

# La idea de argumentación en la Escuela de Lugano. Planteamiento y perspectivas

## The idea of argumentation at Lugano School. Approach and perspectives

**Por: Jorge Iván Hoyos Morales**

CETIE (Centro Transdisciplinar de Investigación en Educación)

Universidad de Valladolid

Valladolid, España

E-mail: jorgeivanhoyos@gmail.com

Fecha de recepción: 27 de noviembre de 2016

Fecha de aprobación: 21 de abril de 2017

Doi: 10.17533/udea.ef.n56a05

**Resumen.** *El enfoque pragmatialéctico, por su agenda investigativa, ha entrado en fecundo diálogo con la perspectiva teórica ofrecida por los miembros de la escuela de Lugano, diálogo del que se tienen escasas o nulas referencias en español.*

*Este artículo quiere ofrecer un primer acercamiento al modo en que los estudiosos de Lugano entienden la argumentación y algunos instrumentos que proponen para su análisis y evaluación. Se espera por una parte dar a conocer el trabajo de ellos, y por otra contribuir a la discusión acerca de la pragmatialéctica y de la teoría de la argumentación en general desde el ámbito hispanoamericano.*

**Palabras clave:** *Argumentación, pragmatialéctica, modelo de tópicos, análisis argumentativo, escuela de Lugano*

**Abstract.** *Pragma-dialectical approach, due to its research agenda, has entered into fruitful dialogue with the theoretical perspective offered by theorists of Lugano School. In Spanish language there's been a poor reference, or no reference at all, of this dialogue.*

*This paper wants to provide a first approach to the way the scholars of Lugano understand argumentation and to some instruments proposed by them for analysis and evaluation of arguments. It is expected, on the one hand, to spread the work of these scholars in hispanic-american ambit, and on the other hand to contribute to the discussion about pragma-dialectics in the theory of argumentation.*

**Keywords:** *Argumentation, pragma-dialectics, model of topics, argumentative analysis, School of Lugano*

\* El artículo se encuentra vinculado a los productos del grupo de investigación filosofía y enseñanza de la filosofía; avalado por Universidad de Antioquia, UPN, UIS y Universidad del Cauca y hace parte de la investigación de doctorado “Los compromisos con la racionalidad. A propósito del diálogo entre las escuelas de Ámsterdam y Lugano”.

### Cómo citar este artículo:

MLA: Hoyos, Jorge. “La idea de argumentación en la Escuela de Lugano. Planteamiento y perspectivas.” *Estudios de Filosofía*, 56 (2017): 73-94.

APA: Hoyos, J. (2017). La idea de argumentación en la Escuela de Lugano. Planteamiento y perspectivas. *Estudios de Filosofía*, 56, 73-94.

Chicago: Hoyos, Jorge. “La idea de argumentación en la Escuela de Lugano. Planteamiento y perspectivas”. *Estudios de Filosofía* n.º 56 (2017): 73-94.

## Introducción

Durante los últimos años, ha tomado fuerza en el ámbito iberoamericano el interés por estudiar y difundir el enfoque pragmatialéctico de la argumentación mediante la traducción de obras como *Argumentación, comunicación y falacias* (van Eeremen, Frans H; Grootendorst, Rob), publicada en español en el 2002, y más recientemente *Una teoría sistemática de la argumentación* (van Eemeren & Grootendorst), *Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo* (van Eeremen, Frans H) y *Los actos de habla en el discurso argumentativo* (van Eemeren & Grootendorst); cuyas primeras ediciones en español son de 2011, 2012 y 2013 respectivamente. Sin embargo, este orden de publicación no corresponde cronológicamente al de aparición en inglés de tales obras.

Es importante aclarar que la pragmatialéctica ha atravesado por dos etapas claramente distinguibles: la de su versión estándar, presentada en *Una teoría sistemática de la argumentación* y la de su versión extendida, presentada en *Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo*. No obstante, en la versión extendida se dejó abierta una amplia agenda de investigación que abre paso al diálogo de la pragmatialéctica con otros enfoques de la argumentación con el objetivo de completar la teoría de las maniobras estratégicas. Uno de esos enfoques es el desarrollado por los estudiosos del Instituto de argumentación, lingüística y semiótica de la universidad de Lugano en Suiza; liderados por el profesor Eddo Rigotti. En este artículo, se le da el nombre de escuela de Lugano a tal grupo de estudiosos.

Hay que aclarar también que en la escuela de Lugano aunque se usen el lenguaje y algunos instrumentos pragmatialécticos para el análisis y evaluación de la argumentación, se parte de una comprensión de lo racional y lo razonable diversa de la de los estudiosos de Ámsterdam, comprensiones que no serán objeto de este artículo. Baste decir que mientras estos últimos se comprometen con un ideal de racionalidad crítica, que se mantiene gracias a los procedimientos adoptados, los de Lugano se comprometen con un ideal de razonabilidad que excede lo racional, dado que tienen en cuenta el aspecto desiderativo-emotivo de los hablantes.

A pesar de esta divergencia, el diálogo entre ambas escuelas resulta interesante toda vez que por una parte van Eemeren valora de manera positiva las elaboraciones realizadas en Lugano, como es el caso de la taxonomía de los tópicos propuesta por Rigotti y su modelo para el análisis de tópicos (2012, p. 179 Nota 36). Por su parte Rigotti manifiesta que su modelo de tópicos está construido “sobre la perspectiva teórica y metodológica de la pragmatialéctica en su versión extendida” (2010, p. 489).

Diálogos de la pragmatialéctica con enfoques como el de la escuela de Lugano enriquecen la comprensión de la argumentación, y hacen posible desarrollar instrumentos para el análisis y evaluación de la misma que expliciten elementos como por ejemplo "... el fundamento de la fuerza del argumento en relación con el punto de partida" material (Rigotti & Greco Morasso, 2010, p. 509).

Ahora bien, esta serie de diálogos no ha sido difundida en el ámbito hispanohablante, por ello la intención de este artículo es motivar la exploración de ellos presentando en una primera parte la idea de argumentación que sostienen los estudiosos de la escuela de Lugano; y en una segunda parte su modelo para el análisis de la argumentación en contexto. Otra intención es la de explorar las perspectivas teóricas que tal dialogo abre.

### **Comprensión de la argumentación**

Es interesante comenzar diciendo que los de Lugano, a veces de manera reiterativa, sostienen en diferentes trabajos (Rigotti, 1997 y 2009; Rigotti & Cigada, 2004; Rigotti, Rocci, & Greco Morasso, 2004; Rigotti & Greco Morasso, 2005 y 2009) que la argumentación es una interacción comunicativa verbalizada, contextualizada, culturalmente relevante, en la que se ponen en juego tanto la razón como el deseo con la finalidad de construir comunidad, y cuyo valor fundamental "parece ser el de llevar al interlocutor a reconocer, directa o indirectamente, aquello que se le informa o se le muestra" (Rigotti & Greco Morasso, 2005, p. 3).

Así las cosas, resulta que los estudiosos de la Escuela de Lugano, en su concepción de argumentación, se comprometen con tres palabras clave: acción, comunicación y cultura; tales conceptos son importantes no solo por ser notas características de su concepción de argumentación, sino además porque el primero (acción) es decisivo para su comprensión de la razonabilidad; el segundo (comunicación) caracteriza el ámbito de trabajo del grupo de Lugano; y el tercero (cultura) es un concepto que conecta directamente sus propuestas con una de las fuentes primordiales de estos estudiosos: la escuela estructural-semiótica de Tartú-Moscú.

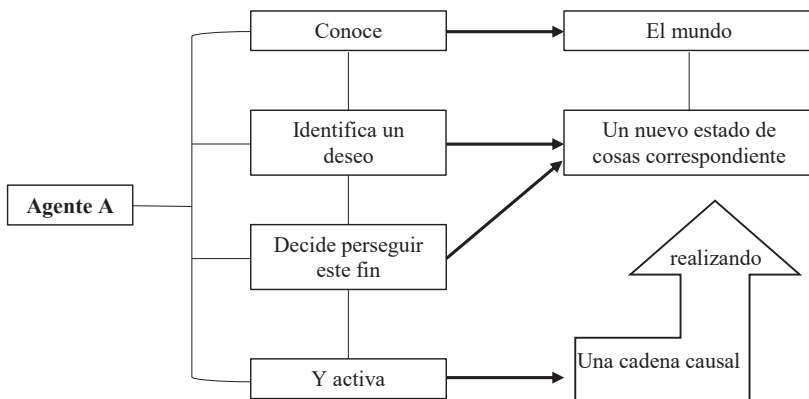
### **Acción**

Hay que empezar diciendo que no se pretende hacer una indagación sobre la acción *per se*, sino explicitar la manera en que Rigotti se vale de la estructura de la acción para concebir la argumentación. En tal sentido, debe decirse que considera

necesario establecer la relación estructural acción-mundo e incluye la categoría de la posibilidad (que en este caso sería más preciso llamar de lo contingente) como característica de la racionalidad discursiva manifestada en la argumentación, ya que para él el mundo no está compuesto solo por lo real sino también por lo ‘posible’. Partiendo de esta idea se plantea una categorización del mundo. En primer lugar se tiene que

Los estados de cosas pueden ser divididos en hechos estáticos (como “la mesa es negra”) y hechos dinámicos (como “esta mesa ha sido movida”); los hechos dinámicos también pueden ser definidos como eventos. Las acciones son una categoría de eventos en la que un individuo o un sujeto colectivo (un agente) persigue su propio fin, para realizar un estado de cosas deseado. (Rigotti, Rocci, & Greco, 2004, p. 10).

De esta manera se tiene que una acción en cuanto evento, viene a ser un hecho que conlleva una dinámica de cambio, la modificación de un estado de cosas; pero tal cambio depende de unos sujetos que actúan por sí o mediante un agente. Una representación de tal estructura de la acción es la siguiente:



**Figura 1. Ontología de la acción.** (Rigotti, Rocci, & Greco, 2004, p. 10)

Esta representación de la acción humana refleja lo dicho en la introducción acerca de que los de Lugano tienen en cuenta el aspecto desiderativo-emotivo de los hablantes. De hecho en esta ontología se ponen a interactuar los aspectos cognitivo y afectivo pues se involucran conocimientos, intereses, intenciones y voliciones. Por otra parte se muestra “la intersección entre lo que es posible y lo que es real, en cuanto el agente actúa con el fin de modificar el mundo real y así lograr un nuevo estado de cosas que corresponda a su deseo.” (ibid.) Es interesante señalar que este esquema u ontología, como lo llaman los de Lugano, comprende

tanto características internas de la acción como efectos externos de la misma. Entre las características internas están: que el agente posee un conocimiento del mundo, que posee un deseo y que puede imaginar un posible estado de cosas que se adecue a su deseo. Ahora bien, la consideración del deseo en esta ontología de la acción es importante dado que no solo está haciendo referencia a la raíz de las necesidades más básicas del individuo, experimentadas como bien, sino que relaciona la acción con la responsabilidad; pues entra en consideración lo que es atribuible al agente. Entre los efectos externos están la decisión de alcanzar el nuevo estado de cosas y la activación de una cadena causal con la cual alcanzar el fin establecido.

Es interesante que para Marcel Danesi, citado por Rigotti, (2004, p. 11 Nota 5) “la distinción entre la parte ‘interna’ y ‘externa’ de la acción son respectivamente eco de los verbos ‘*to do*’ y ‘*to make*’”, que corresponden a su vez a las distinciones entre el poder para actuar y la capacidad de fabricar. Interesante además caer en cuenta que aquí resuena la coexistencia de la perspectiva internalista y la externalista establecidas para el análisis del discurso a partir de la diferencia emic/etic hecha por Kenneth Pike. (van Eemeren F. , 2010, p. 136).

Cabe anotar que no siempre los factores internos y externos están bajo control por parte de un mismo agente, y por ello otro aspecto interesante es que los teóricos de Lugano identifican diferentes modos de actuar de manera conjunta: cooperación, competición e interacción; modos en los que se podría hacer referencia a planteamientos de la tradición fenomenológico hermenéutica, como los de Paul Ricoeur para quien el “obrar es siempre obrar “con” otros [y por ello]: la interacción puede tomar la forma de la cooperación, de la competición o de la lucha” (Ricoeur, 2004, p. 117).

Según Rigotti, en la cooperación se tienen “dos o más co-agentes que comparten un deseo (una *we-intention*), e imaginan una cadena causal para realizarlo.” (2004, p. 13) Es interesante que aparezca aquí la intraducible expresión *we-intention*, en la cual se expresa una tal implicación entre un yo y un tú que el sujeto de la acción resulta ser un nosotros y en tal sentido la cooperación “está a la base (...) de la conciencia de ser una comunidad.” (ibíd.) Así las cosas, para que haya cooperación es necesario que los co-agentes tengan una base común (*common ground*), esto es “un conjunto de visiones, conocimientos, deseos e intenciones” compartidas. (ibíd.) Un ejemplo de cooperación es cuando dos personas socorren un herido, por el afecto que le tienen.

Otro tipo de acción conjunta es la competición, en donde los agentes aspiran a disfrutar de un determinado estado de cosas, pero la realización de tal estado

de cosas deseado es excluyente pues el que lo alcance impedirá que el otro lo disfrute. Es el caso de un partido de fútbol; ambos equipos desean ganar, pero si uno mete más goles, impide que su rival disfrute de las mieles de la victoria. Para los teóricos de Lugano, hay un caso particular de competición que, desde una perspectiva aristotélica, podría ser llamado emulación; en este caso la victoria de uno no impide que el otro goce de haber obtenido un cierto bien. Por ejemplo, en una competencia ciclística contra reloj, la victoria obtenida por quien registra el mejor tiempo no impide que sus rivales disfruten el haber obtenido quizá su mejor marca personal, y deseen trabajar para mejorar en algún momento la marca impuesta por quien quedó en primer lugar.

En tercer lugar está la interacción; que se refiere a aquella acción conjunta en la que primariamente los agentes no comparten un deseo, cada uno tiene el suyo y sin embargo no pueden alcanzar el deseado estado de cosas sin que el otro actúe. Un ejemplo claro de este tipo de acción compartida es la acción de comprar y vender. El comprador desea disfrutar un producto y el vendedor desea obtener una ganancia con el producto; ahora bien el vendedor no puede satisfacer su deseo sin que el comprador entre en su negocio, se interese en su producto y se comprometa a pagar; pero el comprador tampoco puede satisfacer su deseo sin que el vendedor lo atienda, le haga conocer el producto, le dé garantía, se lo entregue y reciba el dinero.

Se podría pensar en acciones que serían contraparte de las expuestas y postular además la malevolencia en cuanto contraparte de la interacción benevolente, la envidia en cuando contraparte de la emulación o entorpecer como contraparte de cooperar; sin embargo aquí se está hablando de acciones conjuntas en las cuales los agentes buscan algo que consideran un bien y ni la malevolencia, ni la envidia, ni el entorpecimiento son acciones conjuntas, más bien son acciones individuales en las cuales un agente busca impedir que otro alcance el estado de cosas que este desea.

Lo que sí cabe anotar de las acciones conjuntas ya vistas es que en ellas puede darse un conflicto de intereses, dado que en la interacción llevada a cabo en una compraventa el comprador podría desear disfrutar del artículo y a la vez conservar su dinero; en el caso de la competición de carácter emulativo un atleta además de mejorar su marca personal desearía haber superado el record mundial. O podrían darse efectos colaterales debido a la cadena causal activada; por ejemplo en el caso de cooperar para auxiliar a un ser querido en un accidente, podría darse el caso de dejar morir a otro accidentado por no haberlo socorrido primero.

## **Comunicación**

Como se dijo antes, otro de los compromisos teóricos de los miembros del grupo de Lugano en su concepción de argumentación es con el concepto de comunicación. Para ellos “la comunicación es un tipo de acción compartida [más exactamente una interacción] y por ello la estructura de la acción debía ser analizada en orden a entender la comunicación.” (Rigotti, Rocci, & Greco, p. 10).

En virtud de lo anterior, hay que decir que la comunicación es una práctica social que en cuanto campo de estudios ha tenido diversos abordajes y de hecho los teóricos de Lugano recurren a Craig (1999), quien identifica siete tradiciones: Retórica, semiótica, fenomenológica, cibernética, socio-sicológica, socio-cultural y crítica. Esto resulta ser importante, dado que los luganenses presentan su concepción de comunicación, *grosso modo*, como un enfoque de carácter semiótico – retórico (Rigotti & Cigada, 2004, p. 22).

En ese orden de ideas, hay que tener en cuenta que para Craig “en la tradición semiótica, normalmente la comunicación es teorizada como mediación intersubjetiva mediante signos que pueden tender un puente, aunque imperfecto, mediante el uso de sistemas de signos compartidos.” (1999, p. 136-137). De hecho entre los estudiosos de Lugano el compartir significados es quizá el aspecto central de la comunicación y esto no es algo espontáneo “sino que es el fruto de un paciente diálogo (...) con sus turnos, sus silencios, las preguntas y las respuestas; con el retornar sobre sí mismo haciendo recorridos en espiral; con las incomprensiones y momentos de luz.” (Cigada, 2007, p. 28).

Recurrir a esta tradición hace que los teóricos en mención presenten la comunicación no solo como una acción intencional conjunta, esto es como una clase de evento; sino que se plantee además que mientras sucede la comunicación se produce un cambio en el destinatario. Hablar entonces de evento comunicativo al interior de la tradición semiótica quiere decir que “el involucramiento del destinatario y su cambio representan un momento del sentido” (Rigotti & Cigada, 2004, p. 23). De esta manera, semióticamente hablando, la comunicación produce cambios en la realidad social operados fundamentalmente en la subjetividad de los interlocutores; pues estos tienen “la posibilidad y la capacidad para participar emocionalmente en el intercambio comunicativo como una dimensión constitutiva de la comunicación.” (Greco Morasso, 2008, p. 177).

Por otra parte, la concepción de la comunicación que se está abordando también se identifica como retórica, tanto que los teóricos del grupo de Lugano dialogando con las ciencias del lenguaje y la comunicación critican el empobrecimiento de la retórica cuando es reducida a discurso ampuloso (Rigotti,

1995, p. 3); este supuesto les lleva a vincular elementos clásicos de la retórica que resultan importantes en su comprensión de la comunicación. En efecto, para ellos el carácter público de la retórica se evidencia en que “Aristóteles sabe bien que en la *pistis* están implicados todos los factores de la comunicación: el hablante o *legon*; el que escucha o *acroates* y el discurso o *logos*.” (Rigotti, 1997, pág. 239). También es muy interesante advertir que estos teóricos entienden persuasión no como manipulación sino como el momento significativo del evento comunicativo.

De la tradición retórica latina los de Lugano incorporan en su idea de comunicación que es un rasgo distintivo de los humanos: *ratio et oratio*; que para Cicerón constituye el vínculo de la comunidad humana (De Officiis, I, 50). Otro aspecto de la retórica que aprovechan los de Lugano es la inveterada confianza en la deliberación pública llevada a cabo democráticamente como “una manera más efectiva de resolver problemas políticos que gobernar por decreto o recurrir a la fuerza” (Griffin, 2012, p. 40); y en efecto para los de Lugano en las sociedades democráticas “la única fuerza legítima es la de la palabra, en cuanto es el único instrumento que tenemos para la formación de un consenso libre y por tanto para un convivencia libre”(Rigotti & Greco Morasso, p. 38).

Cabe anotar que la unión de estas dos tradiciones: la semiótica y la retórica no es arbitraria si se tiene en cuenta que

la retórica puede ser pensada como una parte de la semiótica que estudia las estructuras del lenguaje y los argumentos que median entre comunicadores y audiencias. La semiótica también puede ser pensada como una teoría particular de la retórica que estudia los recursos disponibles para transmitir significados en los mensajes retóricos. (Griffin, 2012, p. 136).

Se evidencia, pues, que en este doble enfoque de la comunicación y en consecuencia de la argumentación, se presta atención a los cambios tanto externos como internos de los que se hizo mención al hablar del concepto de acción. Tales cambios son relacionados teóricamente por los de Lugano con la noción searleana de acto de habla y con la noción peirceana de *Habit Change*. Cabe anotar que *habit*, deriva del término latino *habitus* y este a su vez del griego *héxis* (Rigotti & Cigada, 2004, p. 56), que corresponde al término castellano actitud. En virtud de lo anterior, ‘*habit change*’ viene a ser cambio de actitud y

aquí se vuelve interesante recuperar una distinción antigua entre *héxis* y *diathesis*. Tal distinción se remonta a la ética aristotélica (...) la *diathesis* es el estado de ánimo, la disposición momentánea emotiva (ej: estar enojados, o sorprendidos...), mientras que la *héxis* es la actitud estable, la disposición permanente (ser alguien irónico, optimista, sensible...) (ibíd.).

Los autores refieren que en todo evento comunicativo no se da un cambio



profundo como el de la *héxis*, pero cuando se llega a este nivel es cuando puede decirse que la comunicación “tiene un sentido relevante (...) entendido como significatividad de lo que se está diciendo, respecto a las subjetividades implicadas” (ibíd.).

Sin embargo el cambio superficial, que es el que parece darse normalmente, tiene una gran importancia porque manifiesta un interés incipiente y se puede dar como ocasión e inicio del cambio profundo. Cabe recordar que el nivel más superficial del cambio provocado por el discurso en el destinatario se manifiesta mediante las emociones o *pathos* y también mediante el *ethos*, que hace referencia a la subjetividad del locutor construida mediante el discurso. Esta subjetividad también es factor constitutivo de la argumentación pues se refiere a un yo que se presenta como fidedigno, y que al mismo tiempo debe su credibilidad a las opiniones generalmente admitidas por aquellos a quienes se presenta.

Es importante enfatizar que mientras la teoría de los actos de habla se centra en los compromisos adquiridos por los hablantes al momento de emitir un enunciado, “la noción de cambio de actitud se refiere al cambio en términos psicológicos o comportamentales, provocado por un acto de habla” (Rigotti, 2005, p. 77 Nota 1).

Así las cosas, aquí se están asumiendo como complementarios dos enfoques: el externalista y el internalista. Tal complementariedad se basa en que la asunción de compromisos, propio del enfoque searleano,

presupone sin embargo un cambio de actitud (...) más aún se dan momentos en los cuales es más significativo pensar en el cambio de hábito que en los compromisos, para entender que es lo que ha sucedido en un evento comunicativo, que bien podría no implicar un compromiso preciso. (Rigotti & Cigada, 2004, p. 56).

La anterior relación entre las nociones de Searle, que “subraya el aspecto relacional-social” (ibíd.) y Peirce, que “subraya el aspecto síquico del cambio” (ibíd.), es explicable dado que los teóricos de la Escuela de Lugano se consideran pragmáticos “en el sentido amplio de considerar la relevancia de los factores contextuales que integran la información lingüísticamente codificada en el uso del lenguaje ... [y] en un sentido etimológico más restringido, que está centrado en la comunicación verbal como acción”.(Rigotti, 2005, p. 77).

## **Cultura**

Es importante tener en cuenta que la consideración acerca de las dos tradiciones expuestas antes es importante para comprender este tercer concepto clave en la concepción de argumentación que tienen los teóricos de Lugano dado que, por

una parte la retórica crea cambio en la realidad social en un determinado contexto cultural, y por otro lado la semiótica estudia los signos y su aprendizaje en una determinada cultura.

Ahora bien, los teóricos de Lugano entienden el concepto *cultura* a partir de los estudios de la escuela de Tartú-Moscú encabezada por autores como Iuri Lotman y Boris Uspenskij quienes conciben cultura como

- el conjunto de las informaciones no genéticas que pasa a través de las diversas generaciones;
- la gramática de una comunidad, es decir una configuración de sistemas de signos con los cuales una comunidad interpreta y comunica la experiencia;
- un conjunto de textos, es decir de conocimientos y creencias, principios y valores, cuyo compartir condiciona la pertenencia a una comunidad (Rigotti & Cigada, 2004, p. 6).

En las anteriores definiciones subyace que la cultura es una mediación que opera entre los fenómenos de la comunicación y la comunidad; y en este sentido podría ser contrastada con la mediación que opera entre tales fenómenos la argumentación, dado que para Rigotti y su equipo la argumentación es una clase muy particular de comunicación y su tarea fundamental es construir comunidad. No se quiere con esto hacer coincidir argumentación y cultura, sino evidenciar una serie de relaciones entre tales conceptos mediadores a partir de las tres anteriores acepciones de cultura.

En primer lugar tendríamos que si la cultura es aquella información no genética que pasa de generación en generación, entendiéndose entonces la cultura como tradición, como estructura de acogida, hay que decir que la argumentación contribuye a que tal tipo de información no solo no sea repetida mecánicamente, sino que sea apropiada críticamente, es decir tomada como “hipótesis explicativa de la realidad” (Giussani, 1991, p. 41) confrontada en cada situación y reinventada en cada época y por cada individuo.

En segundo lugar si la cultura es ‘la gramática de la realidad’ que en cuanto tal muestra cómo se configuran los sistemas semióticos usados por los individuos de cierta comunidad para comunicar sus experiencias; la argumentación contribuye a construir y apropiarse de tales sistemas dado que “su significado de fondo parece ser el de llevar al interlocutor a reconocer, directa o indirectamente, aquello que se le informa o se le muestra. (Rigotti, 2009, p. 120).

En tercer lugar, siendo la cultura un ‘hiper-texto’ que condiciona la pertenencia a la comunidad, la argumentación contribuye a que se ponga en acto el deseo comunicativo, la “exigencia humana de comprender ciertas cosas y colocarlas en común” (Cigada, 2007, p. 21) creando así una dinámica de diálogo y encuentro.

**Análisis de la argumentación en contexto**

De la claridad aportada en la primera parte de este artículo por las tres palabras clave (acción, comunicación y cultura) que hacen parte de la concepción de argumentación que tienen los teóricos de Lugano, se colige la importancia de considerar por una parte, además de la dimensión crítico racional de un interlocutor, la desiderativa; por otra parte, de no separar la argumentación de su contexto para crear, analizar y evaluar interacciones argumentativas. Esto lleva entonces a exponer, en esta segunda parte del artículo, lo que entienden los miembros de esta escuela por contexto comunicativo y el modelo de análisis que proponen.

**El contexto comunicativo**

Los teóricos de Lugano esquematizan de la siguiente manera su concepto de contexto:

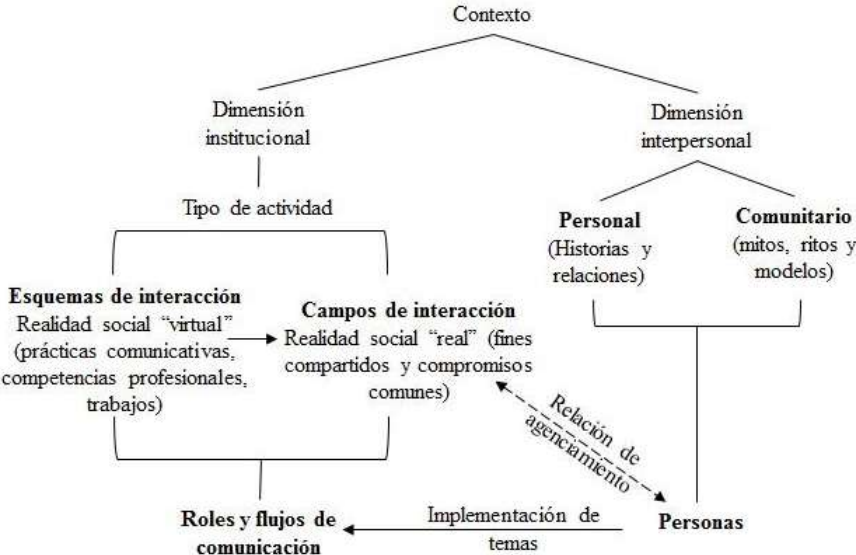


Figura 2. Contexto comunicativo (Rigotti & Rocci, 2006, p. 172)

Como se ve, en el esquema hay dos dimensiones importantes: la institucional y la interpersonal; la primera hace referencia al grado de convencionalización de las prácticas comunicativas, lo cual tiene que ver con el aspecto factual, la naturaleza social y el carácter normativo de las convenciones. Por su parte lo interpersonal hace referencia a “la dimensión subjetiva [la cual] siempre excede el rol institucional.” (Rigotti & Rocci, 2006, p. 174).

En la dimensión institucional la noción central es la de tipo de actividad que es “una noción generada por la unión de dos aspectos del contexto” (p. 172): los campos de interacción y los esquemas. La primera de estas nociones (campo) hace referencia a “aquel trozo de realidad social donde ocurre la interacción comunicativa (...) definida por objetivos específicos compartidos, jerárquicamente organizados” (ibíd.) En otras palabras, los de Lugano conceptualizan los campos interactivos como “prescripciones culturalmente compartidas para una interacción congruente, con clases más o menos amplias de objetivos comunes, que implican esquemas de roles, los cuales a su vez presuponen requisitos genéricos” (p. 172). En este sentido los campos de interacción suponen ciertos compromisos y activan roles sociales generados a partir de esos compromisos. Podría decirse además, que los campos de interacción son comparables con lo que los pragmatialécticos llaman dominios de la actividad comunicativa, que son el legal, el político, el de resolución de problemas, el diplomático, el médico, el académico, el comercial y el interpersonal. (van Eemeren F. , 2010, p. 143).

Por su parte los esquemas de interacción “parecen tener una función similar a los ‘géneros’ pragma-dialécticos de actividad comunicativa” (p. 139 Nota 20), que son la adjudicación, deliberación, mediación, negociación, consulta, disputa académica, propaganda y comunión. Sin embargo los teóricos de Lugano piensan que los esquemas corresponden más bien a trabajos propiamente dichos (ibíd.), como puede ser el del juez, del mediador, del consultor, negociador, etc... Además precisan que los esquemas se pueden encontrar en diferentes campos, así por ejemplo se puede ser mediador tanto en el campo diplomático como en el interpersonal. En tal sentido, de acuerdo con el esquema de interacción se realizan ciertos actos de habla que caracterizan el rol asumido.

Cabe anotar que las nociones de esquema y campo de interacción, funcionan de manera coordinada para ayudar a especificar la dimensión institucional del contexto y generan ciertos flujos comunicativos; por ello es necesario que el rol asumido en un esquema de interacción sea compatible con el rol activado en un determinado campo de interacción. Por ejemplo si se asume el rol de mediador, es

necesario que este sea compatible con lo que se le pide a un mediador en el campo diplomático o en el interpersonal.

De acuerdo con lo anterior hay que decir que la “implementación de esquemas de interacción en campos de interacción genera un red de roles (...) que están conectados entre sí, mediante sus correspondientes flujos comunicativos” (Rigotti & Rocci, 2006, p. 173), pero además tales roles son ejercidos por personas; de ahí que aparezca la dimensión interpersonal que contempla el diagrama antes presentado de contexto comunicativo. En tal sentido, considerar la dimensión interpersonal es importante porque muestra que “el sujeto mantiene sus intereses y fines, los cuales pueden ser congruentes o pueden entrar en conflicto con el rol en sí mismo. Este es, en efecto, un típico caso de relación de agenciamiento.” (p. 174).

Respecto a la dimensión interpersonal, los investigadores de Lugano consideran las relaciones entre los individuos y entre las comunidades a partir de lo que Clark llama *common ground* (base común) (Rigotti & Rocci, 2006, p. 175). Este autor distingue el *personal common ground* (base común personal) y el *comunal common ground* (la base común comunitaria). Podría decirse que el terreno común comunitario es el telón de fondo que viene dado por la pertenencia cultural ya que implica creencias, conocimientos y suposiciones; y que el terreno común personal, manifestado en primer plano, viene dado por las experiencias de conversación y percepciones compartidas entre los hablantes. (Clark, 1996, p. 334).

Estas dos dimensiones del contexto, la institucional y la interpersonal, permiten a los teóricos de Lugano confirmar la relevancia social y cultural de la argumentación, cuando dicen que mediante esta interacción comunicativa “se estructura la convivencia, se forman las categorías de evaluación, se crea el consenso, nace y se resuelve el conflicto” (Rigotti & Greco Morasso, 2005, p. 38). Las dimensiones mencionadas también permiten pensar que cuando brota el desacuerdo, la “argumentación surge como un medio que permite discutir, para construir consenso razonable partiendo de los valores compartidos y moviéndose hacia otros no compartidos” (Rigotti, Rocci, & Greco, 2004, p. 31).

De esta manera la argumentación no solo nace en un contexto, sino que recrea ese contexto; no solo parte de un campo común compartido, sino que sirve de puente para llegar a cuestiones acerca de las cuales se puede encontrar consenso. Ahora bien cuando aquí se habla de consenso, no se está hablando de evitar el disenso como si estos fueran antónimos, pues lo opuesto del disenso no es el consenso sino el asentimiento. El consenso tiene que ver con el inducir a creer, con

la construcción de un juicio teniendo en cuenta lo que dice otro; en otras palabras con la persuasión. El asentimiento tiene que ver con hacer propio un juicio ajeno y aceptar lo que el otro propone para hacer; este acto de razón no se origina en la interacción argumentativa, sino más bien en una interacción de tipo expositivo o explicativo. El disenso sí posibilita la argumentación, toda vez que implica tener una opinión diversa que se pone en juego sometiéndose a la crítica y que en vez de anular el campo común personal, lo valora y lo amplía.

En esta visión no se contraponen disenso-consenso, se formula más bien una dinámica disenso-persuasión-consenso, en donde lo importante no es tanto hacer que los interlocutores piensen lo mismo; sino reconocer la diferencia y valorarla para que se dé “la posibilidad de construir una convivencia razonable, a diversos niveles” (Rigotti, Rocci, & Greco, 2004, p. 38) que van desde el personal hasta el social; con lo cual se puede construir comunidad. (Rigotti & Cigada, 2004, p. 8).

### **El modelo para análisis**

Respecto al análisis de la argumentación, Rigotti junto con Sara Greco y otros han creado y puesto a prueba un modelo llamado AMT (*Argumentum Model of Topics*), para hacer más clara la estructura inferencial de los argumentos. Este modelo comprende el sistema de tópicos desarrollado en la Escuela de Lugano que a su vez está basado en la tradición antigua (Aristóteles) y medieval (Cicerón y Boecio, Buridán, Pedro Hispano y otros) (Rigotti, 2007, p. 521).

Cabe anotar que el AMT, al diagramarse, aporta significativamente a la comprensión de la estructura inferencial que intentan los pragmatialécticos (Rigotti & Greco Morasso, 2010), pues al ser comparado con el planteamiento de van Eemeren y sus colaboradores, muestra que: “la reconstrucción de las premisas implícitas y explícitas, propuesta por los teóricos pragmatialécticos (...) no pone de manifiesto el fundamento de la fuerza del argumento en relación con el punto de partida” material (Rigotti & Greco Morasso, 2010, p. 509); mientras que el diagrama resultante del AMT sí la muestra gracias su forma de explicitar tanto el componente material (*endoxon, datum, conclusión material*) como el componente procedimental (*locus y máxima*) en el punto de partida de un argumento. El modelo, aparte de la taxonomía de tópicos, se apoya en la teoría de la congruencia e incluye unas nociones claves que se expondrán en breve siguiendo a Rigotti (2009, pp. 162-163).

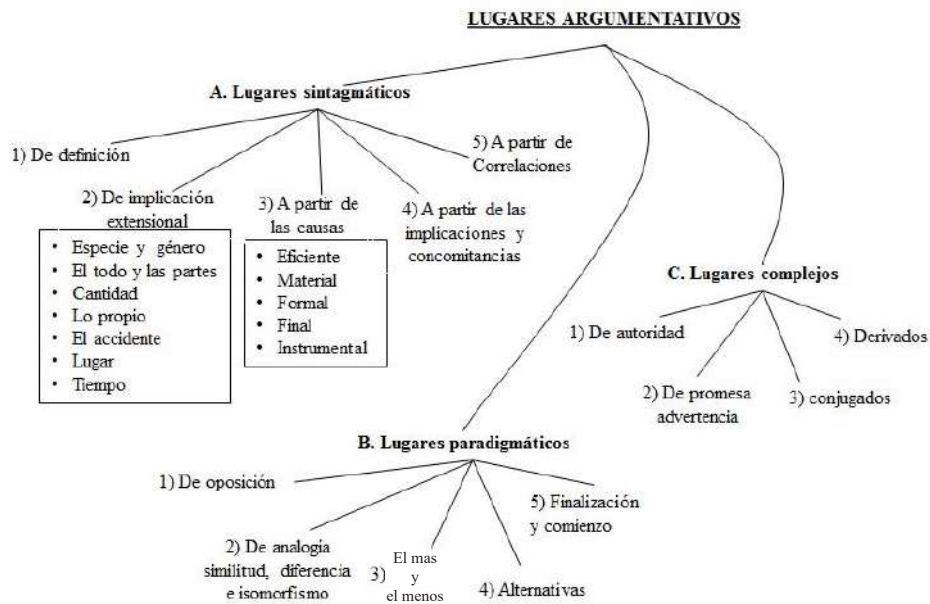


Figura 3. Sistema de tópicos (Rigotti, 2007, pág. 530)

- Punto de vista: declaración hecha por un hablante que debe ser argumentada para ser aceptada por otro.
- *Datum*: argumento ofrecido en un contexto para justificar el punto de vista.
- *Endoxon*: opiniones generalmente admitidas por parte de un auditorio reputado y que funcionan como claves culturales.
- *Loci*: estructuras semánticas básicas para generar conexiones inferenciales entre *datum* y el punto de vista. Hay que decir además, que los *loci* tienen una dimensión sintagmática que los hace referirse al asunto en cuestión y una dimensión paradigmática que los hace referirse a posibilidades alternativas al punto de vista.
- Máxima: son las diversas conexiones inferenciales que expresan un mismo *loci*; las cuales buscan hacer verosímil la conexión entre punto de vista y argumento, activando formas lógicas como el *modus ponens* o el *tollens*.
- Enlace tópico-endóxico: explicitación de la unión entre el contenido de las premisas (componente material) y la conexión inferencial (componente procedimental)

En el gráfico se aprecia el componente material (izquierda) y el procedimental (derecha):

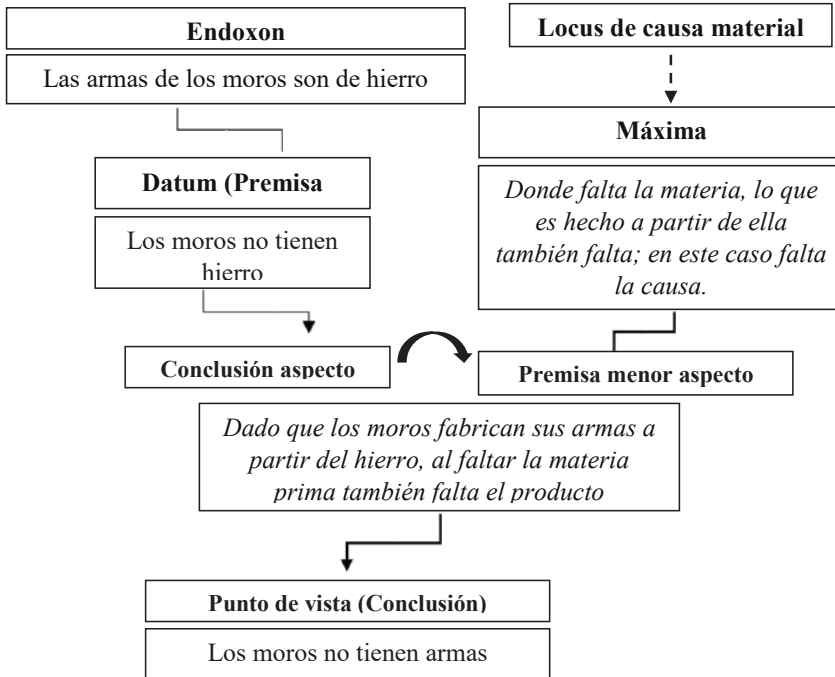


Figura 4. Diagrama AMT

Si se observa el diagrama, la parte derecha permite visualizar mejor el origen de la fuerza de la argumentación y el alcance probatorio del mismo; especifica que la relación entre las premisas y la conclusión es de tipo causal-material.

Finalmente es importante decir que desarrollos como la sistematización de tópicos, el concepto de contexto y el AMT hacen parte de un mapa de intervención argumentativa llamado *Fish-bone model* que debe ser correlacionado con el modelo general para el análisis y evaluación de la discusión crítica propio de la pragmadialéctica; por ello en él se advierte la presencia de elementos propios de la dialéctica, la retórica y la pragmadialéctica misma.

Como se ve, el modelo tiene cuatro componentes: 1) constitución del punto de partida, 2) diseño de estrategias argumentativas, 3) instrumentación comunicativa y 4) reflexión acerca de la cualidad argumentativa.



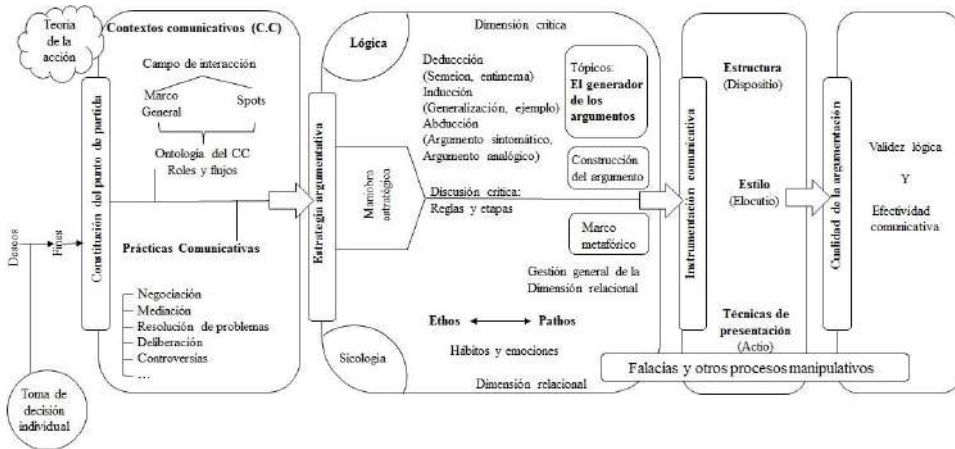


Figura 5. Fish-bone model (Rigotti, 2007, pág. 522)

En la constitución del punto de partida se pone especial atención al contexto comunicativo, pues este es el que establece los factores tanto institucionales como interpersonales relevantes de la intervención. Ahora bien, dado que estos factores determinan la potencial intervención de un agente en un contexto, tal intervención se explica mejor si se introduce una teoría de la acción; que como ya se expuso “puede ser definida como la intervención de un sujeto humano (racional y dispuesto) quien, basado en su conocimiento del mundo real y de los mundos posibles, activa una cadena causal con el fin de satisfacer su deseo de alcanzar un correspondiente nuevo estado de las cosas.” (Greco Morasso, 2008, p. 143).

El segundo componente o diseño de las estrategias argumentativas, está inspirado en el concepto de maniobras estratégicas (ME) y en él

Son consideradas estrictamente complementarias dos dimensiones: la crítica y la relacional. Cada una de ellas ofrece la posibilidad de un enriquecimiento interdisciplinar. La dimensión crítica naturalmente se refiere a la lógica, de la cual se espera que facilite la tarea de la validez inferencial del procedimiento argumentativo. La dimensión relacional, partiendo de la noción aristotélica de *ethos* y de *pathos*, corresponde en gran medida al segundo nivel de la maniobra estratégica (adaptación a la demanda de audiencia). En particular, esta podría ser conectada de forma fructífera con aquellas investigaciones en psicología social dedicadas a la efectividad persuasiva de las estrategias argumentativas. (Rigotti, 2007, p. 524).

Debe precisarse que en la dimensión crítica, es de importancia capital el principio de no contradicción (PNC) con el cual se busca tener una congruencia crítica en el uso de argumentos contruidos a partir de *logos*. Mientras que en la dimensión relacional, opera el principio de pertinencia categorial (PPC) que indica

el nivel de abstracción con el cual los interlocutores están familiarizados, y por ende la significatividad que tiene tal discurso en el ámbito de la subjetividad. En ese sentido se entiende que se usen argumentos contruidos a partir del *ethos* y el *pathos*.

La instrumentación comunicativa se relaciona con los dispositivos de presentación de las ME y está articulado con tres elementos retóricos: orden retóricamente efectivo (*dispositio*); opciones estilísticas lingüísticas (*elocutio*) y opciones de estilo no verbales (*actio*), ej: lenguaje corporal y soportes visuales.

La reflexión acerca de la calidad argumentativa se realiza después de haber realizado la intervención argumentativa “con el fin de mejorar las prácticas argumentativas partiendo de la experiencia.” (ibíd.) En este sentido se examina tanto la racionalidad (validez lógica) como la razonabilidad (efectividad comunicativa) de tal intervención y por ello entra en juego la consideración acerca de las falacias y otros procesos manipulatorios, que en el mapa se relacionan con los tres últimos componentes (estrategia comunicativa, instrumentación comunicativa y cualidad de la argumentación).

Es importante caer en cuenta de que los de Lugano aunque no plantean una teoría de las falacias sí plantean que las falacias son una especie de manipulación (Rigotti, 2006, p. 71).

En tal sentido y teniendo en cuenta la correlación del *Fish-bone model* con el modelo pragmadialéctico, cabe decir que en la versión estándar de la pragmadialéctica una falacia es concebida como la violación de cualquiera de las reglas acordadas para la discusión crítica (van Eeremen, Frans H; Grootendorst, Rob, 2002, p. 121); y que en la versión extendida, las falacias son asumidas como el descarrilamiento de una Maniobra Estratégica (van Eemerem F. , 2010, p. 198), o lo que es lo mismo, como un uso no razonable del potencial tópico, de los requerimientos de la audiencia, o de los dispositivos de presentación.

Por último, respecto a los procesos manipulatorios, los estudiosos de Lugano los entienden como tergiversación “de la visión de mundo (tanto del físico, como social o humano y también del mundo tanto virtual como real) en la mente del destinatario, para que no pueda tener una actitud saludable hacia la decisión (por ej., la actitud de responder a su propio interés), y persiga el objetivo del manipulador con la ilusión de estar persiguiendo su propio fin” (Rigotti, 2006, p. 68). Las demás especies de procesos manipulatorios planteados por los de Lugano, no con afán de exhaustividad sino como invitación a la investigación, son: falsedad e insinceridad; violación de presuposiciones; la necesidad humana de referirse a la totalidad; tentación de polaridad y distorsión de la relevancia y del interés. (pp. 70-75).

## **Conclusión**

Después de haber presentado el modo en que los estudiosos de la escuela de Lugano comprenden la argumentación y algunos instrumentos que han desarrollado para su análisis y evaluación, es importante recordar que lo interesante de tal enfoque es que permite discutir acerca de algunos temas centrales de la teoría de la argumentación en general y de la pragmatialéctica en particular.

Uno de los temas que se abre a la discusión es el de finalidad y valor de la argumentación. Para la pragmatialéctica la argumentación es un “acto de habla complejo cuyo propósito es contribuir a la resolución de una diferencia de opinión o una disputa” (van Eemeren, Frans H; Grootendorst, Rob, 2002, p. 29) de manera razonable. Sin embargo, para los estudiosos de Lugano, “construir comunidad (...) es la valor esencial (...) de la interacción argumentativa” (Rigotti & Greco Morasso, 2005, p. 38). Esta diferencia de perspectiva es explorable en el conjunto del programa pragmatialéctico de investigación si se tiene en cuenta que para los estudios de la universidad Suiza mencionada “El valor último buscado por la argumentación es la razonabilidad.” (Rigotti & Wolfsgruber, 2011, p. 173)”.

Ahora bien, esto abre un segundo tema a la discusión, el compromiso con la razonabilidad, que es el concepto fundamental del aspecto filosófico de la pragmatialéctica. Para los holandeses, ser razonable hace referencia al “buen uso de la facultad de razonamiento” (van Eemeren & Grootendorst, 2004, p. 124); o en otras palabras al buen uso de un procedimiento normativo para resolver una diferencia de opinión. Sin embargo para los de Lugano lo razonable va más allá de lo racional y por ello manifiestan que en la argumentación “se requiere una postura más comprensiva y más articulada de la razón humana, en la cual esté implicado el concepto de razonabilidad. En esta compleja postura de la razón, las emociones deben estar incluidas” (Rigotti & Wolfsgruber, 2011, p. 173).

En consonancia con lo anterior, también se abre a la discusión el rol de las emociones en la argumentación. En tal sentido hay que decir que para los pragmatialécticos tal rol es ambiguo, pues por un lado manifiestan que “A veces la razonabilidad puede requerir incluso la incorporación de factores emocionales” (van Eemeren & Grootendorst, 2011, p. 126); pero por otro lado declaran que la argumentación “implica (...) apelar a la razonabilidad, la cual deriva su fuerza de la idea de estándares críticos comunes (...) en lugar de simplemente especular acerca de los instintos y enredos emocionales.” (van Eemeren F. , 2010, p. 27).

Por su parte para los estudiosos de la escuela de Lugano este importante ámbito de la experiencia humana de la subjetividad, el de las emociones, sí puede

tener cabida en la interacción argumentativa, ya que esta, en cuanto práctica comunicativa, produce cambios en la realidad social operados fundamentalmente por la subjetividad de los interlocutores. Con esto se entrevé “la posibilidad y la capacidad para participar emocionalmente en el intercambio comunicativo, como una dimensión constitutiva de la comunicación” (Greco Morasso, 2008, p. 177) y en consecuencia de la argumentación.

De lo anterior se puede colegir que abordar la idea de la argumentación de la escuela de Lugano es interesante en primer lugar a manera de información acerca de una perspectiva sugerente y actual en los estudios de argumentación, que por lo demás es casi completamente desconocida en el mundo hispanohablante. Y, en segundo lugar, tal abordaje resulta interesante porque contribuye ante todo a la discusión de temas como el propósito fundamental de la argumentación, los modos de argumentar razonablemente o el rol de las emociones en la argumentación. Temas que siguen estando pendientes de discusión tanto en la pragmadialéctica, como en la teoría de la argumentación en general.

### **Bibliografía**

1. Cigada, S. (2007). *Nomi e cose. Aspetti semantici e pragmatici delle strutture nominali*. Milano: I.S.U Università Cattolica. Recuperado de <http://www.unicatt.it/librario>
2. Clark, H. (1996). Communities, commonalities, and communication. En J. Gumperz, & S. Levinson (Edits.), *Rethinking linguistic relativity* (págs. 324-355). Cambridge: Cambridge University Press. Recuperado de <http://web.stanford.edu/~clark/pubs.html>
3. Craig, R. (1999). Communication Theory as a Field. *Communication theory*, 119-161.
4. Giussani, L. (1991). *Educar es un riesgo* (Segunda ed.). Madrid: Ediciones Encuentro.
5. Greco Morasso, S. (Diciembre de 2008). Argumentative and other communicative strategies of the mediation practice. Lugano: Università della Svizzera italiana.
6. Griffin, E. (2012). *A first look at communication theory* (Eighth ed.). New York: McGraw-Hill.

7. Ricoeur, P. (2004). *Tiempo y narración I. Configuración del tiempo en el relato histórico*. (Quinta, ed.). (A. Neira, Trad.) Buenos Aires: Siglo XXI.
8. Rigotti, E. (1995). Verità e persuasione. *il nuovo areopago*, 14(1), 3-14.
9. \_\_\_\_\_. (1997). *Lezioni di linguistica generale*. (A. Rocci, & S. Bignamini, Trads.) Milano: CUSL.
10. \_\_\_\_\_. (2005). Congruity theory and argumentation. *Studies in Communication Sciences*, 75-96. Recuperado de <http://www.sciencedirect.com/science/journal/14244896>
11. \_\_\_\_\_. (2006). Towards a typology of manipulative processes. En L. de Saussure, & P. Shulz (Edits.), *Manipulation and ideologies in the twentieth century: Discourse, language, mind* (págs. 61- 84). Amsterdam: John Benjamins Publishing Company.
12. \_\_\_\_\_. (2007). Relevance of Context-bound *loci* to Topical Potential in the Argumentation Stage. *Argumentation*, 20, 519-540.
13. \_\_\_\_\_. (2009). *Conoscenza e significato. Per una didattica responsabile* (Prima ed.). (R. Mazzeo, Ed.) Milano: Mondadori.
14. \_\_\_\_\_. (2009). Whether and how classical topics can be revived whitin contemporary argumentation theory. En F. van Eemeren, & B. Garssen (Edits.), *Pondering on problems of argumentation - Twenty essays on theoretical issues* (pág. 304). Springer.
15. Rigotti, E., & Cigada, S. (2004). *La comunicazione verbale*. Milano: Apogeo.
16. Rigotti, E., & Greco Morasso, S. (2005). Argumentum: e-course of argumentation theory for human and social sciences. LUGANO. Recuperado de <http://www.argumentum.ch/>
17. \_\_\_\_\_. (18 de Agosto de 2010). Comparing the Argumentum Model of Topics to other contemporary approaches to argument schemes: The Procedural and Material Components. (Springer, Ed.) *Argumentum*, 24, 489-515.
18. \_\_\_\_\_. (s.f.). Argumentum: e-course of argumentation theory for human and social sciences. LUGANO. Recuperado de <http://www.argumentum.ch/>
19. Rigotti, E., & Rocci, A. (2006). Towards a definition of communication context. (U. of Lugano, Ed.) *Studies in communication sciences*, 6(2), 155-180.

20. Rigotti, E., & Wolfsgruber, C. (Edits.). (2011). *Conoscenza e compimento di sé. Formazione interdisciplinare in Matematica, Scrittura, Storia*. Dante. Milano: Fondazione per la Sussidiarietà.
21. Rigotti, E., Rocci, A., & Greco, S. (July de 2004). Intercultural communication: A linguistic and argumentative approach. *Master in Intercultural Communication. Working Paper n. 5*, 54. Lugano. Recuperado de <http://corsi.elearninglab.org>
22. van Eemeren, F. (2010). *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse. Extending the pragma-dialectical theory of argumentation* (First ed.). Amsterdam: John Benjamins.
23. \_\_\_\_\_. (2012). *Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo* (1 ed.). (C. Santibáñez Yáñez, & M. Molina, Trads.) Madrid - México: Plaza y Valdez.
24. van Eemeren, F. H., & Grootendorst, R. (2013). *Los actos de habla en las discusiones argumentativas* (1 ed.). (M. Molina, C. Santibáñez Yáñez, & C. Fuentes, Trads.) Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales. Recuperado el 2014
25. \_\_\_\_\_. (2011). *Una teoría sistemática de la argumentación* (1 ed.). (C. López, & A. Vicuña, Trads.) Buenos Aires: Biblos.
26. \_\_\_\_\_. (2011). *Una teoría sistemática de la argumentación: la perspectiva pragmatodialéctica* (Primera ed.). (C. Lopez, & A. Vicuña, Trads.) Buenos Aires: Biblos.
27. van Eemeren, F., Garssen, B., Krabbe, E., Snoeck Henkemans, A., Verheij, B., & Wagemans, J. (2014). *Handbook of or argumentation theory* (First ed.). Dordrecht: Springer. doi:10.1007/978-90-481-9473-5
28. van Eeremen, Frans H; Grootendorst, Rob. (2002). *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragmatodialéctica*. Santiago: Universidad Católica de Chile.