

CAPÍTULO VI

La argumentación en el discurso académico

Frances D. Erlich y Martha Shiro

INTRODUCCIÓN

En este capítulo nos referimos a la argumentación en el artículo de investigación, con el fin de proporcionar algunas herramientas teóricas y prácticas que permitan a especialistas de diferentes disciplinas entender los procesos de razonamiento que intervienen en la producción de este tipo de texto. El conocimiento de dichos procesos permite no solamente escribir artículos de investigación bien argumentados, sino también entender la manera como los razonamientos son producidos en los artículos que los investigadores leen en sus respectivas disciplinas. Si convenimos que el propósito de un artículo de investigación es el de dar a conocer los hallazgos de un estudio, con la intención de que una comunidad académica otorgue credibilidad y validez a lo planteado, no dudaremos en reconocer la importancia de respaldar eficientemente las tesis sustentadas. De hecho, el artículo de investigación se estructura globalmente siguiendo el modo argumentativo de organización, pues en él se desarrollan razonamientos de orden lógico que expresan relaciones de causa-efecto entre los hechos descritos u observados. Esto no quiere decir que se excluyen los otros modos de organización discursiva (Charaudeau, 1992) en su composición, pues en un texto argumentativo pueden intervenir narraciones y descripciones para fundamentar lo planteado.

Detengámonos preliminarmente en las razones por las cuales el artículo de investigación se inscribe en el modo argumentativo de organización. En primer lugar, el que escribe tiene la clara intención de presentar explicaciones y razonamientos que fundamentan las conclusiones de su estudio o respaldan una tesis. Tiene entonces la finalidad de persuadir a sus lectores e influir de esta forma en su sistema de creencias o en su comportamiento. Para ello, relaciona los objetos de su discurso mediante operaciones de orden lógico. El productor del texto se dirige a una comunidad académica, compuesta generalmente por pares, tomando en cuenta las características del contexto específico en el que se encuentra.

Los elementos centrales de ese contexto son los siguientes. En primer lugar, el investigador tiene un rol académico que le autoriza y legitima para presentar sus razonamientos. En segundo lugar, en la interacción que establece con sus lectores potenciales se activan conocimientos, presupuestos, valores y creencias compartidos, que sirven de anclaje para sus argumentos. En esta interacción el investigador cumple la función comunicativa general de argumentador. Como tal, realiza tres funciones específicas y necesarias: problematizar, posicionarse y probar (Marinkovich y Ferrari, 2006). Como primer paso, presenta o describe de manera clara e inequívoca el problema que trata de resolver; en una segunda instancia, adopta una posición ante el problema, basándose en hechos y observaciones que fundamentan su postura. Puede posicionarse de varias maneras, bien sea adoptando un punto de vista a favor o en contra de una postura, bien sea examinando los posibles puntos de vista sin inclinarse inicialmente por ninguno de ellos, pero en todo caso debe decir qué elementos le permiten hacer o apoyar una aseveración o propuesta. Evidentemente, no basta con presentar el problema y adoptar una determinada posición, pues también es importante fundamentar esa posición, o proporcionar pruebas y justificaciones acerca de esa posición para validarla y otorgarle confiabilidad con miras a obtener la adhesión de sus lectores.

En este trabajo describimos en primer término el modo de organización argumentativo y luego ofrecemos una reflexión acerca de la organización argumentativa de un artículo de investigación y de las marcas que señalan las relaciones entre las partes. Los ejemplos que sirven de ilustración se extraen de un artículo de investigación del área de la psicología (Sánchez López, Aparicio García y Dresch, 2006).

EL MODO ARGUMENTATIVO DE ORGANIZACIÓN

Argumentar no es otra cosa que sustentar una posición con razonamientos para lograr que alguien modifique una opinión, cambiándola o inclusive fortaleciéndola. Es por lo tanto un proceso interactivo cuyos participantes son, por un lado, el que argumenta, o el argumentador, y, por otro lado, los interlocutores o aquellos a los que este se dirige y aspira convencer. Es imprescindible, entonces, que el argumentador tenga conocimiento de las características de sus posibles interlocutores. Otro componente importante de este proceso interactivo es el contexto social, referido a todos aquellos aspectos que enmarcan la situación argumentativa y que incluyen, además de los tipos de interlocutores, el conocimiento que estos tienen del tema, los fines comunicativos, los conocimientos lingüísticos, cognitivos, retóricos que comparten, así como las situaciones socioculturales y el proceso interactivo en sí mismo. Vale la pena acotar que el considerar la argumentación como un proceso nos sitúa en un ámbito mucho más global que el de unos enunciados aislados.

En este punto conviene hacer unas breves referencias a algunas perspectivas desde las cuales nos podemos aproximar a la argumentación. Mencionaremos en particular los modelos de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989), por un lado, y Toulmin (1958), por el otro. Si bien estos autores, belgas los primeros, británico-norteamericano el segundo, publicaron sus trabajos de manera simultánea, sus enfoques se distinguen por cuanto definen criterios distintos para determinar la validez de una argumentación,

es decir, aquello que determina su aceptabilidad o credibilidad. La distinción esencial radica en que para los primeros la validez de un argumento se relaciona con la aceptación conferida por un auditorio y para el segundo la validez se vincula con el procedimiento argumentativo mismo (Erlich, 2007).

Renovando la retórica clásica, los autores de la nueva retórica (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989), establecen una tipología de argumentos diseñada para lograr la aceptabilidad en un auditorio particular.¹ Los argumentos deben adecuarse a las características de la audiencia, apoyándose para tal fin en los valores, creencias, conocimientos y presupuestos que con ella se comparten. Para estos autores, la eficacia de los argumentos, traducida en su aceptación, es determinada exclusivamente por la audiencia particular a la cual están dirigidos. Según esta visión, el éxito de una argumentación no depende tanto de su racionalidad intrínseca o absoluta como del efecto que crea en la audiencia. A este respecto, la nueva retórica sostiene que una teoría de la argumentación debe tener tal amplitud que pueda incorporar diferentes criterios de racionalidad:

Claiming rationality is not the same as proclaiming the only, ultimate truth, and it should therefore not be equated with it. Claiming rationality always means claiming the approbation of people, but of the ideal audience. This ideal audience is not an existing reality: it is a thought-construct of the arguer (van Eemeren et. al., 2002, p. 97).²

Muy diferente es la visión de Toulmin (1958), para quien la racionalidad de los argumentos depende de la naturaleza de los problemas que se discuten. No se adhiere a la lógica formal para

¹ Para la aplicación de la tipología de argumentos, puede consultarse Erlich (1993).

² La pretensión de racionalidad no es igual que decretar la única y última verdad y, por lo tanto, no se le debe equiparar. La pretensión de racionalidad siempre significa una petición de aprobación de parte del auditorio ideal. Este auditorio ideal no es una realidad concreta: es un constructo mental del argumentador (van Eemeren et. al., 2002, p. 97, nuestra traducción).

asignar validez a los argumentos. En su lugar propone una lógica práctica, no formal, aplicada al contexto de la vida diaria y de las distintas disciplinas académicas, pues considera que los principios que rigen las demostraciones lógicas frecuentemente no tienen aplicación en la práctica. Lo que permite pasar de una aseveración o argumento a una conclusión depende de la naturaleza del problema o área temática y, como sostiene Toulmin, poco tiene que ver con los pasos que componen los silogismos en la lógica formal. En este sentido, el autor introduce el concepto del *campo* (*field*) al cual pertenecen los argumentos (Toulmin, 1958, p. 14) y agrega que hay que distinguir los aspectos que son dependientes del campo específico de los que son independientes de ese campo. En otras palabras, existen principios argumentativos comunes a todos los campos y otros que son específicos de cada campo (Toulmin, 1958, p. 15). Mientras que para Perelman y Olbrechts-Tyteca la validez tiene que ver con la adecuación del tipo de argumento utilizado para persuadir determinada audiencia, para Toulmin la validez tiene que ver con la forma de estructurar los argumentos para justificar una opinión en un campo determinado.

Aunque los criterios de validez varían, cada uno de estos enfoques tiene sus propios méritos y potencialidades. Para los fines de esta exposición, prestaremos particular atención al modelo propuesto por Toulmin porque consideramos que ofrece aplicaciones de utilidad para establecer la coherencia argumentativa de un artículo de investigación.

Siguiendo las propuestas esbozadas por este autor, hay que distinguir aquello que es común a todos los tipos de argumentación de aquello que fundamenta los argumentos en cada campo específico. En todos los campos, el procedimiento argumentativo se ajusta a unas fases que no siguen necesariamente un orden predeterminado. En cada caso, interesa saber por qué se llega a determinada opinión o conclusión, es decir, cómo se apoyan los argumentos.

En la estructura argumentativa básica deben explicitarse dos categorías obligatorias: la “conclusión” (*claim*) y los “datos” (*data*). La “conclusión”, tesis u opinión compromete al argumentador a presentar “datos”, pruebas, argumentos que la fundamentan. A su vez, los “datos” se relacionan con la “conclusión” porque existen principios, reglas, leyes que actúan como puentes o leyes de paso. No se trata de información adicional que se explicita porque con frecuencia es implícita y debe ser inferida. Esto se conoce como la garantía (*warrant*), la cual es una regla general o conocimiento compartido por los participantes que permite proponer la “conclusión” a partir de los “Datos”. Estas tres categorías constituyen el esquema básico del procedimiento argumentativo y no aparecen en un orden determinado. El orden de aparición de estas categorías depende de la situación comunicativa, de lo expresado tanto retrospectiva como prospectivamente, de la importancia dada a cada categoría y, en general, de distintos aspectos pragmáticos. Por lo tanto, en un texto la organización de los componentes es variable; además, pueden repetirse, ubicarse en niveles distintos, simultáneos o jerarquizados.

El modelo se extiende para incluir tres categorías más: el soporte (*backing*), el modalizador (*qualifier*) y la restricción (*rebuttal*). El soporte es lo que respalda y asegura la garantía; puede ser implícito y es opcional, dependiendo del tipo de texto. Esto quiere decir que si la garantía es suficiente en sí misma, no hace falta respaldarla con un soporte explícito. El modalizador expresa grados de certeza acerca de la conclusión, la atenúa o la refuerza, según el caso; también es implícito y es opcional. La restricción anticipa alguna posible objeción. Es igualmente opcional, pero a diferencia del soporte o el modalizador, debe ser explicitada.

El siguiente cuadro, adaptado de Martínez (2005), explica con más detalle las categorías mencionadas, acompañadas de preguntas de verificación.

Cuadro 1
Componentes de la estructura argumentativa

CATEGORÍA	EXPLICACIÓN	PREGUNTAS
<p><i>CLAIM:</i> Conclusión, tesis, opinión, pretensión</p>	<p>Lo que se afirma o se pretende sostener; la conclusión a la que se quiere llegar. Debe explicitarse de manera precisa.</p>	<p>La conclusión caracteriza un argumento. ¿Exactamente qué se pretende sostener como tesis u opinión? ¿A cuál conclusión se desea llegar?</p>
<p><i>DATA:</i> Datos, hechos</p>	<p>La información requerida y verificable para que una conclusión sea aceptada como sólida y confiable. Los argumentos en sí. La evidencia debe ajustarse a las expectativas del auditorio.</p>	<p>¿Por qué se dice lo que se dice? ¿De qué información se dispone? ¿Sobre qué datos se sostiene la conclusión? ¿De dónde parte la tesis? ¿Cuál es la información de base?</p>
<p><i>WARRANT:</i> Garantía, regla general, ley de paso</p>	<p>La conexión que permite pasar de los datos a la conclusión y hace que la conclusión sea aceptable. Puede ser una ley del derecho, una regla, una idea compartida, una máxima, una creencia, un consenso general, una teoría científica, un estudio estadístico. Es lo que sustenta el argumento. Si ..., entonces ...</p>	<p>¿Dado el punto inicial, cómo se justifica el paso de los datos a la conclusión? ¿Qué permite pasar de los argumentos a la tesis, opinión o conclusión?</p>

CATEGORÍA	EXPLICACIÓN	PREGUNTAS
<p><i>BACKING</i> Soportes, fundamentos, respaldos de la garantía</p>	<p>Los justificativos que permiten apoyar la garantía en un momento dado. Las garantías varían según los contextos de acción. Los estatutos legales deben estar validados legislativamente, las leyes científicas deben estar cuidadosamente verificadas, etc. Son datos o hechos más particulares que apoyan los soportes, que se ubican en cuerpos más generales de información: documentos históricos, legales, publicaciones científicas, estadísticas...</p>	<p>¿Se trata realmente de una garantía segura? ¿Por qué? ¿Con qué información se pretende respaldar la tesis? ¿Este trayecto propuesto a través de los justificativos permite llegar con seguridad y confianza a la tesis que se busca respaldar? ¿Qué tipo de información general se tiene como fundamento?</p>
<p><i>QUALIFER</i> Modalizadores</p>	<p>El uso de modalizadores que manifiestan el grado de certeza que tiene el que argumenta. Procesos atenuadores, condicionantes.</p>	<p>¿Con cuánta certeza esta justificación da solidez al paso desde las bases hasta la conclusión? ¿El paso se sostiene sólo con ciertos matices?</p>
<p><i>REBUTTAL</i> Refutaciones posibles, restricciones</p>	<p>Los argumentos son más racionales si se logra reconocer las circunstancias posibles bajo las cuales no se podría confiar en ellos, las objeciones potenciales</p>	<p>¿Qué posibles elementos podrían desvirtuar este argumento?</p>

Cuadro 2
Aplicación del modelo de Toulmin

FASE DEL ARGUMENTO	ENUNCIADO	PREGUNTA
<i>CONCLUSIÓN (C)</i>	Harry es ciudadano británico	¿Qué información se tiene para producir esta opinión/tesis/conclusión?
<i>DATO (D)</i>	Harry nació en las Bermudas	¿Qué permite pasar de este dato a la conclusión expresada?
<i>GARANTÍA (W)</i>	(<u>Ya que</u>) los que nacen en las Bermudas son ciudadanos británicos ...	¿Las personas nacidas en las Bermudas siempre son ciudadanas británicas?
<i>RESTRICCIÓN (R)</i>	No, pero <u>generalmente</u> sí. Si sus padres son extranjeros o si el mismo ha cambiado de nacionalidad, entonces la regla no se aplica.	Entonces, no se puede concluir de manera definitiva que Harry es ciudadano británico.
<i>MODALIZADOR (Q)</i>	Sólo se presume que Harry es ciudadano británico. Es ciudadano británico a <u>menos que</u> exista alguna circunstancia que no permita aplicar la regla.	¿Y qué hace pensar que las personas son ciudadanas británicas por el solo hecho de haber nacido en las Bermudas?
<i>SOPORTE (B)</i>	Esto se fundamenta en una legislación que estipula que ...	

En el cuadro 2 se ilustran estas categorías con el ejemplo de Toulmin (1958, pp. 92-100), adaptado al español, y con el tipo de preguntas que, según el autor, hay que formular para entender la función del enunciado subsiguiente:

En un texto que pretende provocar la adhesión de sus interlocutores, no se puede prescindir de la “conclusión”, los “datos” y la “garantía”, los elementos fundamentales del procedimiento argumentativo. Es importante señalar que un texto, cualquier posible objeción se neutraliza con una restricción, un modalizador o un soporte. Por eso no hay que desestimar la presencia de estos últimos elementos al momento de escribir o leer un artículo de investigación. Como se dijo, es posible que no haga falta explicitar el soporte, tomando en cuenta los conocimientos compartidos con la comunidad académica. Por otro lado, aunque no son categorías obligatorias, en muchos casos la explicitación de la restricción o del modalizador otorgará mayor confiabilidad a lo reportado por el investigador, quien de esta forma se protegerá ante cualquier caso no previsto en sus resultados.

Ilustramos estos componentes argumentativos con algunos segmentos tomados de un artículo de investigación del área de psicología (Sánchez López et al., 2006). Como se podrá apreciar, los componentes pueden presentarse en un orden variable y también de manera entrelazada. Pueden encontrarse intercalados dentro de otros componentes, como señalan los paréntesis. Las partes subrayadas del texto se explican en el comentario que sigue al cuadro 3.

Cuadro 3**Componentes de la estructura argumentativa
en un artículo de investigación**

<i>DATO (matizado)</i>	<u>Con frecuencia</u> aparecen publicadas investigaciones que señalan que las mujeres tienen peor salud que los hombres, dando pie a lo que se conoce como la “paradoja mortalidad/morbilidad”, es decir, el hecho de que las mujeres viven más pero tienen peor salud
<i>RESTRICCIÓN (GARANTÍA)</i>	Sin embargo, a la hora de generalizar estas conclusiones es necesario tener en cuenta algunas matizaciones. La primera es que el resultado se aplica sobre todo a la salud autopercibida, es decir, la percepción que tiene la persona sobre su propio estado de salud; la segunda es que, <u>como en otros muchos campos de las comparaciones entre hombres y mujeres</u> , el considerar que únicamente la variable sexo-género es la importante puede llevar a conclusiones no demasiado coincidentes con la realidad.
<i>CONCLUSIÓN (MODALIZADOR)</i>	Ser mujer o ser hombre es importante, pero también lo es la edad que se tenga, la situación laboral, el nivel educativo, el hecho de vivir en pareja o no, el hecho de vivir en un entorno rural o urbano, y un largo etcétera de variables, que pueden ser <u>a veces</u> tan importantes, <u>o más</u> , que el ser hombre o mujer.
<i>CONCLUSIÓN</i>	En relación con las variables a tener en cuenta a la hora de igualar a mujeres y hombres, parece que la situación laboral puede ser considerada como una de las más importantes.

<p>SOPORTE</p>	<p>Algunos trabajos realizados con población española apoyan la importancia de tenerla en cuenta. En esa línea de trabajo se encuentra el estudio de Gili, Ferrer, Roca y Bernardo (2000). Encontraron que las personas sin patología suelen estar activas; las personas con patología médica tienden a tener una edad media más elevada, ser no activas y con un nivel de estudios más bajo. Del mismo modo, las diferencias con respecto a la actividad laboral realizada se relacionan con distintos comportamientos relacionados con la salud, como en el trabajo de Ferrer, Bosch y Gili (1998), en el que encontraron que las mujeres que trabajan fuera de casa desarrollan más conductas de riesgo para la salud (fumar e ingerir alcohol) y en más cantidad y frecuencia que las amas de casa. Las amas de casa, por el contrario, visitan más al médico en general y a los diferentes especialistas y consumen más fármacos que las trabajadoras extradomésticas; además, manifiestan padecer más sintomatología aguda y más cantidad de enfermedades crónicas y valoran peor su estado de salud que las mujeres que trabajan fuera de casa.</p>
----------------	--

Los autores de este texto exponen en primer término un dato (data) recogido en la literatura de la especialidad en cuanto a que las mujeres son menos saludables que los hombres. Cabe señalar que el dato es atenuado con la expresión adverbial *con frecuencia*, que adelanta posibles excepciones. Seguidamente, este dato es confrontado con unas objeciones (restricción) que debilitan la aseveración inicial, una de las cuales se refiere al error de derivar conclusiones basadas en la única consideración de la variable de sexo-género. Esto es algo que los psicólogos saben muy bien, pues forma parte de sus conocimientos compartidos; los investigadores saben que es riesgoso trabajar con una sola variable cuando se desea establecer comparaciones entre hombres y mu-

eres y este conocimiento compartido, inserto en la restricción, funciona como una garantía. De esta forma se sustenta la opinión (conclusión) de que es necesario considerar muchas otras variables para poder hacer generalizaciones que se ajusten mejor a la realidad. Sin embargo, matizan su opinión con un modalizador al decir que esas otras variables *pueden ser a veces tan importantes, o más, que el ser hombre o mujer*. Si bien es cierto que atenúan su opinión con *a veces*, también es cierto que dejan entrever otras posibilidades (*o más*). De esta forma, se resguardan de emitir opiniones demasiado contundentes que pueden ser objetadas eventualmente. Más adelante, en el texto amplían la opinión expresada anteriormente (se presenta nuevamente la “conclusión”) al expresar que la variable relacionada con la situación laboral tiene mucha importancia en la comparación del estado de salud de las personas. Fundamentan esta opinión con datos tomados de diversos estudios, presentados como pruebas (soporte) que sustentan *la importancia de tener en cuenta* otras variables, en este caso la relacionada con la situación laboral.

Seguidamente, analizaremos la forma como puede evidenciarse la presencia de una fase argumentativa.

LAS MARCAS DE LA ARGUMENTACIÓN EN EL DISCURSO

En esta sección nos planteamos examinar las señales discursivas que el emisor usa para permitir al destinatario (re)construir el hilo argumentativo a partir del texto. En lo arriba expuesto, se ha mostrado que los procesos argumentativos en el discurso se manifiestan por medio de las relaciones “entre los objetos del discurso” (Charaudeau, 1992) y que los enunciados, de manera aislada, no sirven para interpretar dichos procesos. Por tanto, el destinatario de un texto (oral o escrito) debe recurrir a las relaciones intratextuales, si quiere revelar el posicionamiento que adopta el emisor a través de la argumentación.

Hace ya varias décadas, los estudiosos señalaban que el discurso es más que la suma de sus partes puesto que tiene textura (Halliday y Hassan, 1976) y que la sola yuxtaposición de las cláusulas genera inferencias acerca de la relación existente entre ellas (p. ej. *Se casó. Tuvo un hijo o Tuvo un hijo. Se casó*, Hoey, 1983, Shiro, 1994). De ahí que los conectores discursivos, que hacen estas relaciones explícitas, sirven de guía para identificar los vínculos que se construyen entre las ideas dentro del discurso. Uno de los hallazgos interesantes de estas investigaciones es que solo existe un número limitado de maneras de conectar los enunciados en el discurso. Según Martin y Rose (2004, p. 113), las posibles conexiones son de cuatro tipos:

- a. Adición; se agrega información:

[...] se han encontrado relaciones entre la ansiedad y los estilos de vida que promocionan la salud [...]. Además, la ansiedad se ha revelado asociada al riesgo de desarrollar ciertas patologías [...]. (p.585)³

- b. Comparación. se compara la información de los enunciados:

[...] como factor de riesgo de la sobremortalidad cardiovascular. Las puntuaciones altas en ansiedad predicen igualmente los problemas emocionales [...] (p. 585).

- c. Temporal. se indica la secuencia de los eventos en los enunciados:

Las pruebas se analizaron [...]. Para el análisis se ha empleado [...] (p. 586).

- d. Consecuencia, se indica la relación causa-consecuencia:

[...] los estudiantes con niveles más altos de estrés mostraban peores hábitos de salud, autoestima más baja [...]. Por tanto, la autoestima parece relacionarse claramente con la salud mental [...] (p. 585).

Por su parte, Hoey (1983), en un enfoque más integrador y complejo, agrupa las relaciones entre las cláusulas en tres grandes

³ Los ejemplos son tomados de Sánchez et al. (2006), del cual se extraen los pasajes analizados más adelante.

categorías: relaciones lógicas, temporales y de semejanza.⁴ En las relaciones lógicas incluye conexiones del tipo: condición-consecuencia, herramienta-logro/propósito, causa-consecuencia. Las relaciones temporales son de dos tipos: anterior-posterior y simultáneo. Las relaciones de semejanza (o compatibilidad) son las que Hoey (1983, 1991) desarrolla con gran detalle en sus trabajos y propone clasificarlos en relaciones de contraste y semejanza, por una parte, vínculos que se presentan entre las cláusulas, y, por la otra, relación generalización-ejemplo(s) y preliminar-detalle(s), conexiones que se dan en el nivel discursivo, entre segmentos de texto mayores que la cláusula.

Es evidente que no todas estas conexiones son indicadoras de los procesos de argumentación en el discurso. Sin embargo, se hace necesario poder identificarlas para discernir los hilos argumentativos. Portolés (1998, p. 89) propone lo siguiente:

Los enunciados pueden favorecer unas continuaciones e impedir otras, así que se puede decir que están “orientados” argumentativamente en una dirección determinada.

De esta manera, un enunciado puede mantener la “orientación argumentativa”⁵ del enunciado anterior (como en *Hace una buena tarde. Voy a llevar a la niña al parque*. Portolés, 1998, p. 89) o puede cambiar de orientación (como en *Hace una buena tarde, pero no voy a llevar a la niña al parque*), razón por la cual se debe insertar el marcador discursivo *pero* para señalar lo inesperado del contenido de la segunda cláusula.

Además de la orientación argumentativa, en las cláusulas se encuentran las señales de la “fuerza argumentativa” (Ducrot, 1980; Portolés, 1988), por medio de las cuales el emisor indica

⁴ *Logical, temporal and matching relations* (en el original, Hoey 1983, p. 19), (Hoey 1983, pp. 135ss.).

⁵ Portolés (1988) toma el concepto de “orientación argumentativa” de Anscombe y Ducrot (1994), para quienes la argumentación, en el sentido más amplio, se encuentra presente en todo intercambio verbal.

la intensidad que proyecta en sus argumentos.⁶ Estas señales pueden intensificar o mitigar la fuerza del enunciado. El concepto de “fuerza argumentativa” se vincula estrechamente con el sistema de modalidad (Chafe, 1986; Palmer, 1986; Halliday, 2004; Shiro, 2008), mediante el cual los hablantes representan el compromiso que asumen con el contenido proposicional de sus enunciados y, por tanto, se posicionan frente a su propio discurso.

Veamos cómo funcionan estos conceptos en el artículo de investigación del área de la psicología (Sánchez López et al., 2006), que ya utilizamos como objeto de análisis. El pasaje corresponde a los dos primeros párrafos del texto y el hilo argumentativo sirve para plantear el objeto del estudio en cuestión:

Con frecuencia aparecen publicadas investigaciones que señalan // que las mujeres tienen peor salud que los hombres//, dando pie a lo que se conoce como la “paradoja mortalidad/morbilidad”//, es decir el hecho de que las mujeres viven más// pero tienen peor salud//. Sin embargo, a la hora de generalizar estas conclusiones es necesario tener en cuenta algunas matizaciones//. La primera es que el resultado se aplica sobre todo a la salud autopercebida, es decir, la percepción que tiene la persona sobre su propio estado de salud//; la segunda es que, como en otros muchos campos de las comparaciones entre hombres y mujeres, el considerar que únicamente la variable sexo/género es la importante puede llevar a conclusiones no demasiado coincidentes con la realidad//. Ser mujer o ser hombre es importante//, pero también lo es la edad que se tenga, la situación laboral, el nivel educativo, el hecho de vivir en pareja o no, el hecho de vivir en un entorno rural o urbano, y un largo etcétera de variables//, que pueden ser a veces tan importantes, o más, que el ser hombre o mujer//.

Con este marco de referencia, el propósito de este trabajo es el de analizar las relaciones entre algunas variables psicológicas que han demostrado su importancia en la bibliografía internacional sobre salud (ansiedad, autoestima y satisfacción autopercebida) y la salud predominantemente física (evaluada a través de índices objetivos y de índices de salud

⁶ Portolés (1988, p. 84) resalta la diferencia en fuerza argumentativa entre *Juan ha bebido mucho / bastante / un poco* y destaca que la intensidad desciende desde la primera a la tercera opción.

autopercebida)//, y comprobar// si las posibles diferencias existentes entre hombres y mujeres, tanto en los valores totales de la salud predominantemente física, se modifican//, o incluso desaparecen//, cuando igualamos a las personas, al menos en una variable que parece fundamental en el mundo actual, esto es, su situación laboral// (Sánchez López et al., 2006, p. 584).



En la primera y segunda cláusula⁷ encontramos una constatación acerca de la salud de las mujeres cuya orientación argumentativa permitiría concluir que los hombres son más longevos. La razón por la cual se hace necesario tomar las dos primeras cláusulas en conjunto es porque la primera cláusula sólo tiene la función (evidencial) de establecer la fuente de la información (Chafe, 1986; Shiro, 2008) contenida en la segunda cláusula y señalar (por diversos medios, como veremos más adelante) la fuerza argumentativa. Al mismo tiempo, estos marcadores y otros (por ejemplo, “el hecho de que”) permiten identificar este componente como dato (según Toulmin, 1958). En primer lugar, se le da importancia temática al adverbio temporal “con frecuencia”, que no contribuye suficientemente a generalizar las conclusiones de las publicaciones; en segundo lugar, se atribuye la información a fuentes diferentes al emisor, por lo que se limita la responsabilidad del mismo frente a la información reportada. En la tercera cláusula se expresa el efecto de la información en el conocimiento colectivo, pero de nuevo se nos señala que la fuente de información es distinta a la del emisor (“se conoce como”), señalamiento que nos pone sobre aviso que tal vez la información no es respaldada por el emisor. Al mismo tiempo se hace referencia a una paradoja que se debe explicar como, de hecho, se hace en las siguientes dos cláusulas (contrastantes o antiorientadas y, por tanto, ligadas por el marcador “pero”). Para resumir, los marcadores que interpretamos en esta primera oración (con 5 cláusulas) son los siguientes: con *frecuencia*, dando pie, es decir, pero. La oración siguiente

⁷ La segmentación en cláusulas sigue los criterios de la gramática sistémica funcional (Halliday, 1994). El signo // indica la separación entre una cláusula y otra en el texto.

comienza con “sin embargo” un marcador de contraste que nos alerta de manera contundente que lo que sigue se opone a lo anterior. Y precisamente, lo que sigue es una advertencia (...es necesario tener en cuenta algunas matizaciones). Y ¿cómo sabemos cuál de las dos partes opuestas se aproxima más a la opinión del escritor? Evidentemente, no se señala la fuente de la información (solo tenemos un adverbial temporal que, en vez de disminuir la fuerza del argumento, la aumenta porque amplía el universo en el que se aplica la advertencia “a la hora de generalizar estas conclusiones”). Como bien lo señalan los estudiosos del discurso (Hoey, 1983), algunas expresiones (en este caso “algunas matizaciones”) deben precisarse en el texto que sigue. Las dos próximas cláusulas tienen justamente esta función y los marcadores que indican que las dos cumplen la misma función son: “la primera” y “la segunda” (matización). La última oración de este párrafo expresa la conclusión (se presenta primero la antítesis, luego la tesis y se concluye con la síntesis) de lo que se estaba argumentando mediante una evaluación (es importante ser hombre/mujer, pero es más importante tomar en cuenta otras características de la persona —edad, educación, vivienda, etc.— para analizar los factores que propician la longevidad). Nótese que las dos cláusulas de esta oración recapitulan la antítesis (ser mujer o ser hombre es importante) y la tesis (pero también lo es...), vinculado con el marcador “pero” (relación de contraste) y se sintetiza aclarando que “...variables, que pueden ser a veces tan importantes, o más que el ser hombre o mujer”. Este análisis, cláusula por cláusula, permite detectar las señales que el lector toma en cuenta para identificar el posicionamiento que el emisor va construyendo en su texto. Es posible determinar que el modo de organización discursiva es argumentativo, puesto que prevalecen las relaciones lógicas y de contraste entre las cláusulas. Asimismo, el análisis permite identificar la tesis que el emisor defiende y, muy probablemente, seguirá defendiendo a lo largo de todo el artículo.

En el segundo párrafo se plantean los dos objetivos de la investigación, señalados por los verbos de las dos primeras

cláusulas: *analizar* y *comprobar*, vinculados por la conjunción *y*, que señala igualdad de rango entre las dos cláusulas (relación aditiva). El primer objetivo es “analizar las relaciones entre las variables” y el segundo es “comprobar si las diferencias en la salud de hombre y mujeres desaparecen o se modifican si se toma en cuenta su situación laboral” (la variable que pareciera considerada de mayor importancia en la lista mencionada en la cláusula anterior). Basándonos en este análisis, podríamos posicionarnos como lectores críticos y preguntarnos si el emisor proporciona “suficiencia argumentativa” (Portolés, 1998, pp. 97ss.), es decir, si los argumentos presentados son suficientes para llegar a la conclusión dada. Naturalmente, la suficiencia argumentativa cambia constantemente mientras se avanza en la lectura, puesto que lo que parece insuficiente en un momento dado (recurso que se utiliza mucho en la literatura de suspenso, de misterio o detectivesca) se resuelve hacia el final. En el caso de este último párrafo, podríamos preguntarnos, en primer lugar, si analizar las relaciones entre variables es un propósito investigativo o si no sería mejor proponerlo como método para lograr un objetivo. En segundo lugar, nos preguntaríamos también con qué fin se analizan las relaciones entre una larga lista de variables si el segundo objetivo indica que sólo se va a investigar el efecto sobre la longevidad de hombres y mujeres de una sola variable, la situación laboral, considerada la más importante (todavía no se aclara quién hace esta aseveración ni por qué).

CONCLUSIÓN

En esta reflexión hemos podido apreciar la importancia de la organización argumentativa tanto para la comprensión como para la producción de un artículo de investigación. La presencia de algunos componentes es imprescindible; las opiniones deben sustentarse, al menos, con unos datos y deben anclarse en conocimientos compartidos que garanticen la viabilidad de las mismas. Pero en un artículo de investigación se hace necesario también

cuidarse de hacer generalizaciones que pueden ser objetadas y se presentan suficientes pruebas, hallazgos de otros estudios, que respalden lo que se afirma.

Vimos también que los marcadores discursivos sirven de guía para identificar la estructura argumentativa de los artículos de investigación, por lo que el escritor experto es responsable de utilizar con eficiencia estos recursos lingüísticos y el lector avezado orienta su lectura con el apoyo de estos elementos. En el proceso de la escritura el autor imprime cierta orientación argumentativa a su texto y en el proceso de lectura se intenta detectar dicha orientación. El análisis aquí presentado resalta la importancia que reviste reconocer las relaciones entre las diferentes partes del texto, puesto que las marcas discursivas no siempre se explicitan. Comprender cómo se relacionan las diferentes fases del texto es esencial para realizar una lectura eficiente y organizar el texto en torno a dichas relaciones permite también darle una adecuada fuerza argumentativa a la escritura.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anscombe, J.C. y Ducrot, O. (1994). *La argumentación en la lengua*. Madrid: Gredos.
- Chafe, W. (1986). Evidentiality in English conversation and academic writing. En W. Chafe y J. Nichols (Eds.), *Evidentiality: The linguistic coding of epistemology*, pp. 261-272. Norwood, NJ: Ablex.
- Charaudeau, P. (1992). *Grammaire du sens et de l'expression*. París: Hachette.
- Ducrot, O. (1980). *Les échelles argumentatives*. Paris: Minuit.
- Erlich, F. (1993). *La interacción polémica: estudio de las estrategias de oposición en francés*. Caracas: CDCH-UCV.

- Erlich, F. (2007). La retórica argumentativa en el discurso político: análisis de textos orales y escritos. En Bolívar, A. (Comp.), *Análisis del discurso, ¿Por qué y para qué?* Caracas: Los Libros de *El Nacional*.
- Halliday, M.A.K. y Hassan, R. (1976). *Cohesion in English*. Londres: Longman.
- Hoey, M. (1983). *On the surface of discourse*. Londres: George Allen & Unwin.
- Hoey, M. (1991). *Patterns of lexis in text*. Oxford: Oxford University Press.
- Marinkovich, J. y Ferrari, S. (2006). El modo de organización argumentativo en textos de divulgación de biogenética en la prensa escrita chilena. *Signos*, 39(62), 427-451.
- Martin, J.R. y Rose, D. (2004). *Working with discourse*. Londres: Continuum.
- Martínez, M.C. (2005). *La construcción del proceso argumentativo en el discurso. Perspectivas teóricas y trabajos prácticos*. Cali: Universidad del Valle.
- Palmer, F.R. (1986). *Mood and modality*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- Portolés, J. (1988). La teoría de la argumentación en la lengua y los marcadores del discurso. En M. Zorraquino, M.A. y E. Montolío Durán (Eds.), *Los marcadores del discurso* (pp. 71-92). Madrid: Arco/Libros.
- Portolés, J. (1998). *Marcadores del discurso*. Barcelona: Ariel.
- Sánchez López, P.; Aparicio García, M.E. y Dresch, V. (2006). Ansiedad, autoestima y satisfacción autopercebida como predictores de la salud: diferencias entre hombres y mujeres. *Psicothema*, 18 (3), 584-590.

- Shiro, M. (1994). Inferences in discourse comprehension. En M. Coulthard (Ed.), *Advances in written text analysis* (pp. 167-168). Londres: Routledge.
- Shiro, M. (2008). *La construcción del punto de vista en los relatos orales de niños en edad escolar*. Caracas: Universidad Central de Venezuela.
- Toulmin, S. (1958). *The uses of argument*. Cambridge: Cambridge University Press.
- van Eemeren, F.H. y Grootendorst, R. (2002). *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*. Santiago: Ediciones Universidad Católica de Chile.

ANEXOS

EJERCICIO: LA COHERENCIA ARGUMENTATIVA

Lea el siguiente texto y responda las preguntas.

POSICIONAMIENTO EN EL WEB DEL SECTOR ACADÉMICO IBERO-AMERICANO⁸

Los estudios de ciencia y tecnología tienen en cuenta la presencia de las instituciones académicas y de investigación en la Web (Almind y Ingwersen, 1997; Aguillo, 1998; Ingwersen, 1998; Smith, 1999). Este medio ha resultado ser una excelente plataforma para la publicación y difusión del conocimiento científico generado por estas instituciones.

Utilizando como base metodológica las técnicas bibliométricas y como una aportación nueva al desarrollo de la cienciometría, la cibermetría pretende describir de forma cuantitativa tanto la presencia en la Web de las instituciones académicas y de investigación, como los procesos de comunicación científica a través de Internet. El desarrollo de indicadores web puede complementar los estudios de impacto de la actividad científica y contribuir a la mejor evaluación de las contribuciones de carácter menos formal.

Una de las técnicas más novedosas de la cibermetría es el estudio del posicionamiento de páginas o sedes web en los motores de búsqueda, que ya se han convertido en el principal intermediario de la recuperación de información en Internet. La posición relativa puede ser un buen indicador para medir la visibilidad y el impacto de las sedes web académicas y de investigación en la medida [en] que permite poner en contexto este sector con el resto de los que vertebran el webespacio y valorar su aportación e importancia relativa.

Este trabajo pretende analizar la posición Web de universidades y centros de enseñanza superior iberoamericanos (González y Aguillo, 1999). Para ello se utiliza el algoritmo de ordenación de resultados de Google, principal motor de búsqueda de la Web. Google utiliza *PageRank*, un sofisticado algoritmo que tiene en cuenta la estructura de red social de la Web para que, a través del número de enlaces hipertextuales que recibe una sede, ordene los resultados de una búsqueda según la visibilidad hipertextual de las páginas recuperadas.

⁸ Aguillo, I., Granadino, B. y Llamas, G. (2005). *Interciencia*, 30 (12), 735.

El *PageRank* puede ser empleado como indicador de visibilidad, aunque los valores absolutos proporcionados por la empresa Google (escala algorítmica del 0 al 10, proporcionando solo valores enteros) son poco útiles para discriminar entre diferentes páginas. Sin embargo, es posible obtener un estadístico relativo basado en la posición de las sedes en un listado de respuestas a una estrategia de búsqueda prefijada. Si la búsqueda delimita resultados por idioma o país, estos aparecerán ordenados directamente por su valor de *PageRank*, de mayor a menor, si utilizamos un término de búsqueda semánticamente neutro (en este caso, *http*). La primera página tendría un valor de 1, la segunda de 2, y así sucesivamente cada una de las páginas tiene el valor correspondiente a su posición relativa de acuerdo a su *PageRank*.

Los objetivos de este estudio son analizar los diferentes aspectos de la presencia en la Web de un grupo de universidades iberoamericanas seleccionadas por su alta visibilidad hipertextual. Se pretende estudiar la posible correlación de los indicadores web obtenidos con otros de carácter bibliométrico ya descritos.

Los estudios del posicionamiento de sedes en motores pueden tener importantes aplicaciones en los estudios cuantitativos de la Web académica y merecería una distinción subdisciplinar específica, de forma que este estudio es una contribución a la cibermetría aplicada.

1. Identifique la conclusión. ¿Qué posición está defendiendo el autor?
2. ¿Cómo señala la fuerza argumentativa? (Modalizador)
3. ¿Se presentan restricciones? ¿En qué circunstancias la conclusión presentada no se valida?
4. Enumere las garantías. ¿Cuáles son las razones por las que los autores proponen su conclusión?
5. Indique los soportes, si los hay.
6. Enumere las evidencias (datos) que apoyan la conclusión.
7. Indique algunas de las señales en el texto que facilitan la identificación de los componentes de la argumentación.

CLASIFICACIÓN DE LOS CONECTORES

Estructuradores de la información	Comentadores	Pues, bien, pues bien, así las cosas, etc.
	Ordenadores	En primer lugar/ en segundo lugar /.../ por una parte/por otra parte, de una lado/ de otro lado, asimismo, por lo demás, etc.
	Dígresores	Por cierto, a todo esto, a propósito, etc.
Conectores	Conectores aditivos	Por cierto, a todo esto, a propósito, etc.
	Conectores consecutivos	Por tanto, en consecuencia, de ahí, entonces, pues, así pues, etc.
	Conectores Contraargumentativos	En cambio, por el contrario, antes bien, sin embargo, no obstante, con todo, ahora bien, etc.
Reformuladores	Reformuladores explicativos	O sea, es decir, esto es, en otras palabras, etc.
	Reformuladores de rectificación	Mejor dicho, más bien, etc.
	Reformuladores de distanciamiento	En cualquier caso, en todo caso, de todos modos, de cualquier manera, etc.
	Reformuladores recapitulativos	En suma, en conclusión, en definitiva, en fin, al fin y al cabo, etc.
Operadores discursivos	Operadores de refuerzo argumentativo	En realidad, de hecho, claro, desde luego, etc.
	Operadores de concreción	Por ejemplo, en concreto, etc.
	Operador de reformulación	Bueno
Marcadores de control de contacto		Hombre/ mujer, mira, oye, etc.

Fuente: Portolés (1998).