AAS 7443

°UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO ESTUDIOS DE POSTGRADO MAESTRÍA EN FILOSOFÍA MENCIÓN TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

EL CONCEPTO DE AUDITORIO UNIVERSAL Y SU FUNCIÓN EN LA TEORÍA
DE LA ARGUMENTACIÓN EN CHAIM PERELMAN
TRABAJO DE GRADO DE MAESTRIA
Optar al grado de Magister en Filosofía
Mención Teoría de la Argumentación

Autor: Abg. Evelia T. Lovera G. Tutor: Prof. Juan J. Rosales S.

A "San Judas Tadeo", por haber intercedido a ruego, ante el Dios Todopoderoso, para que esta alma torpe y deslucida llegara a tener, este instante de luz fugaz.

Dedico.

RECONOCIMIENTOS

A mis padres, hermanas, hermano, sobrinas y sobrinos. A mi esposo.

A mi hermosa hija Karla Yuliana, razón de ser de mi existencia. A mis profesores de Filosofía.

A la Dra. Corina Yoris, ejemplo digno de seguir e imitar. A mi Tutor, Dr. Juan Rosales, mago de esta realidad. A mi "Universidad Católica Andrés Bello", toda. A mi Dios Todopoderoso.

Gracias.

SUMARIO

INTRODUCCIÓN	5
CAPITULO I: EL AUDITORIO UNIVERSAL	18
CAPITULO II: EL DISCURSO RETÓRICO	65
CAPITULO III: DISCURSO Y AUDITORIO	95
CONCLUSIÓN	111
BIBLIOGRAFÍA	_120
INDICE GENERAL	125

INTRODUCCIÓN

La Teoría de la Argumentación de Chaim Perelman gira sobre el concepto de auditorio. Éste lo define como el conjunto de aquellos sobre los que quiere influir el orador por medio de su argumentación¹. La finalidad de toda argumentación es lograr o fortalecer la adhesión de un determinado auditorio. Para conseguir tal adhesión el orador debe adaptar su discurso al auditorio², siendo el tipo de discurso más relevante la argumentación suasoria, en otras palabras, la dirigida a mover el ánimo de un auditorio en la dirección pretendida por un orador utilizando los mecanismos por medio de los cuales el emisor de un mensaje publicitario, propagandístico o de otro cualquiera, intenta conseguir que el o los receptores realicen acciones de apoyo o rechazo a una determinada realidad. En la argumentación la adhesión es la que rige como regla. Para poder determinar el auditorio al que se dirige un orador es necesario conocer las intenciones de éste y para lograrlo debemos pasearnos por los puntos que se tratarán y desarrollarán en este trabajo.

La Teoría de la Argumentación, hasta el día de hoy, no ha pasado de ser un deseo o la divisa de una ambición, un saber que se busca, pues no designa una teoría establecida sino un vasto campo de exploración y estudio.

De la lectura de las obras *Tratado de la Argumentación: La Nueva Retórica*, y *El Imperio Retórico. Retórica y Argumentación*, escritas por Chaim Perelman, la primera de las nombradas con la colaboración de Lucie Olbrechts Tyteca, se observa el nacimiento de una nueva retórica que emerge en pleno siglo XX, y que pone de relieve un concepto considerado central, el llamado Auditorio Universal; este tema sembró la duda razonable que despertó el interés por saber ¿Qué es para Chaim Perelman el auditorio universal? Y para conocer este punto es necesario además obtener respuesta de las siguientes interrogantes: ¿Qué es la retórica?, ¿Qué es la nueva retórica?, ¿Qué representa la humanidad ilustrada y racional?, ¿Cómo actúan los géneros oratorios?, ¿Por qué persuadir?, ¿Por qué convencer?, ¿Qué se busca con la adhesión?, estos y otras muchas inquietudes

¹ Perelman, Ch. y Olbrechts -Tyteca, L. (1989). *Tratado de la Argumentación: la nueva retórica. Madrid:* Edit. Gredos. P.25.

² lbídem, 31 y ss.

permitieron que se inclinara la balanza hacia el tema que se tratará en las páginas siguientes, como lo es el concepto de auditorio universal y su función en la teoría de la argumentación en Chaim Perelman.

La Teoría de Argumentación es de data reciente, pero lo que sí ha tenido su origen en la antigua Grecia es el estudio de la retórica, y gracias a las reformas democráticas de *Pericles* (490-429) se creó una nueva clase de profesionales que eran llamados sofistas, cuya acepción usual es el que produce argumentos aparentes y generalmente intrincados, para defender cualquier posición sea esta verdadera o falsa, a la par que hacían algo que resultaba escandaloso para la época, como lo era enseñar a cambio de una remuneración.³ Estos asumieron el ejercicio de la filosofía, la ciencia y la política para defender ante los jueces las causas y los reclamos del pueblo, fueron tanto cultores como detractores de la retórica, por supuesto que su finalidad no fue la búsqueda de la verdad, sino simplemente defender a como diera lugar a sus clientes.

Aristóteles es reconocido como el padre de la teoría antigua de la argumentación y Chaim Perelman, filósofo y jurista polaco-belga, (Varsovia 1912 - Bruselas 1984) conocedor y asiduo estudioso de las teorías de Aristóteles, el de la *Nueva Retórica*, el primero, contrario a los sofistas, el segundo rescató lo mejor del viejo mundo con lo que creó su nueva retórica. Éste autor, dedicado a la investigación filosófica, con la colaboración de la también filosofa Lucie Olbrechts-Tyteca emprendió varios proyectos de investigación, todos encaminados a la elaboración de una lógica de los juicios de valor, situación que los lleva a realizar una lectura con detenimiento de la obra de los grandes maestros de la antigüedad, como el creador de la lógica formal, Aristóteles, a través de su *Organon*, y de un riguroso estudio filosófico de las obras de los grandes lógicos de todos los tiempos como lo fueron Platón, San Agustín, Thomas de Aquino, Descartes, Locke, Hume, Kant y Bertránd Russell, entre otros, culminando con la elaboración de su propia Teoría de la Argumentación.

³ Cfr. Ferrater Mora, J. (2004). *Diccionario de Filosofía. Tomo IV (Q-Z)*. Barcelona: Edit. Ariel S.A. P.3338.

La retórica aristotélica dominó en la antigüedad y con el paso del tiempo, se tergiversó hasta convertirla en una simple teoría de la composición del discurso, se la redujo a ornamentos del lenguaje sofístico o de estilo, utilizada en la grandilocuencia que va predominar en la mayor parte en la edad media y primera mitad del siglo XX.

Durante la edad media y aún en el Renacimiento la retórica se hizo sofisticada y su aplicación no era sólo a nivel jurídico sino en todo tipo de situaciones, desde las matemáticas hasta la poética, y se expresaba a través de todo tipo de técnicas orales, gesticulares, y corporales siempre con el objetivo de impresionar al interlocutor y finalmente persuadirlo o disuadirlo de lo deseado.

Es en contra de toda esta concepción simplista que se levantó Perelman y presentó su Nueva Retórica, que apareció sistematizada en *El Tratado de la Argumentación...* (1958), obra que recoge la teoría de Aristóteles, los aportes de Platón y aún de los sofistas. Esta nueva retórica considera que no todos los discursos son argumentativos.

La Teoría de la Argumentación, está basada en el estudio del acto de argumentar, y tiene por objeto explicar cómo se argumenta en los auditorios complejos, para explicarlo, acude a una lógica distinta a la llamada formal, se está en presencia entonces de la lógica proposicional que cuenta con su propia ética y sus categorías para determinarla como toda una explicación del acto de seducir, sustentar y probar un punto de vista.

La lógica proposicional, o lógica de orden cero, trata con sistemas lógicos que carecen de cuantificadores, o variables interpretables como entidades. Si bien no hay signos para variables de tipo entidad, sí existen signos para variables proposicionales, es decir, que pueden ser interpretadas como proposiciones con un valor de verdad definido, de ahí el nombre proposicional. La lógica proposicional incluye además de variables interpretables como proposiciones, simples signos para conectivas lógicas; por lo que dentro de este tipo de lógica

puede analizarse la inferencia lógica de proposiciones a partir de proposiciones, pero sin tener en cuenta la estructura interna de las proposiciones más simples.⁴

Perelman se presenta, ante todo, como un crítico del sistema de conocimientos definido como la Filosofía Analítica, movimiento del Positivismo Lógico y tendencias similares, como la del Racionalismo Crítico de Popper y se planteó la pretensión de que la lógica estándar debía ser la pauta universal pero no la única perspectiva válida para conservar cualquier proceso comunicacional de argumentación, es decir, no sólo la argumentación científica o teórica sino cualquier interacción comunicacional en el ámbito cotidiano, jurídico, religioso etc.

En el Imperio Retórico, el propósito de Perelman es rescatar la antigua retórica de los griegos, para diferenciarla de la retórica clásica que redujo la retórica aristotélica al formalismo del estudio de las figuras literarias, a los aspectos preceptivos para adornar el discurso utilizando giros que convierten la retórica en simple teoría de la composición. Su objetivo por lo tanto es volver al sentido primigenio que tuvo en la antigüedad, es decir al arte de disuadir o persuadir con razones. En otras palabras pensar en voz alta con la fuerza de los argumentos en procura de llegar a los acuerdos con el otro o con los otros.

Trata de reivindicar Perelman la importancia de la razonabilidad en la toma de decisiones y explica que las leyes de la retórica y de la dialéctica son universales. De esta manera Perelman y Olbrechts-Tyteca retoman la definición de Aristóteles, que admite que los juicios analíticos parten de premisas indiscutiblemente verdaderas que concluyen o conducen a inferencias validas. Por eso, estos juicios son de utilidad en la lógica formal y las ciencias de la naturaleza.

Para ambos autores los razonamientos dialécticos tratan de establecer acuerdos sobre asuntos que suscitan polémica. Siendo la verdad entonces una construcción intersubjetiva, que se elabora a través de la acción comunicativa y corresponderá al que mejor argumente. La conclusión es que este razonamiento dialéctico es de enorme utilidad en la vida cotidiana y en todas las ciencias sobre todo las de la discusión social.

⁴ Cfr. Klement, K. (2012). *Lógica Proposicional*. (Internet Enciclopedia de Filosofía). Amherst: University of Massachusetts.

La tesis global del trabajo de Perelman sostiene que el hombre tiene la capacidad de conocer discursivamente. Fueron las nuevas circunstancias políticas y sociales del siglo XX, como la ampliación de la democracia, la comunicación, la información dentro del nuevo proceso de globalización de la sociedad capitalista la que genera la necesidad histórica de reivindicar la retórica antigua, el arte de persuadir y de convencer. Los nuevos tiempos requieren de nuevos acuerdos y de argumentos sólidos de parte de los líderes en cualquier profesión y no simples halagos para adular, como ocurría con los sofistas del mundo antiguo al argumentar falazmente cualquier tipo de situación.

1. Razón del trabajo

El concepto base para este trabajo es el de auditorio, así como la variedad de estos, situación que hará atractivo su estudio y especialmente todo lo que corresponde al concepto de auditorio universal, al cual Chaim Perelman aporta un enfoque interesante en su tratamiento dentro de su teoría de la argumentación, este concepto de auditorio despertó un gran interés desde la época de Aristóteles hasta el presente, pudiéndose obtener hoy en día información de una muy variada y completa bibliografía.

Del autor Chaim Perelman, se puede decir que nace en Varsovia el 20 de mayo de 1912 y muere en Bruselas el 22 de enero de 1984, retórico y filósofo del derecho belga, considerado como uno de los principales teóricos sobre la argumentación y el derecho del siglo XX, que pasará a la historia como uno de los clásicos de la filosofía, su trabajo se ha comparado con el de Aristóteles, Cicerón y Quintiliano, siendo que su teoría de la argumentación ha influido en otras teorías argumentativas, en particular las referentes a la argumentación jurídica, destacando en estas su concepto de auditorio universal y su función en la teoría de la argumentación.

Para hablar de una nueva retórica, se debe comenzar señalando la existencia de la retórica, vocablo que procede del latín *rhetórica*, aunque su origen remoto nos lleva a la lengua griega, y esta trata de la capacidad de otorgar al lenguaje, ya sea hablado o escrito, la eficacia suficiente para deleitar, conmover

o persuadir. En las obras de Chaim Perelman se comprueba que toma de Aristóteles los géneros del discurso, así como sus elementos, es decir: el orador, el propio discurso y el auditorio, de las técnicas de argumentación utiliza las figuras retóricas del *Estagirita*.

La retórica clásica estaba dirigida a un auditorio compuesto por oyentes no competentes reunidos en una plaza pública, mientras que la nueva retórica, cuyo objeto de estudio son las técnicas discursivas que tienden a provocar o acrecentar la adhesión intelectual de los hombres a las tesis que se le presenten para obtener su acuerdo, puede estar dirigida a miembros de una academia, o alguna sociedad ilustrada. Fue denominada nueva retórica, porque aun cuando en la antigüedad ya Aristóteles reconocía la relación entre retórica y dialéctica, éste solo desarrolló la primera en función de todo tipo de auditorios.

Lo anterior define en qué sentido la nueva retórica continúa la retórica de Aristóteles, esto en tanto se dirige a todo tipo de auditorios, abarca lo que los antiguos denominaban dialéctica o técnica de la discusión y el debate por medio de preguntas y respuestas, analizada por Aristóteles en sus *Tópicos*, además se incluye el razonamiento que este autor calificaba como dialéctico.

Entonces, lo que se busca desarrollar en el presente trabajo es el estudio, por su importancia, del interesante concepto de *Auditorio Universal* a la luz de la nueva retórica, siendo por lo tanto el objetivo central y problema el de dilucidar su función en la teoría de la argumentación de Chaim Perelman.

Se evidenciará que la nueva retórica se ocupa de los problemas planteados por el alcance de la argumentación, la elección de los argumentos y su orden en el discurso y que se funda en que la argumentación tiene como objetivo el asegurar la adhesión de aquellos a quienes se trata de influenciar, y para esto Perelman confía, para su teoría de la argumentación, en los conceptos de Audiencias Universales y Audiencias Particulares.

La Nueva Retórica, entonces, puede tratar los temas más variados y dirigirse a diversos auditorios, y estos pueden estar compuestos ya sea por la deliberación interna del individuo o bien un diálogo, y el discurso puede dirigirse a

varios auditorios particulares o a la humanidad apelando directamente a la razón, y esto es lo que se conoce como el *auditorio universal*.

Asi, se tiene que la retórica es el arte de elaborar discursos gramaticalmente correctos, elegantes y sobre todo persuasivos, todo amalgamado en el arte del saber de los argumentos que buscan persuadir, de la refutación y de la confirmación. Perelman se encargó de incluir en su concepto de auditorio universal, al orador y a su auditorio, para convertirlo en el centro de la estructura de la nueva retórica.

2. Justificación del trabajo

Se justifica la elaboración del presente trabajo por la importancia que revisten los auditorios dentro de la teoría de la argumentación y por el avance de la neoretórica perelmaniana, al reanimar el concepto de retórica que se consideraba dormido.

Este trabajo, busca dar forma a las inquietudes que suscita en el ser humano como orador el llegar a un auditorio más allá del que puede ver y a la vez tener la certeza que sus argumentos son comprendidos y aceptados; o simplemente que al conversar con alguien se logre la aceptación y adhesión a lo que se plantea, o más extremo, en el caso de un monólogo o el comunicarse con uno mismo, buscando el convencer o persuadir con un determinado fin que coadyuve en cada misión que se proponga cada persona a lo largo de su vida. Esto al trasluz del estudio de la neoretórica perelmaniana cuyo centro son las técnicas discursivas que tienden a provocar o acrecentar la adhesión intelectual de los hombres a las tesis que se presentan para obtener su acuerdo, siendo este fenómeno importante tanto para los argumentos que en el pasado impulsaron a Perelman a plantearla, como para los que aun hoy día podrían surgir.

También es importante su estudio para demostrar el cambio en los esquemas del discurso, lo que en la antigüedad se conocía como retórica, y estaba dirigido a quienes componían un auditorio de personas diversas reunidos

en lugares improvisados y disimiles, y que en la modernidad, por el contrario, se dirige a auditorios especializados.

Se justifica así la necesidad de querer precisar cuál es el alcance de un orador ante un auditorio determinado, y el preguntarse hasta dónde puede llegar un orador y qué es capaz de hacer un auditorio por el discurso de ese orador, sí éste le persuade o le convence, o solamente se enfrenta a un engaño. ¿Qué valor tiene hoy día el discurso? Y algo muy importante, el saber cómo utilizar en el quehacer diario, ya sea político, económico, social o simplemente familiar, el uso del discurso y cuáles pueden ser sus consecuencias en el ámbito en el que se presente.

La importancia de la obra de Perelman radica entonces, esencialmente en su intento de rehabilitar la razón práctica, es decir, de introducir algún tipo de racionalidad en la discusión de cuestiones concernientes a la moral, el derecho, la política etc., y que venga a significar una vía intermedia entre la razón teórica de las ciencias lógico-experimentales y la pura y simple irracionalidad.

Todo lo anterior demuestra lo importante de la teoría de la argumentación dentro del campo filosófico, razón que genera quizás el motivo principal de este trabajo, por cuanto esta teoría además de ser una de las ramas del estudio de la filosofía, es el centro de todos y cada uno de nuestros actos.

Lo que no está claro para muchos, y será punto interesante dentro de este desarrollo a los fines de conocer todas las aristas que puedan presentarse, es que la nueva retórica haya logrado realmente sentar las bases de una teoría de la argumentación que pueda cumplir las funciones descriptivas y prescriptivas que le atribuye Perelman, de hecho, la recepción de su obra ha sido con cierta frecuencia, una recepción crítica. Por lo que toca aquí tratar de revisar las variadas opiniones que nos dejarán ver el concepto de auditorio universal y su función en la teoría de la argumentación.

Estudio éste que fue ideado bajo el pertinente y genuino deseo de conocer qué es un auditorio universal, qué representa para la filosofía que hoy y aquí estudiaremos, qué puede aportarse para su conocimiento, en qué nos puede

ayudar a ésta y futuras generaciones y si formamos parte de ese conjunto de seres a los cuales un determinado orador quiere influir con su argumentación.

Hoy son incontables los estudiosos que se ocupan de todo lo relacionado con los tipos de argumentos analizados por los creadores de la teoría de la argumentación, se realizan grandes esfuerzos por definir y concretar la teoría de la argumentación como disciplina que estudia las técnicas discursivas que permiten lograr o acrecentar la adhesión a las tesis que se propone el orador.

A la hora de argumentar hay que tener presente que la misión del filósofo, es la de ser vocero de la razón, ser defensor de los valores universales supuestamente válidos para todos los hombres y que persuadir a alguien es convencerlo que nuestra opinión es mejor que la suya y por lo tanto debe emplazarla.

La teoría de la argumentación se construye en un ambiente filosófico. La filosofía es un intento racional, aunque no científico, por resolver problemas inmaduros. Es decir, problemas para los cuales no existe un método estándar reconocido por una comunidad de especialistas. La argumentación es un intento por producir determinados efectos en el público, en la audiencia o en un auditorio.

3. La cuestión del método en el trabajo

Se parte del principio que en filosofía no existe un método, que se conozca como el método filosófico, por lo que los problemas que surgen en las distintas áreas que atañen a la filosofía, se pueden abordar con diferentes criterios metodológicos llegándose a explorar un solo problema desde diferentes metodologías, como las estrategias del método analítico, es decir el someter a un análisis exhaustivo los juicios y argumentos respecto del papel que juegan, partiendo de la estrategia de la descomposición, de lo más amplio a lo nuclear.

El método elegido para este trabajo es el método hermenéutico, es un método hipotético-deductivo, o abductivo, según el cual se emiten hipótesis interpretativas frente al texto, para tratar de rescatar la intención del autor, y después se ven las consecuencias de la interpretación, sobre todo mediante el

diálogo con los otros intérpretes y se aplica para lograr la comprensión y explicación de sentencias oscuras y enigmáticas que precisan una interpretación correcta, es el método elegido porque estudia el significado de cualquier símbolo oculto detrás de algo, principalmente de la palabra. El mismo se ajusta a los objetivos en el sentido que lo que se busca es la claridad conceptual y la consistencia argumentativa.

Se puede decir en términos generales que la hermenéutica (del griego hermeneutikós, interpretación) es la pretensión de explicar las relaciones existentes entre un hecho y el contexto en el que acontece; en un principio la hermenéutica se encontraba restringida exclusivamente a cuestiones de carácter bíblico, hoy en día se emplea en un campo más amplio que incluye el análisis e interpretación de textos y contextos filosóficos, históricos, literarios, científicos, etc.

La necesidad de una disciplina hermenéutica está dada por las complejidades del lenguaje que frecuentemente conducen a conclusiones diferentes e incluso contrapuestas en lo que respecta al significado de un texto. El camino a recorrer entre el lector y el pensamiento del autor suele ser largo e intrincado. Ello muestra la conveniencia de usar todos los medios a nuestro alcance para llegar a la meta propuesta.

La argumentación hermenéutica o el argumento para probar una interpretación, procede primeramente ubicándose ante el auditorio que va a recibir su argumentación, es aquí donde se aplica la idea de Perelman y la que deja entrever Aristóteles, que el primer tópico es situarse, es decir situarse, en un contexto. La argumentación se ubica sobre todo en el seno de una tradición, que es a la que pertenecen los oyentes pues si no pertenecen a ella será ciertamente difícil la transacción. Y aquí caben dos estrategias el argumento por autoridad y el argumento por la razón.

La determinación del bien, de lo justo, de la felicidad humana, no puede deducirse, ni mucho menos justificarse, desde la mera técnica, sino desde los fines determinados humanamente, desde la *praxis humana*, que tiene en la hermenéutica y en la retórica el centro de gravedad fundamental del saber específicamente humano; la retórica y la hermenéutica forman parte de la filosofía

práctica y constituyen los fundamentos esenciales de la ciencia práctica, en la determinación de las finalidades humanas, en la determinación del bien y de la justicia, como lo que conforma el ámbito de la política como ciencia del hombre.

En conclusión se debe mantener como norte metodológico fundamental aquello que atañe a toda la investigación de corte filosófico, a saber, la coherencia estructural argumentativa, la claridad conceptual y la relevancia teórica de la misma.

4. Obras de Chaim Perelman

Se toma a Chaim Perelman y a sus obras *Tratado de la Argumentación. La Nueva Retórica,* la cual escribió en colaboración con Lucie Olbrechts Tyteca como texto central y eje del presente trabajo y *El Imperio Retórico. Retórica y Argumentación*, como texto secundario, por cuanto este autor desarrolla magistralmente el tema y dá la importancia necesaria a los auditorios. Su nueva retórica trata los temas más variados y se dirige a los más diversos auditorios.

El autor, desde 1948, empezó a colaborar con la filósofa Lucie Olbrechts-Tyteca, quien también había asistido a la Universidad Libre de Bruselas, en un proyecto que restablecería la importancia de la retórica antigua como fundamento para una Lógica de los juicios de valor; el resultado fue publicado en 1958, en su *Tratado...* traducido al castellano en 1994, creando con este la disciplina que denominaron *Retórica de la Argumentación* o muchas veces *Neoretórica*, un estudio conjunto del razonamiento no formal contenido en su *Traité de l'argumentation, la nouvelle rhétorique*.

Se han de emplear en el desarrollo de este trabajo, principalmente las obras del autor Chaim Perelman ya señaladas, reproduciendo sus textos en citas directas, acompañando a este con los autores que también tratan el tema, estos digamos libros modernos, en el cual los autores ofrecen según Luis Vega Reñón:

Un cuadro de condiciones de actuación y un repertorio de recursos retóricos a disposición del agente discursivo que trata de influir sobre un auditorio; su nueva retórica no es un género literario, más bien quiere ser

un escenario natural para la práctica persuasiva o convincente y para la justificación razonable de la argumentación en el ámbito público. ⁵

La Teoría de la Argumentación tuvo su auge en las últimas décadas del pasado siglo XX, hoy cuenta no solo con los textos de los autores señalados que sirven de base por su importancia a este teoría, sino también con una amplia bibliografía especializada, que viene creciendo desde la década de los años 70, cuenta además con varias revistas específicas como *Argumentatión, Informal Logic, Philosophy & Rethoric,* con círculos y sociedades dinámicas como la *International Society for the Study of Argumentatión, ISSA*, fundada en Ámsterdam a raíz de la 1ª Conferencia Internacional sobre Argumentación (1986), con los portales en Internet e incluso en algunos medios universitarios tiene un lugar propio dentro de departamentos y planes de estudio que quieren darle cuerpo de disciplina académica.⁶

5. Desarrollo y división del trabajo

El trabajo que se presentará cuenta con una estructura compuesta por esta introducción, la cual estará comprendida por una semblanza que abarcará el alcance, justificación método, obras a utilizar y división del trabajo; seguida por el desarrollo de tres (03) capítulos, los cuales abren con una introducción que preludia el contenido de cada uno.

Le corresponde al primer capítulo lo dedicado al auditorio universal de Chaim Perelman. Aquí se trabaja con los auditorios, tanto particular como universal, como creación o construcción del orador, el deseo del orador para crear sus auditorios, se comienza entonces con el desarrollo de los conceptos de auditorio particular, universal, orador, conceptos estos básicos y claves para el desarrollo del trabajo por cuanto alrededor de los mismos gira el contenido de esta investigación. Asimismo se trabaja con los géneros oratorios, conocidos como deliberativos, judicial y epidíctico y su relación con el discurso, y por último, la

⁵ Vega Reñón, L. (2007). *Si de Argumentar se Trata*. Biblioteca de Divulgación Temática. España: Montesinos. P. 24.

⁶ Cfr. Vega Reñón, L. Si de Argumentar se Trata. P.15.

llamada humanidad competente y razonable, en el auditorio universal del autor Chaim Perelman.

En el capítulo segundo se trabajará lo relativo al discurso retórico, el cual versará sobre la calidad del discurso en la argumentación y el comportamiento de los oradores, iniciando con lo relativo al discurso retórico, así como la función racional-normativa del discurso dentro del auditorio universal, y por último la estructura de la argumentación.

El capítulo tercero, tratará los conceptos y contenidos del discurso y del auditorio, capítulo importante que desarrolla la adhesión del auditorio a su orador por intermedio del discurso, en su primer punto se identificará qué es persuadir y en qué consiste el convencer, en su segundo punto los argumentos racionales y los argumentos razonables para determinar el tipo y función de los argumentos, y en el tercer punto, la relación discurso- orador – auditorio, y la llamada adhesión al argumento.

Para cerrar la investigación se presentarán algunas páginas con las conclusiones; se expondrán allí los juicios más relevantes sobre el tema central, el concepto de Auditorio Universal y su función en la Teoría de la Argumentación de Chaim Perelman.

Capítulo I EL AUDITORIO UNIVERSAL

1. Introducción

Interesa en este momento la filosofía encuadrada dentro del siglo XX, y se encuentra que ésta se desarrolla en el mundo occidental, principalmente en Europa, resultando interesante en ella, un concepto que avanzó casi oculto y maltratado entre las etapas de la filosofía y que se creía perdido o simplemente no aplicable o de serlo, solo a un muy reducido grupo, pero hoy día tan digno de estudio, que le permitió a Chaim Perelman, abrir una ventana del pasado que se encontraba ya casi clausurada y dada por olvidada, este concepto que despertó Perelman es el de la *retórica*, a la que si se quiere rebautizó dándole el nombre de *Nueva Retórica o Neoretórica*, reivindicándola por tanto en su sentido originario griego de arte de la persuasión, para la razón contemporánea.

Este concepto originario de la antigua *Grecia*, acuñado alrededor del año 485 a de C., en la ciudad Siciliana de Siracusa, demostró ser útil en el régimen democrático, siglo V a de C., era divulgada por los *Sofistas*, para quienes no existía una única verdad ya que con el lenguaje sólo se podían expresar cosas verosímiles, valoraban el poder de la palabra. Criticada por Sócrates, para quien la esencia de la filosofía reposaba en la *dialéctica*, la razón y la discusión conducen poco a poco a descubrir verdades, y a los sofistas sólo les interesaba la manera de convencer, nunca la verdad, por lo que adoptó como discurso pedagógico el diálogo entre maestro y alumno.

La retórica es definida por Aristóteles como la facultad de teorizar lo que es adecuado en cada caso para convencer. Es decir, la retórica es un tratado de lógica, un método sobre los razonamientos solo probables que implican persuasión, concebida también como la teoría general del discurso persuasivo, aquel que no pretende una validez impersonal, que busca ganar la adhesión tanto intelectual como emotiva, de un auditorio cualquiera que él sea, que se aplica

⁷ Aristóteles. (2000). *Retórica*. Libro I2.1. 1355b25. Madrid-España: Edita Gredos.P.39

siempre que una comunicación tiende a ganar una o más personas a orientar su pensamiento o simplemente a dirigir una acción y que engloba como caso particular a la dialéctica o técnica de la controversia.

Como bien lo concebía Aristóteles la retórica puede lograr así, tanto la persuasión de lo bueno como el cambio de parecer respecto de lo malo, de manera que desde este punto de vista, su cometido es esencial en la educación de la ciudadanía.⁸

Asimismo surgió la retórica contemporánea de las figuras ilustradas por Román Jakobson, el Grupo de Lieja, Lakoff y Johnson, que permitió a la lingüística y a la semiótica desarrollar una orientación social y cognitivista.

Entre las escuelas de pensamiento que reivindican la retórica, destaca la Escuela de Bruselas, también conocida como la Escuela de la Nueva Retórica, fundada por Chaim Perelman, la cual buscó en el desarrollo de una forma de razonamiento práctico rescatar el sentido atribuido por Aristóteles a la argumentación en cuanto elemento destinado a facilitar una organización racional de las relaciones humanas. Esto supone la existencia de un auditorio, el cual asume el rol de juez frente a las presentaciones orales o escritas ante él realizadas, las que así se validan.

Autores como Van Eemeren y Rob Grootendorst, señalan que el estudio de la argumentación ha estado dominado durante largo tiempo en Norteamérica como en Europa por las obras de Toulmin y Perelman, quienes trataron de presentar una alternativa a la lógica formal que fuera adecuada para analizar la argumentación cotidiana⁹. Ambos lo hicieron tomando como modelo inicial los procedimientos racionales del razonamiento legal.

Cada suceso en la vida en el cual esté involucrado el ser humano, no se presenta estático, siempre tiende a evolucionar, no debe extrañar entonces que la retórica, luego de olvidada y vilipendiada haya surgido como el *Ave Fénix* en la Nueva Retórica, y un concepto clave dentro de la musa de este autor es el

⁸ Ibídem. Libro I, 1, 5,1355 a 30. P.36.

⁹ Van Eemeren, R. Grootendorst, F. (2001). *Argumentación, Comunicación y Falacias. Una Perspectiva Pragma-Dialéctica*. Trad. Celso López/Ana Vicuña. Capítulo I. Santiago: Ediciones Universidad Católica de Chile. P.23.

llamado auditorio. Perelman trabajó este auditorio como se verá en este capítulo clasificándolo primeramente en auditorios particulares y auditorio universal, siendo este último el emblemático de su teoría, el que consideró como el constituido por toda la humanidad, o, al menos, por todos los hombres adultos y normales. Se examinaran las condiciones que hacen posible el comienzo y desarrollo de la argumentación, tanto como sus efectos.

Partiendo de la idea de si una tesis tiene la pretensión de valer para un determinado grupo de individuos y solo interesa a ellos, se dice que se destina a un auditorio particular, pero si, en principio fuera de interés para cualquiera, si buscara la aceptación de todos, se estaría ya frente a la tesis destinada al auditorio universal.

El auditorio universal, como se observará en la obra de Perelman es una construcción de derecho porque la universalidad que se postula es la que se representa el orador, de lo que en su criterio, debería ser universalmente aceptable y que excluye, desde su punto de vista, a aquellos que no comparten sus razones.

Se tiene que la relativización temporal del auditorio universal es una característica básica del pensamiento de Perelman, que lo que se admite o rechaza justificativamente es lo razonable, y esta noción expresa lo que es aceptable por el sentido común de una sociedad, entendido como el buen sentido, pero la noción de sentido común relativiza lo que es razonable, porque como lo explicará el autor, lo que es aceptable cambia de una época a otra y de una sociedad a otra, al señalar, el estudio de los auditorios podría constituir igualmente un capítulo de sociología, pues, más que de su carácter propio, las opiniones de un hombre dependen de su medio social, de su entorno, de la gente con la que trata y entre la que vive. 10

Dado el carácter dialógico de la argumentación, lo razonable no es arbitrario, y para demostrarlo es necesario analizar en detalle la noción de sentido común en Perelman, así para que sea eficaz toda acción argumentativa exige el conocimiento del auditorio, conocerlo es conocer lo que dicho auditorio admite,

¹⁰ Perelman - Olbrechts -Tyteca. *Tratado de la Argumentación*.... P.56.

sus valores, sus creencias, sus tradiciones y a partir de estos elementos trazar su perfil sociológico y psicológico. El argumentador debe partir de lo que admite el auditorio para llevarlo a lo que desea que admita. El punto de partida contextual se denomina premisas de la argumentación, que en la clasificación de Perelman está constituido por hechos, verdades, presunciones, valores, jerarquías y lugares comunes.

El conjunto de elementos que conforman las premisas de la argumentación se encuadran en el sentido común y se entiende por razonable lo que es aceptable por un auditorio en una argumentación destinada al auditorio universal. El llamado sentido común funciona como regla de decisión, como precedente, en cuanto no sea cuestionado desde la filosofía, la ciencia, la política o por integrantes del auditorio universal; este cuestionamiento debe ser justificado, la carga de la prueba recae en quien lo critica, aquí funciona la regla de justicia postulada por Perelman, según la cual situaciones semejantes, han de tratarse de forma similar y la crítica debe mostrar si una situación que se mostraba como semejante no es tal, o porque hasta ese momento se le ha dado un tratamiento distinto a situaciones que son semejantes.

Se estudiará las diferencias resaltantes entre la retórica que existió para el momento filosófico de Aristóteles y la que surge en la nueva retórica de Perelman, entre las que se podrán enunciar, en primer lugar, la ampliación de la idea de auditorio y la introducción del auditorio normativo o universal. Y que al gozar este auditorio de la peculiaridad de estar conformado por el conjunto de los hombres razonables, nace de ahí su función normativa, la cual será objeto de estudio detallado en próximos capítulos.

No se pueden olvidar los géneros oratorios o retóricos, conocidos como judicial, deliberativo y epidíctico, siendo interesante su estudio pero poniendo el énfasis en la nueva interpretación del género epidíctico, pues a este se le da mayor importancia que a otros géneros en la teoría de la argumentación y como agrega Perelman, que el combate que libra el orador epidíctico es un combate contra objeciones futuras, sirviéndose del conjunto de medios de los cuales dispone la retórica para ampliar y valorizar, esto cuando señala que el discurso

epidíctico tiene que ver con el género educativo, pues pretende menos que suscitar una acción inmediata crear una disposición a la acción, esperando el momento apropiado. 11

En su Tratado de la Argumentación, Perelman reconoce una profunda conexión con la retórica y la dialéctica griega, afirmando a su vez, su ruptura con una concepción de la razón cartesiana al considerar esta última como racionales las demostraciones que a partir de ideas claras y distintas propagan con la ayuda de pruebas *apodícticas*, conocidas en la lógica aristotélica, como una expresión (en griego αποδεικτικός, 'demostrable') que refiere a una proposición demostrable, que es necesaria o evidentemente cierta o válida, o por el contrario, que es forzosamente falsa o inválida.

Perelman sostiene la racionalidad y la lógica de los razonamientos ajenos al dominio de lo puramente formal rescatando para ello la retórica, la cual califica de *Nueva Retórica*, en cuanto se dirige a todo tipo de auditorios, ya sea al constituido por toda la humanidad o al menos por todos los hombres adultos y normales al que se llamó *Auditorio Universal*, al formado desde el punto de vista del diálogo, por el único interlocutor al que nos dirigimos y por último, al integrado por el propio sujeto, cuando delibera o evoca las razones de sus actos.

La retórica desde la perspectiva de Perelman, como se podrá observar tiene por objeto el estudio de las técnicas discursivas que tratan de provocar y de acrecentar la adhesión de los espíritus a tesis que se presentan para su asentimiento, y aquí está presente su auditorio, tal adhesión de este auditorio como se podrá ver será variable.

El enfoque defenderá el principio que toda comunicación tiene por lo menos dos extremos, uno en el cual se encuentra el emisor y el otro en el cual se presenta el receptor, en el caso del discurso retórico el orador y el auditor o auditorio. Aristóteles no se interesaba sólo por las condiciones de la construcción del discurso desde el punto de vista del autor u orador, sino también para los efectos del discurso en el destinatario o auditorio, focalizado en las

¹¹ Perelman, Ch. (1989). *El imperio retórico. Retórica y argumentación*. Madrid: Edit. Gredos.P.15

predisposiciones de los receptores de acuerdo con factores psicológicos, sociales y políticos. Este filósofo construyó una tipología de comportamientos esperados según criterios antropológicos como la edad, el estatus social y económico así como las experiencias.

Existen tres elementos que confluyen para la conformación de una comunicación ética entre el orador y su auditorio que fueron señalados por Aristóteles en su *Retórica*, al escribir el tratado para la producción de un discurso argumentativo en tres esferas del conocimiento o mundos en función de un objetivo, estos son, valores (*ethos*), argumentos (*logos*) y sentimientos (*pathos*). Los tres trabajan simultáneamente, todos tienen fuerza argumentativa, sin embargo al trabajar estas, la ética funciona como un eje transversal.

Aristóteles agrupa las pruebas obtenidas por medio del discurso en estos tres tipos, cada uno correspondiente a distintos polos (*oradorlethos, auditorio/pathos* y *discurso/logos*) de la actividad pragmática, las primeras están en el carácter moral del orador; las segundas en disponer de alguna manera al oyente y las últimas se refieren al discurso mismo, a saber, que demuestre o parezca que demuestra. ¹²

En la Retórica de Aristóteles los argumentos ligados al ethos son de orden afectivo y moral y atañen al emisor del discurso; son en suma, las actitudes que debe tomar el orador para inspirar confianza a su auditorio. Así, debe mostrarse sensato y fiable, esto es, capaz de dar consejos razonables y pertinentes; sincero, no debe disimular lo que piensa o lo que sabe. Simpático, debe mostrar que está preparado a ayudar a su auditorio. Los argumentos ligados al pathos son de orden puramente afectivo y ligado fundamentalmente al receptor del discurso. Según Aristóteles, estos argumentos se basan en suscitar ira (οργή), calma (πραότης), odio (μίσος), amistad (φιλία), miedo (φόβος), confianza (θάρσος), vergüenza

¹² Cfr. Aristóteles. (1979). *El arte de la retórica*. Buenos Aires: EUDEBA, (Traducción de E. Granero).

(αἰσχύνη), indignación (τὸ νεμεσάν), agradecimiento (χάρις), compasión (eλείνος) y envidia (φθόνος) por las virtudes de otro (ζήλος), y los argumentos ligados al logos: como argumentos ceñidos al tema y mensaje mismo del discurso; se entra aquí en el dominio propiamente de la dialéctica y se utilizan sobre todo los deductivos y los analógicos. 13

Conjuga en estos tres tipos el filósofo el arte de la argumentación, con el compromiso, con la verdad y con los sentimientos humanos y éste prepara así el camino para el perfeccionamiento social e individual, para la trascendencia a través del discurso y para lo que hoy se llama auditorio universal.

La obra de Chaim Perelman, *Tratado de la Argumentación: la nueva retórica* ofrece una construcción de la argumentación desde la perspectiva de quién o ante quién se exponen los argumentos, la argumentación pasa a ser un proceso interactivo entre el orador y su auditorio, que tiene por finalidad llevar a este último a un estado de creencia, ya sea por persuasión o por convencimiento, Perelman considera que una argumentación es válida si logra el efecto perseguido, esto es, si se produce acuerdo con las proposiciones propuestas. Para esta concepción por lo tanto lo importante es persuadir al auditorio, que puede ser particular o universal.

Por todo lo anteriormente señalado corresponde estudiar aquí el auditorio visto por Chaim Perelman, desde su obra *Tratado de la Argumentación*, poniéndose el énfasis en su concepto de auditorio universal, los géneros retóricos; la humanidad ilustrada y racional, competente y razonable. Todo esto bajo los criterios que se esbozaron en esta introducción y que tratan de servir de guía a los puntos que aquí se desarrollan, sin entrar al análisis de la concepción retórica del razonamiento práctico en que el autor sitúa su teoría de la argumentación, para así comprender el carácter procedimental de la argumentación en la medida que las reglas argumentativas que se exponen y establecen el intercambio argumentativo que en definitiva son las reglas formales a las que ha de someterse.

¹³ Cfr. Aristóteles. Rhetorica 1378a30-1388b25.

2. El auditorio universal

Una teoría es un instrumento del pensamiento y regularmente está compuesta como lo dice Kerlinger, por un conjunto de conceptos, definiciones y proposiciones relacionadas entre sí, que presentan un punto de vista sistemático de fenómenos especificando relaciones entre variables, con el objeto de explicar y predecir fenómenos.¹⁴

Esta definición se hace con el propósito de establecer la importancia de una teoría y lo que representa la misma, a los fines de determinar cómo es que la teoría de la argumentación forma parte de toda una construcción que abarca desde conceptos hasta la presentación de un punto de vista sistemático.

Algunas personas cuando leen la palabra teoría en el temario de una materia, se preguntan si será o no útil tratar con teorías y se cuestionan ¿para qué ver las teorías, y si no se encuentran vinculadas con la realidad? Claro está que cada vez son menos las personas que dudan de la utilidad de una buena teoría. El hecho que algunos todavía no están seguros del hecho de compenetrarse con las teorías resulta algo productivo y fructífero, pues crea la duda que hace renacer el porqué de una teoría, esto se debe generalmente a que no han analizado con profundidad para qué sirve, ni han vivido la experiencia de aplicarla a una realidad. En ocasiones, no se sabe cómo aplicar una teoría al mundo real, y no es que esta no pueda aplicarse sino que es la propia humanidad quien no encuentra la manera de hacerlo

El dudar de la utilidad de una teoría se debe a una concepción errónea de ella, si se considera a la teoría como el fin último de la investigación científica, y ésta trata con hechos reales, entonces, ¿porqué si la investigación científica está interesada en la realidad perseguiría como propósito final algo que no guarda relación con la realidad? pues bien, tiene como fin último la teoría porque ésta constituye una descripción y una explicación de la realidad.

¹⁴ Kerlinger, F. (1975). *Investigación del Comportamiento: Técnicas y Metodología*. México: Nueva Editorial Interamericana. D.F. P.9.

Para hacer realidad la existencia de la teoría de la argumentación de Chaim Perelman, es necesario ir conociendo de conformidad como se va adentrando en el tema los conceptos que hacen vida en la misma y que permitirían restablecer la importancia de la retórica antigua como fundamento para una lógica de los juicios de valor.

En términos generales, Perelman trata de mostrar en su *Tratado...* que además de la comprobación empírica y la deducción lógica, existen otras posibilidades de argumentación y fundamentación racional, como la posibilidad del uso práctico de la razón. La razón práctica queda identificada con la actividad argumentativa se evidencia su carácter deliberativo y argumentativo.

La teoría de Perelman se centra en la argumentación como función del auditorio, de modo que el concepto básico en ella es el de auditorio como el conjunto de aquellos sobre los que quiere influir el orador por medio de su argumentación. 15

La finalidad de toda argumentación, según Perelman, es lograr o fortalecer la adhesión del auditorio y para conseguirlo el orador no solo debe conocerlo sino adaptar su discurso al auditorio, refiriéndose a este aspecto Andrés Covarrubias en su *Introducción a la Retórica Clásica: Una Teoría de la Argumentación Práctica*, resume cómo Perelman desarrolla ciertos requisitos imprescindibles para buscar los medios que hacen posible influir en la opinión del auditorio:

Para persuadir a un auditorio lo primero es conocerlo y para poder determinar el auditorio al que se dirige un orador es necesario conocer las intenciones de este. Esto implica conocer las tesis que los oyentes manejan de antemano, con que intensidad otorgan adhesión a tales tesis, etc., de modo que en las tesis más fuertes en lo que respecta a la adhesión, estriba el punto de partida de la adhesión...En cuanto a la adhesión del discurso al auditorio, resulta necesaria si se considera que la misma afirmación puede ser, para un auditorio, un argumento a favor de una tesis del orador, y para otro auditorio, una tesis en contra. Mientras que los razonamientos demostrativos y las inferencias formales "son correctos o incorrectos, los argumentos y las razones que se dan a favor o

¹⁵ Perelman - Olbrechts-Tyteca. *Tratado de la Argumentación...* P.35.

en contra de una tesis son más o menos fuertes y hacen variar la intensidad de la adhesión del auditorio. 16

Se le critica a Perelman la falta de claridad de, prácticamente, todos los conceptos centrales de su concepción de la teoría de la argumentación o nueva retórica. Estos conceptos o descriptores son conocidos como el de la retórica, la teoría de la argumentación, la nueva retórica, los argumentos, el discurso, el orador, el auditorio, persuadir y convencer entre otros, en las próximas líneas aun cuando no se elabore un estudio sobre estos conceptos, a través de sus contenidos se permitirá conocer el de *Auditorio Universal y su función en la Teoría de la Argumentación en Chaim Perelman*.

La palabra auditorio proviene en su etimología del latín auditórium y se usaba en la Roma antigua para referirse a los anfiteatros o salas destinadas especialmente a espectáculos circenses o de lucha, a los lugares donde se acomodaban sentadas las personas que los presenciaban, rodeando el escenario.

Actualmente se denomina auditorio a aquellos que escuchan cualquier tipo de expresión hablada, canciones o música, efectuadas en forma pública o no, conferencias, discursos, lecturas, conciertos, recitales, obras de teatro etc., en lugares acondicionados para dicho fin, conformando el auditorio el público oyente. La capacidad auditiva del espectador es lo que más se desarrolla en estos eventos, con participación pasiva de los mismos, aunque luego, como en las conferencias es válido el que se realicen y dirijan preguntas al exponente.

El auditorio es el que después realiza la crítica de lo presenciado porque es a quien va dirigida la charla, obra o espectáculo, así siempre se oye decir que el auditorio se sintió satisfecho con la obra o si no es del agrado que es una falta de respeto y una burla hacia el auditorio.

El concepto común de auditorio se refiere a uno o más oyentes que son los receptores presentes o no de un discurso en un espacio y tiempo variable, ya que existen diferentes tipos de auditorios y diferentes maneras de recibir la información de un discurso.

¹⁶ Covarrubias Correa, A. (2003). *Introducción a la Retórica Clásica. Una Teoría de la Argumentación Práctica*. Santiago: Ediciones Universidad Católica de Chile, primera edición. P.52.

En este entorno común se pueden distinguir auditorios favorables, que son aquellos que salvo una catástrofe el orador sale aclamado por el auditorio que está totalmente de acuerdo con las ideas expuestas, un auditorio neutro sería el que el orador debe conseguir convencer para que así su objetivo pueda cumplirse, es delante de este auditorio, donde se demuestra la valía de un buen orador; en un auditorio en contra el orador debe intentar ganarse la confianza o al menos que sus ideas sean expuestas y escuchadas por el auditorio.

En todos estos tipos de auditorio se comparte la idea que para el orador es fundamental el uso correcto y medido de la simpatía, aportando toques de humor o anécdotas en algún momento oportuno para hacer el discurso más ameno.

El concepto de auditorio universal lo desarrolla el autor Perelman en la primera parte de su obra el *Tratado de la Argumentación*, titulado "Los Límites de la Argumentación" y para comprender de que trata su auditorio universal, es necesario entender el contenido de los puntos que utilizó para su desarrollo, como lo son demostración y argumentación, el contacto intelectual, el orador y su auditorio, el auditorio como construcción del orador, la adaptación del orador al auditorio, persuadir y convencer, el auditorio universal, la argumentación ante un único oyente y la deliberación con uno mismo, los cuales se tratarán a continuación.

Demostración y Argumentación. La distinción entre ambas supone el apelar a diferentes instancias, la argumentación atiende a las razones y la demostración a las reglas. Se trata de ámbitos diferentes, la demostración es deducir claramente sin lugar a dudas, pero por si sola tiene poco poder, por cuanto muy pocas cosas se pueden demostrar, por ejemplo podemos demostrar que cierta conclusión se sigue de ciertas premisas, pero ¿qué ocurre cuando no se da ese encadenamiento? Y ¿cuándo se trata de argumentación por medio del discurso?, pues:

Cuando se trata de demostrar una proposición, basta con indicar que procedimientos permiten que esta proposición sea la última expresión de una serie deductiva cuyos primeros elementos los proporciona quien ha construido el sistema axiomático en el interior del cual se efectúa la demostración...cuando se trata de argumentar o de influir por medio del discurso, en la intensidad de la adhesión de un auditorio a ciertas tesis, ya no es posible ignorar por completo, al creerlas irrelevantes, las

condiciones psíquicas y sociales sin las cuales la argumentación no tendría objeto ni efecto. Pues, toda argumentación pretende la adhesión de los individuos y, por tanto, supone la existencia de un contacto intelectual.¹⁷

Entonces cuando entra en juego el dar razones, qué se dice, cómo se dice y cómo se expresa a aquellos a los que va dirigido, se revela que para que se dé la argumentación se necesita una comunidad efectiva de personas que dialoguen y debatan juntas, tanto en la deliberación común como en la íntima, uno mismo ha de verse como interlocutor para tener en consideración a los demás, pues la relación no corresponde a una subordinación sino que ocurre entre iguales.

El respeto es uno de los pilares de la argumentación, el orador no puede olvidarse que se dirige a un público, el orador, forma una unidad en su diversidad, es por tanto:

La naturaleza del auditorio al que pueden someterse con éxito los argumentos es lo que determina, en la mayoría de los casos, no sólo el tono que adoptarán las argumentaciones sino también el alcance que se les atribuirá. ¿Cuáles son los auditorios a los que se les atribuye el papel normativo que permite saber si una argumentación es convincente o no? Encontramos tres clases de auditorios...por toda la humanidad...el único interlocutor...el propio sujeto.¹⁸

Esta argumentación es necesario que sea palpada que sea oída, leída, por cuanto es la única forma que la misma exista, bien acota Perelman cuando sostiene:

No basta con hablar ni escribir, también es preciso que escuchen sus palabras, que lean sus textos. De nada sirve que le oigan, que tenga mucha audiencia, que lo inviten a tomar la palabra en ciertas circunstancias, en ciertas asambleas, en ciertos medios; pues no olvidemos que escuchar a alguien es mostrarse dispuesto a admitir eventualmente su punto de vista. 19

La argumentación busca la adhesión del público, dar razones, intenta convencer o persuadir, el orador busca gustar al público, un buen orador se

19 Ibídem, 52.

¹⁷ Perelman - Olbrechts-Tyteca. Tratado de la Argumentación. La nueva retórica. P. 48.

¹⁸ Ibídem, 70.

involucra con el ambiente del auditorio: el buen orador, aquel que tiene mucho ascendiente sobre los demás, parece animarse con el ambiente del auditorio.²⁰

El orador mediante la argumentación, busca despertar al auditorio, entonces al auditorio en efecto, le corresponde el papel más importante para determinar la calidad de la argumentación y el comportamiento de los oradores.²¹

Perelman retoma la distinción aristotélica entre lógica como ciencia de la demostración y dialéctica, y retórica como ciencia de lo probable, es decir, de la argumentación. La retórica forma parte, por tanto, de la filosofía, ya que ésta no contiene demostraciones sino argumentaciones, la diferencia entre filosofía y retórica es sólo de grado, mientras que la argumentación retórica va siempre dirigida a un auditorio concreto y particular, al que pretende persuadir, la argumentación filosófica se dirige a un auditorio ideal y universal, al que intenta convencer.

En el *Tratado...*, Chaim Perelman reconoce una profunda conexión con la retórica y la dialéctica griegas, afirmando a su vez, su ruptura con una concepción de la razón cartesiana, al considerar esta última, como racionales solamente las demostraciones que, a partir de ideas claras y distintas, propagan con la ayuda de pruebas apodícticas, la evidencia de los axiomas a todos sus teoremas.

En una demostración no se discuten los axiomas o los principios de los que se parte, de lo que se trata es de determinar si a partir de ellos, se puede inferir válidamente la conclusión del razonamiento, por el contrario, en la argumentación esta limitación no existe, siempre se puede discutir la veracidad o la pertinencia de las premisas de las que parte la argumentación. Como se dijo con anterioridad, la demostración se diferencia de la argumentación por cuanto en ésta los axiomas pueden llegar a ser objeto de discusión

Una demostración por ser formal es impersonal, es decir, que no importa quién la diga, con qué contenido se diga, ni ante quién se diga. En una demostración se busca inferir las consecuencias correctas de ciertas premisas.

²⁰ Ibídem, 61.

²¹ Ibídem, 62.

La argumentación presupone siempre, lo que Perelman llama contacto espiritual entre quien argumenta y ante quien esa persona argumenta. Es decir, quien argumenta debe conocer su auditorio y tenerle cierta consideración para ofrecerle razones que consigan su adhesión a las tesis propuestas, en vez de darle simples órdenes o usar la violencia.

Bien puede afirmarse que toda argumentación es ad hóminem, lo que quiere decir simplemente que todo ejercicio argumentativo es siempre relativo a un auditorio determinado, ya que el éxito de la argumentación depende de lo que el auditorio está dispuesto a admitir sobre hechos, verdades, valores, jerarquías, etcétera. Por eso, son muy diferentes las discusiones que pueda tener una persona con sus profesores de las que pueda tener con sus compañeros de clase, o con sus amigos, así el tema sea el mismo.

En una demostración se pretende transmitir la verdad de las premisas a la verdad de las conclusiones que se infieren de ellas. Y esta verdad se pretende transmitir de forma necesaria. Por esta razón, se puede señalar que las demostraciones son razonamientos constriñentes, quiere decir que, si se aceptan sus premisas, se tiene que aceptar necesariamente las conclusiones que se derivan de ellas.

En un caso de lógica simbólica, por ejemplo, al ser una ciencia exacta que opera mediante reglas, como la de simplificación si dos proposiciones son verdaderas, una de ellas, también lo será; para la regla del silogismo disyuntivo si se dan dos proposiciones disyuntivas y ocurre la negación de una de ellas, la otra es verdadera; en la regla de la adición si una proposición es verdadera, entonces puede adicionársele por disyunción cualquier otra proposición. Estipuladas estas reglas es fácil apreciar que, mediante su aplicación, se pueden derivar teoremas de determinados axiomas.

En las argumentaciones, en cambio, lo que se transmite es la adhesión, la cual nunca se podrá transmitir de forma necesaria sino, a lo sumo, de forma plausible o probable, pero no en un sentido cuantificable sino en el sentido más cualitativo de la palabra *probabilidad*. Lo que quiere decir que, en última instancia, esta adhesión no es medible de forma objetiva. De ahí que una argumentación no

se llamará *correcta* o *válida* sino más bien *fuerte* o *persuasiva*. Y esa fuerza no nace de ningún sistema de reglas explícito, sino más bien de la adaptación del orador a su auditorio y del uso pertinente de las técnicas argumentativas.

El Contacto Intelectual. Chaim Perelman señala que a los efectos de la formación de toda comunidad efectiva de personas deben existir una serie de condiciones, siendo las indispensables para la argumentación un lenguaje común y una técnica, esto para que sea posible o se permita la comunicación.

El hecho de formar parte de un mismo medio y de tratar de mantener relaciones sociales, facilita la realización de las condiciones previas al contacto intelectual.

En consecuencia, el discurso retórico debe reunir ciertas condiciones previas a la realización de lo que el autor denomina el *contacto intelectual* entre los participantes del discurso orador y auditorio, esto es el dominio de un lenguaje común que engloba el conocimiento de las reglas de conversación, la atribución de valor a la adhesión del interlocutor y la disponibilidad a escuchar.

Para que el contacto efectivamente tenga lugar, es necesario captar la atención del interlocutor, de lo que se infiere que argumentar es influir por medio del discurso a un auditorio para que se adhiera a ciertas tesis. Lograrlo, según Perelman, implica considerar las condiciones psíquicas y sociales de los sujetos a quienes se dirige. En otras palabras, quien está interesado en convencer a otro de su punto de vista debe conocer o tratar de conocer de antemano los argumentos, las características del sujeto, sus creencias, valores, estatus, entre otros para tratar de influir en él.

Por consiguiente, es fundamental preguntarse ¿A quién se dirige la argumentación?, ¿Cuál es el público objetivo?, ¿Qué características tiene? sin estas consideraciones la argumentación estaría condenada a fracasar en virtud que cómo se señala en el punto anterior toda argumentación pretende la adhesión de los individuos y, por tanto, supone la existencia de un contacto intelectual.²²

Perelman es muy claro en afirmar que argumentar exige una serie de consideraciones, siendo la primera y principal el lenguaje que permite que los

²² Perelman - Olbrechts-Tyteca. *Tratado de la Argumentación. La nueva retórica*. P. 47 y s.

seres humanos se comuniquen entre sí, sin embargo expresa que éste no es suficiente, puesto que el conocerlo no garantiza el contacto intelectual. Según el filósofo, existen unas reglas tácitas que indican cómo establecer la comunicación y sólo se aprenden en la interacción social. Es así que, conocer el discurso para comunicarnos no nos habilita para argumentar, es ineludible manejar ciertas reglas sociales que están implícitas y que pretenden llevar a feliz término la comunicación.

El hecho de entrar en contacto intelectual con el otro no sólo se puede presentar comunicándonos a través del discurso, sino que es primordial el conocimiento de ciertas normas sociales que adquirimos al ser usuarios de una lengua, en un contexto determinado. Siendo así que para argumentar, es preciso, en efecto, atribuir un valor a la adhesión del interlocutor, a su consentimiento, a su concurso mental. Por tanto, una distinción apreciada a veces es la de ser una persona con la que se llega a discutir. 23

En consecuencia, es preciso considerar la opinión del otro a quien se dirige, todo orador debe tener en cuenta que el punto de vista que va a defender no es un "dogma de fe" ni está revestido de una autoridad tal, que lo que dice es incuestionable y que por ende convence a su auditorio, así lo señala el autor cuando establece que el orador admite que debe persuadir al interlocutor, pensar en los argumentos que pueden influir en él, preocuparse por él, interesarse por su estado de ánimo.²⁴

Recordemos que para conseguir que el auditorio se adhiera a su tesis es ineludible estar en conocimiento de los argumentos que pueden incidir en él, sus características psíquicas y sociales. La construcción de un discurso para convencer debe dar cuenta de la apreciación del auditorio a quien se dirige. Bueno, si bien es cierto que en la argumentación saber ciertas reglas sociales que regulan la comunicación es necesario, no es menos cierto que es primordial ser escuchados por otros que estén dispuestos admitir casualmente nuestro punto de vista. Sobre este punto, es importante aclarar que es necesario no sólo tener en

²³ Ibídem, 50. ²⁴ Ibídem, 51.

cuenta el ser escuchado sino ser pertinente con el tema y las personas con quienes nos disponemos a discutir.

Entonces, todo orador para cumplir con su cometido debe tener cierto conocimiento previo del auditorio hacia el que se dirige, y dependiendo de éste conocimiento logrará el éxito de la argumentación.

Las imágenes simbólicas también poseen los medios para recoger y mostrar las perspectivas, las maneras de concebir, valorar y sentir características de los diferentes sectores sociales respecto a un asunto presentado o aludido, por lo que cabe destacar que si bien Perelman se concentra en la argumentación, se puede considerar que algunos de los conceptos por él vertidos, que toman como punto de partida a la Retórica clásica, pueden resultar de utilidad para otros propósitos.

El Orador y su Auditorio. Nos encontramos con que el auditorio definido desde el punto de vista retórico, es el conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación. 25

Esto lo podemos inferir de los puntos anteriores, por cuanto ya se sabe que cada orador piensa en su auditorio, como aquellos en los que piensa dejar su marca con su argumentación. Y si se considera el fin de la argumentación como el producir o acrecentar la adhesión de un auditorio a las tesis que se presentan a su asentimiento.26

Se observa que debe existir una relación entre el orador y su auditorio, para que el primero busque la adhesión y el segundo se convenza con los argumentos que este le presente, este interés en el orador no nace porque si, este debe ser creado, buscado y encontrado, y esto se logra prestando la debida atención a quien se dirige la argumentación, es decir al público que se desea cautivar, este contacto se busca en un gran número de campos, educación, política, ciencia, administración de justicia, el contacto intelectual para lograr que la argumentación logre su objetivo que no es otro que la adhesión de su auditorio.

²⁶ Perelman, Ch. El imperio Retórico, retórica y argumentación, P.29.

Para Perelman la forma más directa para la persuasión es la argumentación cuando la desarrolla un orador que se presenta y dirige verbalmente a un auditorio determinado, esto por cuanto el orador al tomar la palabra y lograr ser escuchado, aunado a contar con ciertas características que lo hacen atractivo al auditorio que pretende persuadir lo logra en forma directa e inmediata, por el contrario si su argumentación se encuentra contenida en un texto, para que ocurra su persuasión y consiguiente adhesión, este texto debe ser leído y esta persuasión ocurriría de forma mediata al no existir el contacto directo con el orador.

Este contacto orador-auditorio debe existir antes, durante y posterior a la argumentación, solamente así se logra la pretendida adhesión. Este auditorio como está definido acaso ¿es una persona en particular?, o ¿sólo son las personas que el orador ve ante sí?, ésta dificultad se hace aun mayor cuando se trata del auditorio de un escritor, pues estos lectores no se pueden localizar, razón esta que da origen a lo ya definido al principio de este punto, el auditorio desde el punto de vista retórico o todos aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación.²⁷

Al considerarse al Auditorio como Construcción del Orador, cabe la pregunta ¿Qué significa construir el auditorio?, para lograrlo se debe comenzar por establecer que el orador debe formarse una idea real de su auditorio, o lo más cerca de esta realidad y a partir de aquí comenzar a elaborar los argumentos que logren la adhesión eficaz, es una condición previa para lo que debe conocer el medio social, el entorno de la gente con la que va a tratar y con la que convive.

Así, en la antigüedad, Aristóteles clasificaba sus auditorios, ya fuera por edad o por la fortuna de sus oyentes, para este autor la comunicación tiene por lo menos dos polos el primero el emisor y el segundo receptor, en el caso del discurso retórico el orador y el auditor. En cuanto a las características del auditorio a tomar en cuenta por el orador Aristóteles advierte no sólo las pasiones que éste debe suscitar o acallar en aquel, sino también la consideración de sus particularidades en relación con la edad, la juventud, como narró en el caso de

²⁷ Perelman, Ch. *El imperio Retórico, retórica y argumentación*, P.55.

Neoptólemo,²⁸ la característica esencial de la juventud es su volubilidad, señala Aristóteles, favorecida por la ardiente pasión con que se conducen, que se extingue rápidamente desviando su interés de un extremo a otro con igual fogosidad, aman las acciones bellas más que las convenientes y son amantes de honores y victorias dado que buscan la superioridad y la autoafirmación.²⁹

Marco Tulio Cicerón por su parte recomendaba utilizar un idioma para cada estrato, a cada grupo le corresponde una forma de comunicación, concluye que no hay un estilo oratorio perfecto, que valga por sí sólo en todo momento, a veces será elevado, otras tenue y otras medio, el estilo perfecto es el que se ajusta al *decorum*, a lo conveniente en todo momento, circunstancia y personas. Así la búsqueda del mejor estilo oratorio se hace desde distintos puntos de vista, definición del orador perfecto en lo referente a los tres estilos narratorios, al género oratorio, a las funciones del orador, a sus conocimientos y finalmente al uso de la propia rítmica. De este modo comienza a dibujar las líneas de ese perfecto orador ya sea el ignorante y vulgar, que prefiere siempre lo útil a lo honesto, y el perteneciente a la ilustrada y culta que pone la dignidad moral por encima de todo. ³⁰

Marco Fabio Quintiliano, se dedicaba a estudiar las diferencias de carácter y actuaba en consecuencia. Acierta a escribir *De Institutione oratoria*, en doce libros que constituyen el tratado de retórica más importante del mundo romano. Completa y perfecciona los escritos de Cicerón. Explica cómo debe formarse un orador desde que nace hasta que triunfa, y pone el énfasis en algo que ya había dado a entender Catón, que para ser buen orador, hay que ser buena persona, entendiendo por tal un hombre honesto, con un comportamiento moral intachable. El conciliar los escrúpulos del hombre honesto con la sumisión al auditorio es uno de los problemas que más le preocuparon a Quintiliano, para quien la retórica

²⁸ Cfr. Aristóteles, *Rhetorica* 1388b-1389b.

²⁹ Cfr. Nelli, M.F. (2009). *El Discurso de la Persuasión en Filoctetes de Sófocles Lenguaje y Manipulación* (Aristóteles. Retórica. 1388b-1389b). Argentina: Universidad Nacional de la Plata. P. 243 y 244.

³⁰Cfr. *Marco Tulio Cicerón. Obras Completas.* Tl. http://www.bibliojurídica.org/libros.778. Partitiones Oratoriae.

Scientia bene dicendi, implica que el orador perfecto persuade bien, pero también que dice bien.³¹

Quintiliano será asimismo muy consciente de la diversidad de caracteres de cada uno de sus alumnos y de la necesidad de que el maestro se adapte lo mejor posible a cada cual, considera a los niños como ciudadanos que están comenzando su formación, tan dignos como aquellos de más edad, también en formación, pero en otra etapa y con otras exigencias, por lo que no les aparta a un lado al pensar en lo público. ³²

En Perelman encontramos que el conocimiento del auditorio no se concibe independientemente de lo relativo a los medios que permiten influir en él, el problema aquí es el condicionamiento, es decir, poner en marcha un procedimiento que consiste en establecer ciertas condiciones de control de estímulos, esto en sentido amplio significa la asociación de patrones bastante específicos de comportamiento en presencia de estímulos bien definidos, existen tres tipos básicos de condicionamiento, uno clásico, en el cual un estímulo que no producía una respuesta es asociado con un estímulo que ya producía tal respuesta (el estímulo incondicionado) hasta que el primer estímulo también pasa a producir la respuesta. Un condicionamiento operante, en el cual la frecuencia de una respuesta es aumentada o reducida por su asociación a un estímulo reforzador. Y un aprendizaje vicario, en el cual se aprende por estímulos vistos por el sujeto, imitación de conducta.

La concentración y coherencia depende, en buena medida del argumento y de la sensación de inevitabilidad en su desarrollo. Éste será evidentemente más logrado cuando el orador actúe de acuerdo con su peculiar naturaleza, cuando reproduzca el tipo de cosas que diría o haría determinada persona de acuerdo con cierta probabilidad o necesidad.

Deben considerarse dos aspectos importantes cuando se está enfrente de un auditorio esto es el porte y el vestuario. La mayoría de aspirantes a participar

³¹ Cfr. Quintiliano, M.F. *Institutione Oratoriae*. Lib.II, cap.XV, P.34.

³² Cfr. Quintiliano, M.F. (1997-2001). Obra completa: *Sobre la formación del orador (Institutione Oratoriae*), traducción y comentarios de Alfonso Ortega. Salamanca: Universidad Pontificia de Salamanca, VI. Proemio. P. 7.

con una pieza oratoria tienen la creencia que pueden capturar la atención, sí hablan frases bonitas. El orador o comunicador puede estar muy bien preparado; pero, si no se presenta adecuadamente delante de su público provocará desinterés. Los asistentes son muy minuciosos y exigentes con la persona que ven al frente, no perdonan ni un solo detalle de la postura o apariencia de un individuo cuando se esté de pie en un escenario,

Un orador siempre debe mostrar su mejor semblante, nunca debe dar la apariencia de estar en contra de su auditorio, porque esto crearía un rechazo absoluto. También, debe tomarse en cuenta el papel que él está jugando; pues, aparte de trasmitir un mensaje se espera que incite simpatía. Debe Procurar brindar siempre una sonrisa amable, no sarcástica ni fingida. Por eso es importante hablar con fervor con ímpetu, contagiar e impresionar a su auditorio y debe hacerlo con los ojos, boca, manos y todo el cuerpo.

Con el tono de voz se atrae la atención, se hace énfasis en una frase que se habla y se tocan las emociones de un auditorio. Para capturar la atención se puede bajar el volumen de voz, al hacer énfasis en lo que se dice se eleva el volumen. La intención de comunicar e influir es sinónima. Si no hay intención, no hay mensaje; este planteamiento induce a considerar que toda la comunicación es persuasiva. También enfoca la atención en ciertas variables que intervienen en el proceso de comunicación, como el contenido del mensaje, la forma en que éste se entrega y el efecto persuasivo.

Una perspectiva diferente respecto a la comunicación se conoce como enfoque de comunicación orientada al receptor. De acuerdo con éste la comunicación ocurre en cualquier momento en que un receptor responde a un estímulo. La comunicación se puede producir intencionalmente o no, lo mismo que la respuesta. Incluso sugiere que cuando una persona lee algo que ha escrito o escucha su voz en una grabación se comunica consigo mismo.

Quien pretenda tener éxito en la persuasión trabajará para que todos sus comportamientos sean intencionales y controlados, de manera que los hechos involuntarios no reduzcan su facultad de influir en otras personas. La comunicación persuasiva como la intención consciente de un individuo por

cambiar la conducta de otro individuo o grupo mediante la transmisión de algún mensaje, las nociones de intención consciente, cambio de conducta y transmisión del mensaje son esenciales en esta definición. El término persuasión debe reservarse exclusivamente para aquellas situaciones en las que una parte intenta conscientemente influir en otra.

Cuando un receptor o grupo de personas se ajustan a las actitudes y /o conductas de otra que no se proponía producir esta influencia, no se deben considerar estos cambios de comportamiento como consecuencia de la persuasión. Las situaciones que deben analizarse son aquellas en las que resulta claro que la fuente intenta influir, excepto los casos de simples presiones hacia la conformidad. Como se mencionó antes es posible que cuando las personas advierten que se está tratando de influir en ellas se produzca una reacción opuesta a la deseada. Si se expresa abiertamente a una persona la intención de influir en ella y aún así adopta una actitud defensiva, entonces lo más sensato será que la fuente oculte su intención de influir.

La persuasión con encubrimientos es una estrategia inteligente que pueden usar los oradores persuasivos. Es más probable influir en las personas por medio de conversaciones que no se refieren a ellas, pues de esta manera estarían menos a la defensiva y sería más fácil persuadirlas a modificar su criterio. En algunos casos una fuente de comunicación desea influir en un auditorio, lo cual puede lograr haciéndole creer que el propósito de la transacción de comunicación es informar o educar A situaciones como éstas se les puede considerar persuasivos, simple y sencillamente porque ésa era la intención de la fuente. Como ya se expuso.

En algunas situaciones los emisores pueden incrementar su credibilidad al admitir que desean influir en los receptores, debido a que de esta manera se proyectan como personas honestas e Integras. Otro inconveniente es que, si el auditorio se da cuenta de que lo están engañando para influir en él, rechace al comunicador. De hecho, un orador posterior puede utilizar el resultado previo como medio para atraer al auditorio hacia su forma de pensar sobre determinado tema. Aunque a algunas personas no les gusta ser influidas, probablemente les

disguste más ser engañadas. Pensar que la gente se niega al cambio por la sola razón de resistirse es una idea sin fundamento, porque algunas personas realmente desean ser influidas con buenos argumentos. Si el receptor acepta el hecho de que ser influido es el curso de acción más razonable, puede ya no ser necesario elaborar ardides para mantenerlo en la ignorancia acerca de lo que hace el comunicador y por qué lo hace. El concepto de influencia no implica necesariamente la modificación o reversión de una conducta no verbal abierta, ni indica siempre el cambio en la dirección o atracción hacia alguno actitud determinada. Por ejemplo, si una persona se opone hasta cierto punto a un tema, es probable que al final se oponga a él aún más, si esto ocurre significa que el intento de influir tuvo éxito, aunque es obvio que no cambió la dirección de la actitud y tampoco se intentó hacerlo.

Además, si el objetivo de la fuente era lograr que las personas se resistieran a la contra propaganda, se podrá decir que el intento de influir tuvo éxito. Si se descuida la persuasión en nuestro miope interés por ver sólo a los que han cambiado como resultado de nuestros intentos de comunicación, una consecuencia importante puede ser la resistencia a futuras persuasiones. Por consiguiente, conviene comenzar por analizar los componentes de los intentos de influir y después sus resultados potencialmente exitosos que amplían el panorama del proceso de persuasión.

Estos medios de condicionamiento pueden ser música, iluminación, tono demagógico, el decorado, el control teatral. La principal diferencia entre condicionamiento clásico y operante es que en el condicionamiento clásico no hay posibilidad de escaparse de dar la respuesta prevista y en el condicionamiento operante la persona tiene la facultad de elegir una conducta que repetirá o no según el resultado. En el condicionamiento clásico se actúa sobre el estímulo y en el operante sobre la respuesta.

La adaptación del orador al auditorio. El auditorio siempre desea oír lo que quiere, tiene su opinión particular de cualquier tema, y muchas veces no le interesa que es lo que considera como verdadero o convincente el orador. Contempla Perelman, en su Tratado... que en la argumentación, lo importante

no está en saber lo que el mismo orador considera verdadero o convincente, sino cual es la opinión de aquellos a quienes va dirigida la argumentación.³³

Con esto se quiere significar la importancia del auditorio y la necesidad del orador de adaptarse a él, conocerlo lo mejor posible, para llegarle a ese conglomerado y cumplir así con su cometido, que no es otro que la adhesión del mismo, pero aquí realmente lo que cuenta es la creencia que vive en ese auditorio, al cual no le quita el sueño lo que considera el orador.

Es el auditorio el que efectivamente va a establecer la efectividad de la argumentación y con esta la actuación del orador, he aquí la importancia del auditorio, que para Perelman existe en el condicionamiento que se deriva del propio discurso, de modo que al final del discurso, el auditorio no es exactamente el mismo que al principio, este condicionamiento solo puede realizarse gracias a la continua adaptación del orador al auditorio, esto implica por tanto que lo importante en la argumentación no está en saber lo que el mismo orador considera como verdadero o convincente, sino la opinión de aquellos a quienes va dirigida la argumentación.

Al auditorio, en efecto, le corresponde el papel más importante para determinar la calidad de la argumentación y el comportamiento de los oradores. Y en esta materia, señala Perelman, sólo existe una regla, y es la adaptación del discurso al auditorio, cualquiera que sea, pues, el fondo y la forma de ciertos argumentos, que son apropiados para ciertas circunstancias, pueden parecer ridículos en otras.

El número de oyentes condiciona en cierta medida, los procedimientos argumentativos, y esto independientemente de las consideraciones relativas a los acuerdos que sirven de base y que difieren entre sí según los auditorios.

Una vez atendida la variedad de los auditorios y sus particularidades, el orador se encuentra ante otras dificultades al querer adaptarse a todos ellos, el empeño de Perelman es tratar de mostrar una técnica argumentativa que se imponga indiferentemente a todos los auditorios, o al menos a todos los auditorios

³³ Perelman - Olbrechts-Tyteca. *Tratado de la...* P .61.

compuestos por hombres competentes o razonables, para esto alude a la distinción entre persuadir y convencer.

Persuadir y convencer. Si estamos en conocimiento ya que la variedad de auditorios es infinita y si el orador desea adaptarse a cada uno de ellos se encontrará con innumerables problemas, razón esta que llamó la atención de Perelman a los efectos de encontrar la técnica argumentativa que se impusiera a cualquier auditorio o al menos a aquellos conformados por hombres competentes o razonables, como señala Perelman:

Nosotros nos proponemos llamar persuasiva a la argumentación que solo pretende servir para un auditorio particular, y nominar convincente a la que se supone que obtiene la adhesión de todo ente de razón. El matiz es mínimo y depende, esencialmente de la idea que el orador se forma de la encarnación de la razón.³⁴

Entonces, con el concepto de auditorio se vinculan estas dos importantes definiciones, persuadir y convencer. Como lo señala Perelman: el discurso dirigido a un auditorio particular busca persuadir, mientras que el dirigido al auditorio universal busca convencer. A propósito del tema señala Alexy *entre: argumento eficaz y válido*, de manera que existe una interrelación entre eficacia y validez; así los argumentos que encuentran el acuerdo del auditorio universal son válidos, mientras que los que sólo son aceptados por un auditorio particular son sólo eficaces. Por lo que valdría lo sostenido por Perelman en cuanto que un discurso convincente es aquel cuyas premisas y argumentos son universalizables, es decir aceptables, en principio, por todos los miembros del auditorio universal. 37

Los argumentos válidos así vistos son entonces aquellos que pueden ser aplicables no solo a un contexto argumentativo determinado, sino hasta para el llamado auditorio universal. Así cuando expresa que quien busca solo el acuerdo de un auditorio particular trata de persuadir y quien por el contrario se esfuerza por logar tener un auditorio universal, busca convencer.

³⁴ Ibídem, 67.

³⁵ Perelman, Ch. El imperio Retórico... P.39.

³⁶ Alexy, R. (1989). *Teoría de la Argumentación Jurídica*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales. P. 88.
³⁷ Ibídem, 39.

Perelman precisa que la eficacia de la argumentación y el hecho de que ejerza una influencia más o menos importante sobre el auditorio, dependen no solo de argumentos aislados, sino del conjunto del discurso, de la interacción entre argumentos y argumentos que vienen espontáneamente a la mente del que escucha el discurso. El efecto del discurso se encuentra muy condicionado por la idea de que el auditorio se forma del orador. El orden de presentación de los argumentos viene determinado por el momento en que el auditorio esté mejor dispuesto para acogerlos y aunque no es posible formular reglas generales a este propósito, en algunas materias, y ante auditorios especializados, existe un orden esperado, el que suele estar convencionalmente admitido.

Señala Perelman que generalmente en la práctica no se efectúa esta distinción, sin embargo la diferencia cobra una nueva dimensión cuando se relaciona con los argumentos eficaces y válidos, así una argumentación es eficaz cuando consigue aumentar la intensidad de adhesión en los oyentes de manera tal que lleven a cabo la acción prevista o al menos se genere una predisposición que se manifieste en el momento oportuno.

Perelman se niega a adoptar estas distinciones dentro de un pensamiento vivo, pero reconoce que en nuestro lenguaje se utilizan las dos nociones, convencer y persuadir, además vemos cómo los vincula con el tipo de auditorio y subraya que la frontera entre ambos conceptos no siempre es clara, dado que la misma distinción entre auditorios es confusa y resulta complejo distinguir entre ambos conceptos, pero lo que en definitiva importa es la distinción entre persuasión - acción y convicción - inteligencia.

Como se observa, esta distinción nace de acuerdo al auditorio al que se dirige y del que se pretende obtener la adhesión, y estos auditorios se pueden enumerar como: el primero constituido por toda la humanidad, o al menos, por todos los hombres adultos y normales y al que llamaremos el *auditorio universal*; el segundo formado, desde el punto de vista del *diálogo*, por el único interlocutor al cual se dirige; y el tercero integrado por el *propio sujeto*, cuando delibera o evoca las razones de sus actos.

El auditorio universal. Concepto central de este trabajo, Perelman distingue entre los auditorios particulares en el auditorio universal, los particulares son infinitos y variados, en contraste el universal lo constituye todas las personas competentes y razonables, según el autor esta distinción no es de orden cuantitativo sino que está relacionada con la intención del orador, la cual puede estar dirigida a convencer o a persuadir.

En su teoría Perelman contempla que la argumentación que sólo esté orientada hacia un auditorio determinado ofrece un inconveniente, y este es que el orador en la medida en la que se adapta a las opiniones de los oyentes, se expone a basarse en tesis que son extrañas o incluso opuestas a las que admiten otras personas distintas de aquellas a las que se dirige en ese momento, de allí la debilidad de los argumentos admitidos solo por auditorios particulares y el valor concedido a las opiniones que disfrutan de la aprobación unánime, especialmente la de personas o grupos que se ponen de acuerdo en muy pocas cosas, el valor de esta unanimidad depende del número y de la calidad de quienes la manifiestan, dado que, en este campo, el límite lo alcanza el acuerdo del auditorio universal.³⁸

Para Perelman, no se trata de un hecho probado por la experiencia, sino de una universalidad y de una unanimidad que se imagina el orador del acuerdo de un auditorio que debería ser universal y que por razones justificadas, pueden no tomarlo en consideración quienes no participen en él.³⁹

Perelman, se refiere aquí al acuerdo de un auditorio universal, cuestión que constituye uno de los presupuestos de la argumentación en su teoría y para esto señala una regla: el acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de hecho, sino de derecho, es decir, se cuenta con la adhesión de quienes se someten a los datos de la experiencia o a las luces de la razón, porque se afirma lo que es conforme a un hecho objetivo, lo que constituye una aserción verdadera e incluso necesaria. Esto significa que una argumentación dirigida a un auditorio universal debe convencer al lector del carácter apremiante de las razones

³⁸ Cfr. Perelman, Ch. (1979). La Lógica Jurídica y La Nueva Retórica. Madrid: Civitas.P.71
³⁹ Ibídem. 71.

aducidas, de su evidencia, de su validez intemporal y absoluta, independientemente de las contingencias locales o históricas.

Para reafirmar el concepto de auditorio universal, el autor distingue otros tipos de auditorios, por cuanto es estatus del auditorio varía según las consideraciones que se sustentan. Estos son el *auditorio de élite* y *el auditorio especializado*, el primero: solo encarna al auditorio universal para aquellos que le reconocen este papel de vanguardia y de modelo, para los demás, en cambio no constituirá más que un auditorio particular; por su parte los especializados se asimilan voluntariamente al auditorio universal como el auditorio del científico que se dirige a sus iguales, a este auditorio tan limitado el científico lo considera por lo general, no un auditorio concreto sino el verdadero auditorio universal, porque supone que todos los hombres, con la misma preparación, la misma capacidad y la misma información, adoptarían las mismas conclusiones. Sobre la base de estas consideraciones señala que los auditorios no son independientes, son auditorios concretos y particulares que pueden valerse de una concepción del auditorio universal que les es propia.⁴⁰

El auditorio universal, que contiene a todas las personas razonables, es vinculado por Wintgens con el auditorio interno, que consiste en la deliberación consigo mismo a que Perelman se refiere, y cuya preponderancia es la estructura de la argumentación se analiza desde la perspectiva hermenéutica. La relación entre estos dos tipos de auditorio es que el auditorio interno es una forma particular del universal.⁴¹

Distinguiendo Perelman, además de estos tipos de auditorios que pueden ser concebidos como universales: Auditorio de Élite y Auditorios especializados, los que se presentan en la argumentación ante un único oyente y la deliberación con uno mismo.

Como ya se indicó es el concepto de auditorio universal el que marca la diferencia entre el persuadir y el convencer, es decir mientras la argumentación solo pretenda servir para un auditorio particular, será una argumentación

⁴⁰ Cfr. Perelman - Olbrechts-Tyteca. Tratado de Ia... P .78.

⁴¹ Wintgens, L. (1993). Retórica, *Razonabilidad y Ética. Un ensayo sobre Perelman. En Doxa-14* trad. De Isabel Lifante. P. 195.

persuasiva; pero si es una argumentación realizada para obtener la adhesión de todo ente de razón, dicha argumentación recibirá el calificativo de convincente, si efectivamente logra su cometido.

Lo expuesto en el punto el orador y su auditorio, contempla que el auditorio definido desde el punto de vista retórico, es el conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación, y todo gira sobre ese conjunto, que puede ser desde una deliberación íntima, pasando por un diálogo hasta llegar a un auditorio universal, definiendo el autor Chaim Perelman, a este auditorio universal como lo constituido por toda la humanidad o, al menos, por todos los hombres adultos y normales.⁴²

Trata sobre los miembros de ese conjunto que son competentes y razonables. El concepto básico de la teoría de Perelman es el concepto de auditorio y este como quedó anotado al principio de este punto como el conjunto de aquellos sobre los que quiere influir el orador por medio de su argumentación y para poder determinar ese auditorio al que se dirige un orador es necesario que se conozca las intenciones de este. La finalidad de toda argumentación es lograr o fortalecer la adhesión del auditorio, para conseguir esto el orador debe adaptar su discurso al auditorio.

El valor de un argumento según lo expresado se determina de acuerdo al valor del auditorio al que persuade, por ende en el centro de la teoría de Perelman, se encuentra un auditorio al que solo puede persuadirse mediante argumentos racionales, que el autor llamó auditorio universal. En este orden de ideas el concepto se observa que el auditorio es el que contiene la clave para una teoría normativa de la argumentación.

La adhesión del auditorio universal es el criterio para la racionalidad y objetividad de la argumentación, el autor parte para la adhesión del auditorio de los argumentos del orador, en que si todos tuvieran conocimiento de estos y los comprendieran, asentirían también a sus tesis.

⁴² Perelman - Olbrechts-Tyteca. Tratado de la.... P 70.

Las características del auditorio universal dependen de hechos contingentes de tipo individual y social, ya que la composición de este auditorio depende de las ideas de individuos particulares y de diversas culturas.

Desde su perspectiva crítica Alexy señala, que el concepto de auditorio universal plantea algunos problemas ya que Perelman tiene que constatar que el acuerdo de todos no puede lograrse nunca. Quien se dirige al auditorio universal no parte en general ni siquiera de que todos los seres que lo forman tomen conocimiento de sus argumentos, y mucho menos puede esperar que todos concuerden con el fácticamente. Pero si parte de que todos, si tuvieran conocimiento de sus argumentos y los comprendieran, asentirían también a sus tesis. Reconocen sin embargo que el carácter ideal de este auditorio es lo que plantea menos dificultades.

Para el autor, el auditorio universal no consiste en la totalidad de los seres humanos tal y como son, sino que es lo que él llamó *la humanidad ilustrada*, que se compone de los hombres en cuanto a seres racionales, con esto se plantea la interrogante, sobre ¿qué debemos entender por ilustrada y racional?, a estos efectos nos encontramos con lo dicho por el autor Robert Alexy, a los fines de determinar cómo se relacionan estas calificaciones con la definición de auditorio universal como la totalidad de todos los hombres, a saber, son ilustrados y racionales, son quienes entran en el juego de la argumentación. Presupuesto para ello son la posesión de informaciones y la competencia en el tratamiento de las informaciones.⁴³

El auditorio universal es la encarnación de la humanidad adulta y razonable su idea implica una cuestión de hecho y una norma, no es un auditorio efectivo, es una hipótesis que está sometida al control y a la verificación y es la razón por la cual se considera que esta idea pueda servir y ser perfectamente utilizable, en tanto que hipótesis de trabajo, es una idea que se forma y que se somete al control de todos aquellos que puedan ser considerados como miembros de ese auditorio.

⁴³ Alexy, R. *Teoría de la Argumentación Jurídica*. P. 162.

En tal sentido el auditorio universal puede determinarse como la totalidad de los hombres en el estado en que se encontrarían si hubiesen desarrollado sus capacidades argumentativas, y tal estado se corresponde con la situación ideal de diálogo.

Según Alexy, en Perelman la expresión auditorio universal, contiene al menos dos componentes de significado, el primero: el auditorio que un individuo o una sociedad se representa como característico y el segundo: el conjunto de todos los hombres en cuanto seres que argumentan, por lo tanto el acuerdo de un auditorio universal es el acuerdo de todos los seres racionales o simplemente de todos.

La aprobación unánime por un auditorio universal de los argumentos esgrimidos, evidentemente está por encima de los admitidos por los auditorios particulares, el valor de esta unanimidad dependen del número y de la calidad de quienes la manifiestan, aquí el límite lo alcanza el acuerdo del auditorio universal. Esta no se trata de: un hecho probado por la experiencia, sino de una universalidad y de una unanimidad que se imagina el orador. 44

Lo cierto es que el auditorio universal no es sino una construcción del orador, es la universalidad y la unanimidad que se representa el orador y por lo mismo el acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de hecho sino de derecho. Así lo señala el autor Chaim Perelman, al acotar que:

El acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de hecho sino de derecho, porque se afirma lo que es conforme a un hecho objetivo, lo que constituye una aserción verdadera e incluso necesaria, se cuenta con la adhesión de quienes se someten a los datos de la experiencia o a las luces de la razón.⁴⁵

El auditorio universal lo constituye cada uno a partir de lo que sabe de sus semejantes, de manera que trascienden las pocas oposiciones de las que tiene conciencia. Cada quien posee su concepción de auditorio universal, esto nos ayudaría a conocer lo que es real verdadero y objetivamente válido.

⁴⁵ Ibídem, 72.

⁴⁴ Perelman - Olbrechts-Tyteca. *Tratado de la Argumentación...* P 72.

La argumentación que se dirige a un auditorio universal debe convencer al lector u oyente, de la veracidad de las razones aducidas limitada por la idea de adhesión, toda verdad debe ser admitida.

Como es sabido, Perelman define al auditorio como el conjunto de aquellos sobre los cuales el orador quiere influir con su argumentación, entonces es aquí donde entendemos porque que el *auditorio* es una construcción del orador, y que no necesariamente coincide con las personas a las que el orador físicamente se dirige.

Este auditorio puede ir desde *uno mismo*, es decir, la misma persona que argumenta, en una deliberación íntima por ejemplo, pasando por un auditorio *particular*, compuesto por personas que aceptan ciertas premisas que no son necesariamente aceptadas por otras personas, por ejemplo un grupo político o religioso, hasta llegar a uno de los conceptos de mayor cuidado de la teoría de la argumentación de Perelman, como lo es el auditorio *universal*, es decir, la construcción que se hace el orador de un auditorio ideal compuesto por todo ser de razón.

Por esto Perelman afirma que éste es el auditorio del filósofo, cuyos discursos o argumentaciones se realizan con la idea que sean aceptados por cualquier persona racional que juzgue a partir, no de particularidades, sino de premisas susceptibles de universalización. En virtud de todo lo anterior, bien puede afirmarse que toda argumentación es ad hóminem, lo que quiere decir simplemente que todo ejercicio argumentativo es siempre relativo a un auditorio determinado, ya que el éxito de la argumentación depende de lo que el auditorio está dispuesto a admitir sobre hechos, verdades, valores, jerarquías, etcétera.

3. Los géneros oratorios

El primer testimonio que se tiene documentado de la clasificación de los géneros retóricos es el de *La Retórica a Alejandro* de Anaxímedes de Lámpsaco. Se puede fechar sobre el año 340 a. de C., siendo así algo anterior a la *Retórica* de Aristóteles y, por tanto, el tratado de retórica más antiguo que se conserva completo.

La *Retórica a Alejandro* supera a los anteriores manuales en amplitud de miras y desarrollo técnico, abarca además del judicial, los otros dos campos que ya Platón echaba en falta, el deliberativo y el epidíctico, y que a partir de Aristóteles se establecen definitivamente como géneros oratorios. Además, en la *Retórica a Alejandro* se da un tratamiento más amplio de la argumentación, que por primera vez ofrece la división entre argumentos técnicos y no técnicos. Por último, se interesa por cuestiones estilísticas, lo que con el tiempo se llamaría *elocutio*. ⁴⁶

El capítulo 1 se inicia clasificando los géneros de discurso en tres: el deliberativo, el epidíctico y el judicial. Sin más explicación sobre los géneros dice que sus especies son siete: suasoria, disuasoria, encomiástica, reprobatoria, acusatoria, defensiva e indagatoria. Y añade que se utilizarán para intervenir en las deliberaciones públicas, en los juicios a propósito de contratos o en las relaciones particulares, tanto cada una por separado o en combinación de unas y otras. ⁴⁷

Si bien es cierto que ya no vuelve a hablar de géneros, parece evidente que las especies suasoria y disuasoria podrían referirse al género deliberativo (persuadir o no), las especies encomiástica y reprobatoria serían las propias del género epidíctico o demostrativo (alabar o vituperar) y las especies acusatoria y defensiva se usarían en el género judicial (acusar o defender). Todo el libro trata de definir cada una de las especies y de explicar cómo y cuándo deben usarse según el tipo de discurso que se realice y teniendo en cuenta las partes que deben componerle.

La última especie, la indagatoria, no es propia de ninguno de los géneros mencionados al principio. De ella dice:

No suele constituirse por sí sola, sino que se combina con las demás especies, resultando sobre todo útil en las réplicas. Sin embargo, para que no ignoremos tampoco su disposición, por si alguna vez tuviéramos que indagar un discurso, una vida, una acción humana o una cuestión

⁴⁶ Sánchez Sanz, J. (1989). Edición de Retórica a Alejandro, de Anaxímenes de Lámpsaco. Salamanca: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Salamanca. P. 19.

⁴⁷Anaxímenes de Lámpsaco. (1989). Retórica a Alejandro, edición de Sánchez Sanz, J Salamanca: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Salamanca. P. 47-48.

administrativa de la ciudad, la voy a explicar brevemente [...] Iremos exponiendo e indagando una tras otra cada cosa dicha, realizada o pensada, e iremos demostrando que son contrarias a lo justo, a lo legal y a lo conveniente, tanto particular como públicamente; observaremos cada cosa, a ver si son contradictorias entre sí, o lo son con el carácter de los hombres honrados o con lo probable [...] La indagación no ha de hacerse con carácter agrio, sino suave; de esa manera el discurso les resultará más convincente a los oyentes, al tiempo que el orador no dejará una mala impresión de sí mismo. Una vez que hayas indagado cada cosa con claridad, lo amplificarás; y, al final, haz una concisa recapitulación y recuérdales a los oyentes lo tratado. Usaremos todas las especies técnicamente disponiéndolas de esta manera.⁴⁸

Resulta interesante hacer un alto en la *Retórica a Alejandro* por tratarse del testimonio más antiguo del que se dispone en cuanto a la clasificación de los géneros retóricos, pero la establecida por Aristóteles es la que se ha consolidado como punto de referencia clásico a través de la *rhetorica recepta* o retórica recibida. Fue Aristóteles el que la sistematizó y el que estableció una tipología correspondiente que constituiría el modelo de la preceptiva posterior.⁴⁹

Para Aristóteles es el público o auditorio quien determina la estructura del discurso, esto lo hace partiendo de dos grupos de receptores, los que tienen que tomar una decisión sobre el tema planteado en el discurso y los que no tienen que actuar ni decidir sobre la cuestión tratada, realizando así una clasificación según los géneros, dice así Aristóteles en su *Retórica*:

Tres son en número las especies de la retórica, dado que otras tantas son las clases de oventes de discursos que existen. Porque el discurso consta de tres componentes: el que habla, aquello de lo que habla y aquél a quien habla: pero el fin se refiere a esto último, quiero decir al oyente. Ahora bien, el oyente es, por fuerza, o un espectador o uno que juzga; y, en este último caso, o uno que juzga sobre cosas pasadas o sobre cosas futuras. Hay en efecto, quien juzga sobre lo futuro, como, por ejemplo, un miembro de una asamblea, y quien juzga sobre sucesos pasados, como hace el juez; el espectador, por su parte, juzga sobre la capacidad del orador. De modo que es preciso que existan tres clases de discursos retóricos: el deliberativo, el judicial y el epidíctico. Lo propio de la deliberación es el consejo y la disuasión; pues una de estas dos cosas es lo que hacen siempre, tanto los que aconsejan en asuntos privados, como los que hablan ante el pueblo a propósito del interés común. Lo propio del proceso judicial es la acusación o defensa, dado que los que pleitean forzosamente deben hacer una de estas cosas. Y lo propio, en

⁴⁸ Anaxímenes de L., *Retórica a...* PP. 89-90.

⁴⁹ Mortara Garavelli, B. Manual de Retórica. Madrid. Cátedra. 1991. P. 28.

fin, del discurso epidíctico es el elogio y la censura... Cada uno de estos géneros tiene además un fin, que son tres como los géneros que existen: para el que delibera, el fin es lo conveniente o lo perjudicial. Para los que litigan en un juicio, el fin es lo justo y lo injusto. Para los que elogian o censuran, el fin es lo bello y lo vergonzoso. ⁵⁰

La Retórica aristotélica se planteó que en el género deliberativo el orador aconseja o desaconseja y su opinión concluye en lo que parece más útil, en el género judicial éste acusa o defiende para decidir lo justo y en el género epidíctico alaba o critica y su discurso tiene que ver con lo bello y lo feo.⁵¹ Estos estarían dados por el lugar desde el que el orador habla y por la perspectiva que asume frente a su audiencia para tratar sus acontecimientos, pues es según el carácter del auditorio como examina las pasiones y las emociones que el orador puede suscitar con su discurso. ⁵²

Los géneros de la retórica no se definen en términos absolutos sino en situacionales, y por variables siempre contingentes. Este es un componente decisivo para comprender esta teoría. Siguiendo este razonamiento, Aristóteles elaboró una clasificación acorde tanto con el principio de *relatividad*, esto es según el punto desde el cual se habla, y con el principio de *posibilidad* que ya no versa sobre lo necesario sino sobre lo posible y de este modo la retórica quedó compuesta por los géneros judicial, deliberativo y epidíctico.

El género deliberativo pertenece más al terreno de la discusión política, y versa sobre el futuro, sobre lo que es conveniente o no hacer. Este género moldea la oratoria típica de los congresos y legislaturas de Estado, pero puede proyectarse a otros usos civiles. Centrado en la necesidad de hacer mirar las ventajas de pensar o actuar de cierta manera para alcanzar algún objetivo ya sea que se considera o no mejor para el bien común, sus lugares son según Aristóteles, lo deseable y lo indeseable, lo ventajoso y lo inconveniente, lo preferible en suma.

⁵⁰ Aristóteles. (1998). *Retórica* 1358a37-1358b8. Madrid: *Edit*. Alianza Clásicos de Grecia y Roma.

⁵¹ Cfr. Aristóteles, *Rhetorica* 1358b.

⁵² Cfr. Aristóteles, Rhetorica 1389-1391.

Así pues, al género deliberativo pertenecen los discursos que se pronuncian ante una asamblea para decidir sobre la conveniencia o no de realizar lo que se propone. El orador pretende aconsejar o disuadir en términos de utilidad frente al rechazo, si considera perjudicial la realización de la cuestión planteada sobre un hecho futuro. Son los discursos típicos de las relaciones sociales y políticas, elecciones de jefes, votaciones de una ley o cualquier otra decisión que sea necesario tomar con la intervención de los oyentes. En estos discursos puede haber discusión dialéctica mediante la exposición a favor o en contra de lo que se propone decidir o votar y su argumentación suele ser inductiva, es decir, de lo particular a lo general. En estos discursos puede haber discusión dialéctica mediante la exposición a favor o en contra de lo que se propone decidir o votar ⁵³ y su argumentación suele ser inductiva, es decir, de lo particular a lo general.

En ocasiones, el auditorio del discurso ya está decidido en un determinado sentido y la dialéctica disminuye considerablemente en intensidad, bien porque los receptores ya tengan conocimiento previo sobre lo que se les va a proponer y acudan a dar su voto favorable, o bien porque los que no están de acuerdo no lo manifiesten si no lo consideran oportuno. En estos casos, el orador no hace más que afianzar la opinión compartida con el público, de tal manera que, en tal situación retórica, el discurso de género deliberativo se parece bastante al de género demostrativo al disminuir la dialéctica, aunque no deben confundirse por tratarse de géneros diferentes, su finalidad es determinar lo útil y provechoso o lo perjudicial y dañino de la decisión que se propone aceptar o rechazar.

El género judicial, también llamado forense, tiene lugar cuando el discurso está orientado a juzgar los hechos pasados, es decir hacia el ataque o la defensa de una convicción a partir de acontecimientos que ya han sucedido. Como sabemos, los hechos pasados nunca son por sí mismos nítidos sino que están sujetos a valoración, como sucede en los juzgados, que son el núcleo donde esté género habría nacido y así, el orador tendrá que elaborar argumentos para sustentar un juicio sobre lo acontecido. Según Aristóteles los tópicos que son adecuados para éste género son el de lo justo y lo injusto, lo correcto y lo

⁵³ Albadalejo Mayordomo, T. (1991). Retórica. Síntesis. Madrid: Dalloz. P.55.

equivocado, ya que es sobre su eje que se establece toda argumentación de este tipo. Una simple invocación de hechos, aunque esté escrita en presente, abona a la idea negativa que se hace de los hechos pasados para demostrar la conclusión que se persigue, con base en los acuerdos de lo que es justo o lo que no lo es.

Siendo en virtud de lo anterior el género judicial el que corresponde a las exposiciones realizadas ante un juez con el objetivo de acusar o defender algo o a alguien respecto de un asunto del pasado. Se plantea una causa para demostrar su justicia o su injusticia. Es el primer género retórico que ocupa un lugar preponderante en la oratoria griega, pues desde sus orígenes los juicios democráticos exigieron la exposición de discursos orales con un fin persuasivo, trayendo consigo la aparición de los primeros manuales con un tratamiento sistemático y técnico de las pautas del discurso judicial e incluso con una terminología muy específica, como sigue ocurriendo en la actualidad.

Por lo tanto, la finalidad del género judicial es determinar lo justo o lo injusto y los razonamientos de la argumentación deben ser más rigurosos, no solamente porque hay leyes establecidas que deben conocer, sino porque el auditorio es más culto y suelen aplicar el método deductivo, es decir, de lo general a cada caso particular.

En este género la disputa es esencial, hay una acusación y una defensa ante un juez o tribunal que debe decidir, según las argumentaciones expuestas en cada caso, sobre unos mismos hechos y llegar a una conclusión o dictar una sentencia. Éste es el género más caracterizado dialécticamente, puesto que se enfrentan dos partes que proponen decisiones opuestas y que intentan influir en el destinatario a favor de sus respectivas posiciones. ⁵⁴

El género epidíctico, por su parte, versa sobre el presente, también llamado demostrativo, es el discurso que apela al público a atender y mirar lo que sucede en el aquí y el ahora. Las exequias fúnebres fueron en la antigüedad una de las ocasiones típicas para la oratoria epidíctica, pero hoy podemos verla extendida a todo tipo de prácticas de la comunicación. Por ejemplo los logotipos tienen como fin mostrar lo importante de la marca o la portada de un libro puede ser vista como

⁵⁴ Albadalejo Mayordomo, T. Retórica... P.56.

la presentación del mismo. Estaríamos así ante el género epidíctico, que apela a la fórmula x es y, ocasión también para múltiples metáforas que difunden un *ethos*. Aristóteles hablaba de que los tópicos del género epidíctico son la virtud, la nobleza, la belleza, etcétera, y puede abarcar también los tópicos de la alabanza o la culpa. 55

Este género demostrativo o epidíctico es el que se usa para elogiar o denigrar de algo o de alguien. Consiste en alabar o vituperar a una persona, pero también admite contemplar actuaciones de los hombres o hechos concretos dignos de alabanza o de rechazo. Normalmente se tratan asuntos pasados, aunque igualmente se puede referir a sucesos del presente, y se dirige a un público que no tiene capacidad para influir en los acontecimientos ni debe tomar ningún tipo de decisión sobre ellos.

Se valora lo bello o lo feo, lo digno de admiración o lo despreciable y vergonzoso de una persona o de unos hechos, tanto en el aspecto interno de las cosas referidas al alma, al cuerpo o a aspectos externos de cualquier clase. ⁵⁶

Este tipo de discursos es el que tiene menos marcado el carácter dialéctico, pues solamente habla un orador y no existe réplica discursiva de la parte que defienda lo contrario; sin embargo, el orador en estos discursos actúa implícitamente de modo dialéctico al tener en cuenta al construirlos cuáles pueden ser los puntos objetables de su planteamiento.⁵⁷

Aristóteles considera que la dialéctica se ejercita en todos los géneros en mayor o menor medida. Dice al principio de su libro: la retórica es análoga a la dialéctica. Ambas se ocupan de objetos cuyo conocimiento es, en cierto modo, propio de todos los hombres, y no de una ciencia específica.⁵⁸

Es también el género en donde el orador puede embellecer más el discurso, sobre todo si es de tipo laudatorio, y poner de manifiesto sus aptitudes como orador tratando de convencer al público de las cualidades o de los defectos de la persona o de la cosa que constituyen el objeto de su discurso.⁵⁹

⁵⁵ Cfr. Aristóteles, Rhetorica 13858b-27-28.

⁵⁶ Beuchot, M. (1998) La Retórica como Pragmática y Hermenéutica. Barcelona: Anthropos. P.75.

⁵⁷ Albaladejo Mayordomo, T. Retórica... P.55.

⁵⁸ Aristóteles, Rhetorica 1354a.

⁵⁹ Spang, K. (1979).Fundamentos de Retórica. Pamplona: Ediciones Universidad de Navarra. P. 61.

El oyente no es más que un espectador que goza pasivamente con el resultado del interés estético de oyente en el asunto (res) y la formulación literaria (verba) del discurso. ⁶⁰

Al tratar hechos ya sucedidos y acabados, pasados o presentes, se valora exclusivamente el talento del orador con independencia de que se comparta o no lo que comunica en su discurso. Y, en ocasiones, puede resultar ambiguo si la alabanza o reprobación está vinculada en alguna medida a acontecimientos sociales, políticos o judiciales.

En la Edad Media se añadieron a los anteriores las llamadas artes: ars praedicandi, sobre la técnica de elaborar sermones, ars dictandi o ars dictaminis, sobre el arte de escribir cartas y las *ars poetriae*, preceptos gramaticales, métricos y retóricos para escribir poesía. Artes que fueron apareciendo sucesivamente en el tiempo a partir del siglo XI en el que la retórica cambia sustancialmente y adquiere una orientación eminentemente práctica *ars dictandi o dictaminis* (siglo XI) sobre el arte de escribir cartas, *ars poetriae o poeticae* (siglo XII) sobre preceptos gramaticales, métricos y retóricos para escribir poesía *y ars praedicandi* (siglo XIII) sobre la técnica de elaborar sermones, ⁶¹y una coexistencia de todas ellas alrededor del siglo XIV.

Hasta ese momento los tratados retóricos medievales estaban incluidos en obras enciclopédicas y se estudiaban como habilidad de la expresión sabia y efectiva de los hechos, junto a la gramática como posibilidad de comprenderlos y a la lógica o capacidad de razonar la relación entre los mismos; o bien, aunque era menos frecuente, adoptaban la forma de un tratado monográfico sobre la retórica en general o sobre alguna de sus partes. ⁶²

La novedad principal de estas incorporaciones radica en que, salvo en el último caso, estas nuevas modalidades no son orales, sino que implican la escritura. Además, el *ars poetriae* supone la entrada explícita de la literatura en el terreno de la reflexión teórica retórica.

⁶⁰ Lausberg, H. (1968). Manual de Retórica Literaria. Tres Vols. Madrid: Gredos. P.106.

Murphy, J. (1988). Sinopsis Histórica de la Retórica Clásica. Madrid: Gredos. P.98.
 Cfr. Albadalejo Mayordomo, T. (1981). Comenta la Pertenencia de la Retórica al Conjunto de las Siete Artes Liberales, dentro del cual está agrupada con la Gramática y la Lógica en el *Trívium*", y cita a Curtius. Vol. I. P. 63 ss.

Existen numerosas coincidencias entre los distintos tipos de *ars*, pues, con frecuencia, proponen principios idénticos para las diversas especies de discurso. Sin embargo, es lógico estudiarlas por separado, dado que cada una de ellas tiene una finalidad específica y unos receptores concretos. ⁶³

El ars dictandi o dictaminis es el arte de escribir cartas. Esta modalidad está integrada por repertorios de fórmulas fijas, que, dependiendo de su selección de la materia tratada y del destinatario, permiten configurar mecánicamente los escritos. Tienen de original que ni el emisor y ni el receptor está presente en el momento de la comunicación. Se produce un espacio temporal entre la recepción del mensaje y la respuesta y, por tanto, no cabe más canal de comunicación que el escrito.

Las artes *poetriae* son tratados teóricos que conjugan preceptos gramaticales, métricos y retóricos, cuya aplicación permitirá al lector sutil convertirse en un buen poeta. Retórica y poética confluyen explícitamente en este género. El *ars praedicandi* es la técnica de elaborar sermones. Los tratados sobre esta disciplina están constituidos por consejos de tipo práctico dirigidos al orador cristiano, que, como adoctrinador, debe construir sermones elocuentes y atractivos para los fieles. La retórica sacra utiliza los géneros retóricos ya existentes para llenarlos de contenidos nuevos de tipo espiritual.

Es esencial que el orador determine de qué clase de género va a realizar su exposición, porque de ello dependen los diferentes recursos textuales que necesite elegir para su eficacia comunicativa y la consecución de su finalidad persuasiva.

Tanto Aristóteles como todos los teóricos dejan un lugar en sus tratados de Retórica, junto a los géneros oratorios deliberativo y judicial, al género epidíctico, el cual se ha arraigado con fuerza. La mayoría de las obras maestras de la oratoria, los elogios y panegíricos de un Gorgias o de un Isócrates, retazos de pompas célebres en toda Grecia, constituían discursos del género epidíctico. Al contrario de los debates políticos y judiciales, verdaderos combates en los que

⁶³Bobes, C. (1998). Historia de la Teoría Literaria II. Transmisores. Edad Media Poéticas Clasicistas. Madrid: Gredos. PP. 155 a 161.

dos adversarios se esforzaban por conseguir, en materias controvertidas, la adhesión de un auditorio que decidía el resultado de un proceso o de una acción que debía emprenderse, este no es el caso del discurso epidíctico.

Para Aristóteles, el orador se propone alcanzar, según el tipo de discurso, objetivos diferentes, en lo deliberativo, aconsejar lo útil, es decir, lo mejor; en lo judicial, defender lo justo, y en el epidíctico, que versa sobre el elogio y la censura, ocuparse sólo de lo que es bello o feo. Se trata, pues, de reconocer valores. Sin embargo, al faltar la noción de juicio de valor y la de intensidad de adhesión, los teóricos del discurso, siguiendo a Aristóteles, mezclan incontinente la idea de bello, objeto del discurso, equivalente por otra parte a la de bueno, con la idea del valor estético del propio discurso. Por eso, el género epidíctico parece depender más de la literatura que de la argumentación.

Para los teóricos el discurso epidictico presentaba una forma degenerada de elocución que sólo pretendía agradar, realzar, adornando los hechos ciertos o al menos, indiscutibles. No quiere esto decir que los antiguos no hubieran visto otro fin en el discurso epidíctico.

Así es como la distinción de los géneros ha contribuido a la disgregación ulterior de la retórica, pues la filosofía y la dialéctica se han anexado los dos primeros géneros y la prosa literaria ha englobado el tercero.

Ahora bien, creemos que los discursos epidícticos constituyen una parte esencial del arte de persuadir y que la incomprensión manifestada hacia ellos procede de una falsa concepción sobre los efectos de la argumentación.

La retórica es el empleo del lenguaje, auxiliado por la voz y el gesto, con el fin de persuadir de algo a un auditorio, asimismo, la retórica aristotélica es el estudio y clasificación de los medios de la persuasión que existen para cada caso particular. El modo de persuadir, no obstante, varía a tenor de lo que el orador persiga, y ello da lugar a los géneros del discurso que se acaba de exponer.

Un orador solitario que, con frecuencia, ni siquiera aparecía ante el público, sino que se contentaba con hacer circular su composición escrita, presentaba un discurso al que nadie se oponía, sobre temas que no parecían

⁶⁴ Cfr. Aristóteles. Retórica. 1358 a 37 – 1358b8.

dudosos y de los que no se sacaba ninguna consecuencia práctica. Ya se tratase de un elogio fúnebre o del de una ciudad ante sus habitantes, de un asunto carente de actualidad, como la exaltación de una virtud o de una divinidad, los oyentes sólo desempeñaban, según los teóricos, el papel de espectadores. Tras haber escuchado al orador, no tenían más que aplaudir e irse. Dichos discursos, además, constituían una atracción destacada en las fiestas que reunían periódicamente a los habitantes de una o varias ciudades, y el efecto más visible era el de ilustrar el nombre del autor. Se apreciaba semejante fragmento de pompa como si fuera la obra de un artista, de un virtuoso.

Pero, en esta apreciación lisonjera se veía un fin y no la consecuencia de que el orador había alcanzado cierto objetivo. Se trataba al discurso al estilo de los espectáculos de teatro o torneos atléticos, cuya finalidad parecía ser la de resaltar a los participantes. Su carácter particular había provocado el abandono del estudio de los gramáticos por parte de los rétores romanos, quienes ejercitaban a los alumnos en los otros dos géneros, considerados dependientes de la oratoria práctica.

La eficacia de una exposición, que tiende a obtener de los oyentes la suficiente adhesión a las tesis que les presentan, sólo se la puede juzgar de acuerdo con los objetivos que se propone el orador. La intensidad de la adhesión que se procura conseguir no se limita a la producción de resultados puramente intelectuales, al hecho de declarar que una tesis parece más probable que otra, sino que muy a menudo se la reforzará hasta que la acción, que debía desencadenar, se haya producido.

La intensidad de la adhesión, orientada a la acción eficaz, no puede medirse por el grado de probabilidad concedida a la tesis admitida, sino bien los obstáculos que la acción supera, los sacrificios y las elecciones que acarrea y que la adhesión permite justificar.

Chaim Perelman, en su *Tratado de la Argumentación*, señala en el auditorio como construcción del orador que:

El oyente dentro de sus nuevas funciones, adopta una nueva personalidad que el orador no puede ignorar, y lo que sirve para cada oyente en concreto no es, por eso, menos válido para los oyentes, tomados globalmente, hasta tal punto incluso que los teóricos de la retórica creyeron poder clasificar los géneros oratorios según el papel que cumple el auditorio al que se dirige el orador. Los generos oratorios tal como los definian los antiguos (género deliberativo, judicial, epidictico) correspondían respectivamente según ellos, a auditorios que deliberan, juzgan o solo disfrutan como espectador del desarrollo oratorio, todo ello sin tener que pronunciarse acerca del fondo del asunto. 65

De lo expresado por el autor se observa que, en efecto, a mediados del siglo XX la retórica resurge con una fuerza inusitada y en gran medida con la implantación bastante generalizada de los sistemas políticos democráticos, la libertad de expresión y la pluralidad de la sociedad actual, desde muy diferentes puntos de vista, que conviven gracias a las múltiples relaciones que permiten los modernos medios de comunicación.

Los géneros retóricos clásicos, que nunca se dejaron de usar absolutamente, se recuperan y se actualizan de acuerdo a las circunstancias de las nuevas tecnologías, pero, se puede afirmar, que siguen siendo válidos y mantienen su concepción primitiva en lo esencial. El término retórica que designaba una técnica comunicativa y el modo de ponerla en práctica de forma persuasiva, apropiada, elegante y adornada, degeneró en algo falso, redundante, hueco, pomposo, como sugestión engañosa o artificio literario. No es raro oír con sentido despectivo expresiones como es un retórico o no me vengas con retóricas, referidas a la falta de sinceridad, a lo insustancial, a lo vacío o a lo rebuscado y artificial.

Pero, es la primera acepción del término la que se recupera como conjunto de técnicas y normas para pensar bien, hablar bien y expresarse correctamente con una clara intención de influir en los receptores de acuerdo a los diferentes géneros del discurso. Sus definiciones no han cambiado, sí su forma de manifestarse y comunicarse, especialmente a través de las posibilidades que ofrece el mundo de Internet, revolución actual comparable a la que supuso la aparición de la imprenta por la permanencia del texto escrito y su amplitud divulgativa.

⁶⁵ Perelman - Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la Argumentación...* P 57.

La nueva retórica se rehabilita como retórica de la argumentación y como retórica de la ornamentación. Es el *Tratado de la Argumentación* de Perelman y Olbrechts-Tyteca el libro más importante en esta recuperación como nueva retórica o teoría de la argumentación. La base de esta actualización está en la relación de la retórica con la filosofía.

4. La humanidad competente y razonable

Este punto guarda relación directa con el concepto de auditorio universal, esto por cuanto el autor Chaim Perelman, en su Tratado, como ya se señaló, identifica al auditorio universal como él constituido por toda la humanidad, o al menos por todos los hombres adultos y normales.⁶⁶

Se observa que para el autor el auditorio universal no consiste en la totalidad de los seres humanos tal y como son, sino que es lo que se llamó *la humanidad ilustrada*,⁶⁷ que se compone de los hombres en cuanto seres racionales, con esto se plantea la interrogante sobre que debemos entender por competente y razonable. A estos efectos Robert Alexy, a los fines de determinar cómo se relacionan estas calificaciones con la definición de auditorio universal con la totalidad de los hombres, señaló que ilustrados y racionales son quienes entran en el juego de la argumentación. Presupuesto para ello son la posesión de informaciones y la competencia en el tratamiento de las informaciones.⁶⁸

Para este autor, entonces, el auditorio universal perelmaniano es la humanidad ilustrada, compuesta por los hombres en cuanto seres racionales, pero sólo aquellos que entran en el juego de la argumentación. La racionalidad es una función que se cumple entre un núcleo de hombres capaces de estar de acuerdo sobre una temática determinada, vale decir, de superar diferencias previas al consenso, sin las cuales esta carecería de sentido.

La idea de racionalidad apunta a un estado de unidad anterior al mismo consenso racional, puesto que la unidad intersubjetiva puede constituirse desde la

⁶⁶ Cfr. Perelman. Tratado de la... P.70.

⁶⁷ Cfr. Alexy. *Teoría de la Argumentación...*, P.161.

⁶⁸ Cfr. Alexy. *Teoría de la Argumentación...*, P.39.

individualidad radical y absoluta. La tesis de Perelman se entiende así como un movimiento dialéctico elaborado desde la unidad previa y fundamental del auditorio, que permite a partir de la superación de diferencias particulares entre los hombres que la componen, alcanzar el grado de consenso o adhesión necesarios frente al argumento propuesto por el orador.

Lo racional es aquello que se manifiesta acorde con la dignidad del hombre, cuyo aspecto operativo son los derechos humanos. Entonces, el auditorio universal es la encarnación de la humanidad adulta y razonable, su idea implica una cuestión de hecho y una norma, no es un auditorio efectivo, es una hipótesis que está sometida al control y a la verificación y es la razón por la cual se considera que esta idea pueda servir y ser perfectamente utilizable en tanto que hipótesis de trabajo. Es una idea que se forma y que se somete al control de todos aquellos que puedan ser considerados como miembros de ese auditorio.

La nueva retórica se sitúa en el terreno de la elección razonable de una opción sobre la base de la deliberación y la prudencia, dentro de ese terreno el tipo de discurso más relevante es la argumentación llamada suasoria en la que el discurso argumentativo se define por su fin último, el cual no es otro que convencer al interlocutor de la verdad de las tesis que se le presentan, y ésta va dirigida a mover el ánimo de un auditorio en la dirección pretendida por el orador.

El auditorio es una construcción del orador, como ya se anotó, es el conjunto de personas sobre las que el orador pretende influir por medio de su discurso argumentativo, en este orden de ideas apunta Luis Vega Reñón, al señalar:

La argumentación será eficaz si tiene éxito en un auditorio concreto, será válida si tiene éxito en un auditorio universal formado por un tipo de gente que se supone inteligente, competente y razonable y obrando conforme a lo normal en este marco idealizado, normalidad que en virtud de las características del auditorio se elevaría a la categoría de norma general de razonabilidad. 69

Para Robert Alexy, Perelman solo establece el supuesto de auditorio universal como una meta ideal para cualquier discurso. Los argumentos deben

⁶⁹ Vega Reñón. Si de Argumentar se Trata. p. 148.

estructurarse de tal forma que no solo convenzan a un auditorio primario sino a todas las personas que comprendan racionalmente ese discurso. Continúa señalando Alexy, que de ninguna forma el auditorio universal se refiere a todos los hombres, sino solo a *el* auditorio universal es la humanidad ilustrada, que se compone de los hombres en cuanto seres racionales. ⁷⁰

Se presenta una dificultad más ¿Qué entiende Perelman por ilustrada y racional?, y el mismo responde que son ilustrados y racionales las personas que puedan entrar en el juego de la argumentación, como ya se señaló arriba, por lo cual el auditorio universal puede determinarse como la totalidad de los hombres en el estado en que se encontrarían si hubieran desarrollado sus capacidades argumentativas.⁷¹

Esto se corresponde con la habermasiana situación de diálogo, lo que en Perelman es el acuerdo del auditorio universal, en Habermas es el consenso alcanzado bajo condiciones ideales. En lo que se refiere al principio de universalidad, significa que según Perelman un juicio de valor o de deber sólo puede considerarse como fundamentado racionalmente si todos pueden concordar con él.

Para Alexy, la expresión auditorio universal de Perelman, tiene cuando menos dos significados, no excluyentes sino complementarios, como lo son (1) el auditorio que un individuo o una sociedad se representa como característico, y (2) el conjunto de todos los hombres en cuanto a seres que argumentan.⁷² No parece estar excluido que ambas determinaciones sean compatibles.

Quien se dirige al auditorio universal lo hace al conjunto de todos los hombres en cuanto a seres que argumentan, y en esto su idea de estos hombres está moldeada por sus concepciones anteriores.

Esto vale sobre todo para el caso en que un orador se dirige a un auditorio en forma de monólogo. Esto por cuanto muchas expresiones de Perelman sugieren la idea de que la argumentación ante el auditorio universal es siempre un monólogo.La argumentación ante el auditorio universal parece por

⁷² Ibídem, 163.

⁷⁰ Alexy.R, *Teoría de la Argumentación Jurídica*. p. 162.

⁷¹ Cfr. Alexy.R, *Teoria de la Argumentación Jurídica*. p. 162.

ello pertenecer a la perspectiva retórica y ser unilateral, Perelman subraya sin embargo expresamente, que no es tal el caso.

En la mediada en que tiene lugar un intercambio de argumentos, pierden peso las concepciones previas, que se convierten incluso en objeto del discurso. El segundo componente de significado resulta decisivo. De ahí que, en lo que sigue, pase a ocupar el primer plano. Por ello, la principal cuestión de interés es hasta que punto un concepto tan ampliamente formulado puede servir como medida para valorar los argumentos.⁷³

⁷³ Alexy.R, *Teoría de la Argumentación Jurídica*. PP. 163 -164.

Capítulo II EL DISCURSO RETÓRICO

1. Introducción

El presente capítulo subraya la importancia de lo que representa para el auditorio universal de Chaim Perelman temas como el discurso retórico, la función racional normativa en el discurso y la estructura de la argumentación.

El discurso retórico recorre un camino que se inicia en la mente del orador y que concluye en la comprensión por parte del receptor. Se trata no sólo de escribir y hablar bien, sino, sobre todo, de pensar bien y comunicar adecuadamente un contenido con una finalidad didáctica o persuasiva.

Pero, además, un punto realmente importante es que el discurso es el vehículo a través del cual nos relacionamos con los demás y con el ambiente social del que formamos parte, siendo el texto o la lengua el medio para llevar a cabo estas relaciones. La práctica del discurso es una práctica retórica. Esta práctica, ya desde la época clásica, tiene el reconocimiento de ser la precursora, en un sentido amplio, de lo que hoy se llama discurso.

Dentro de la idea de discurso retórico es necesario señalar que la Retórica nace en el mundo con una clara vocación de sistematizar los elementos comunicativos de aquellos discursos en los que se pretendía persuadir al interlocutor. De esta manera, es posible presuponer que los recursos retóricos encierran una idea de lo verdadero que con frecuencia suele ser trasmitido en el lenguaje de los valores.

Es la retórica la que proporciona al orador, productor del discurso retórico, el instrumental necesario para que éste construya de modo adecuado y efectivo dicho discurso en todos sus aspectos. El texto correspondiente es el producto de la actividad retórica y es elaborado por el orador a través de una serie de operaciones imprescindibles para que cumpla su finalidad esencial, la persuasión. Por tanto, la oratoria está formada por el conjunto de discursos retóricos en su realización concreta como explicitación de la codificación a la que se encuentran sometidos tales discursos.

La construcción del discurso depende de tres momentos: la invención, la disposición y la elocución. El discurso implica acción retórica, es decir la acción sobre la realidad, acción sobre la lengua, acción sobre el ser humano y por consiguiente, implica el resultado de estas acciones.

Se trata de la naturaleza de la lengua en acción, y acomodándose a una situación comunicativa determinada. Ello se aleja de la idea de que el discurso retórico es un discurso determinado y especial, relegado sólo al campo de la elocución o de la composición literaria. No se podría sustentar la diferenciación entre discurso retórico y discurso no retórico debido a que en él se utilicen o no se utilicen las denominadas clásicas estructuras retóricas conocidas como aliteración, rima, ironía, metáfora, hipérbole, etc. Esta distinción ignoraría muchos de los elementos que intervienen en la situación comunicativa.

Es útil para obtener éxito en los negocios, para triunfar, para hablar bien en público, para hacer amigos. En las circunstancias actuales, en que el humanismo se ve casi sofocado bajo el exceso de especialización, en que la técnica inventa medios capaces de exterminar a la humanidad, la rehabilitación filosófica de la retórica adquiere amplias significaciones.

Por tanto, considerando que todo discurso es retórico, el discurso caracterizado de informativo, y que podría ser considerado no retórico, lo es. Por ejemplo, en el texto de unas instrucciones para la instalación de un programa informático existe la influencia del discurso retórico en el auditorio

Su auge es tal que hoy día se la ve en compañía de la cibernética, la sociología, la sicología, las ciencias de la información y de la comunicación y ello como materia de investigación y como instrumento de creación o de análisis. La *rhetorica nova*, retórica científica, se presenta no sólo como retórica literaria, sino como retórica del cine, como retórica de la publicidad, como retórica de la imagen, como retórica general.

El segundo punto que se aborda en este capítulo trata de la función racional y normativa del discurso en la teoría de la argumentación de Chaim Perelman. En el mismo observaremos que en Perelman se encuentran dos sentidos distintos de auditorio universal, por un lado el auditorio universal sería una construcción del

orador, de ahí su carácter ideal, que por tanto depende de las ideas de individuos particulares y de diversas culturas, pero en este caso, un auditorio solo es un auditorio universal para quien lo reconoce como tal, con lo que el papel normativo de la noción resulta seriamente limitado, así señala el referido autor, cuando expone que un auditorio solo es un auditorio universal para quien lo reconoce como tal, para quien no lo reconoce así es un auditorio particular, con ello resulta fuertemente limitado el papel normativo del auditorio universal, por cuanto es una norma solo para quien la acepte como tal.

Por otro lado, en Perelman existe otra noción de auditorio universal que se inspira en el imperativo categórico de Kant, y que se formula debe comportarse como si fuera un juez cuya *ratio decidendi* deba proporcionar un principio válido para todos los hombres.⁷⁴ El acuerdo del auditorio universal es un acuerdo de todos los seres racionales o simplemente de todos.⁷⁵ El autor Alexy entiende que, a partir de aquí el auditorio universal puede determinarse como la totalidad de los hombres, tal y como son, esta sin embargo no es la opinión de Perelman.⁷⁶

El tercer punto versará sobre la estructura de la argumentación, aquí se observará que en el autor antes de preguntarse cómo puede la referencia al auditorio universal caracterizar a un argumento como racional, considera que examinar la estructura de la argumentación, para ello sólo pueden exponerse los rasgos esenciales de las numerosísimas consideraciones de Perelman, que además no pretenden ser completas ni definitivas, siendo la distinción fundamental de Perelman la que efectúa entre premisas y técnicas de argumentación.

2. El discurso retórico

La Teoría de la argumentación se define, como se señaló en el capítulo anterior, como la que se propone influir, sobre un auditorio, modificar sus convicciones o sus disposiciones mediante un discurso que se le dirige y que

⁷⁴ Ibídem, 162.

⁷⁵ Ibídem.

⁷⁶ Cfr. Alexy. *Teoría de la Argumentación*... P.162.

busca ganar la adhesión de los espíritus, en lugar de imponer la voluntad por la coacción o por el adiestramiento, 77 y es preciso señalar que el ambiente de la primera mitad del pasado siglo fue propicio para la recuperación de la retórica, contando con el interés de los filósofos por los problemas del lenguaje, en coincidencia con el desarrollo de la lingüística, el escaso papel de la lógica formal, y la revalorización de la sofística.

Al referirnos a la rehabilitación de la retórica debemos señalar que, el fundamento de la retórica estuvo en el principio de razón suficiente es decir, en la constatación de que la ausencia de verdades evidentes e indubitadas como fundamento de la acción práctica, fuerza a un permanente proceso de fundamentación e intercambio comunicativo, de cara a la convicción y al consenso, conformado los tres elementos que componen la relación retórica, el orador, el auditorio y el puente de comunicación o discurso.

Este principio, no fue planteado por Aristóteles, sino por el filósofo alemán Wilhelm Leibniz (1646 - 1716) y nos dice que todo objeto debe tener una razón suficiente que lo explique⁷⁸. Lo que es, es por alguna razón, nada existe sin una causa o razón determinante⁷⁹. Dice Leibniz en su Monadología:

Nuestros razonamientos están fundados sobre dos grandes principios: el de contradicción, en virtud del cual juzgamos falso lo que implica contradicción, y verdadero lo que es opuesto o contradictorio a lo falso, [...] y el de razón suficiente, en virtud del cual consideramos que no podría hallarse ningún hecho verdadero o existente, ni ninguna enunciación verdadera, sin que haya una razón suficiente para que sea así y no de otro modo. Aunque estas razones en la mayor parte de las cosas no pueden ser conocidas por nosotros.⁸⁰

El principio de razón suficiente nos da respuesta a una exigencia natural de nuestra razón, según la cual nada puede ser nada más porque sí, pues todo obedece a una razón.

Es precisamente este último, el puente de comunicación o discurso, donde se realiza el encuentro entre el orador y su auditorio, quedando sellado el éxito o fracaso de la actividad retórica. De ahí que la argumentación retórica requiera de

⁷⁷ Cfr. Perelman. El imperio Retórico. P.31.

⁷⁸ Leibniz, G. (1972). La Monadología. parágrafos 29-37 Buenos Aires: Aguilar. pp. 35-38.

⁷⁹ Ibídem.

⁸⁰ Ibídem.

cierta preparación y condiciones que deben darse de forma previa, para así lograr el deseo del orador, que es ejercer su influencia sobre el auditorio por medio del discurso.

El carácter de orador dependerá de cada circunstancia según se exija determinadas condiciones para argumentar o no, como por ejemplo sería el caso del parlamento o de un proceso judicial. El auditorio no se circunscribe al reunido en una plaza pública, como en la retórica antigua, sino que se considera como tal todos aquellos a quienes les llega por cualquier medio el discurso.

De ahí que el auditorio pueda estar conformado por varias personas, por un diálogo entre dos, e incluso por uno mismo en dialogo interior. A la ampliación del concepto de auditorio va unida la incorporación del auditorio universal como regulador de la racionalidad práctica y como el aporte más relevante y discutido de Perelman.

El discurso retórico, como se indicó, requiere de ciertas condiciones que deben darse de forma previa, una de ellas es la realización de lo que Perelman denomina el contacto intelectual.⁸¹ Entre los participantes del discurso, esto supone la existencia de un lenguaje común, reglas de conversación, la atribución de valor a la adhesión del interlocutor y la disponibilidad a escuchar. A su vez, para que el contacto efectivamente suceda es necesaria la captación de la atención del interlocutor.

De ahí que otro aspecto relevante es el conocimiento que tenga el orador de su auditorio. De dicho conocimiento depende el éxito de la argumentación, por ello afirma Perelman, como ya se anotó que la argumentación efectiva emana del hecho de concebir al presunto auditorio lo más cerca posible de la realidad. Una imagen inadecuada del auditorio, ya la cause la ignorancia o el concurso imprevisto de diversas circunstancias, puede tener las más lamentables consecuencias. Desde el conocimiento del auditorio, en cuanto a las convicciones, principios y jerarquía de valores que sostiene, el orador construirá las premisas de partida de la argumentación, instancia denominada *los acuerdos*

⁸¹ Cfr. Alexy. Teoría de la Argumentación... P. 49.

⁸² Cfr. Alexy. Teoría de la Argumentación... P.52.

⁸³ Perelman - Olbrechts-Tyteca Tratado de la Argumentación.... P.56.

previos. El conocimiento, por parte del orador, de aquellos cuya adhesión piensa obtener es, pues, una condición previa a toda argumentación eficaz. ⁸⁴

Con éste último caso, Perelman quiere incluir también dentro del ámbito retórico a las decisiones y elecciones individuales. Al respecto la existencia de un lenguaje común, un acuerdo previo implícito en las normas de vida social, sobre la forma de conversación, atribución de valor a la adhesión del interlocutor y estar dispuesto a escuchar,

Como se comprende, tanto el contacto intelectual, que propicia una comunicación y entendimiento, como los acuerdos base de la argumentación propios del discurso retórico, crean la opinión común, necesaria para el desenvolvimiento del silogismo típico de la retórica, el entimema o silogismo abreviado, en el que algunas de sus premisas quedan implícitas, presupuestas.

Entonces, el discurso queda comprendido como el conjunto de argumentos que el orador elabora para conseguir la adhesión del auditorio y para ello el discurso debe estar adaptado al auditorio para que pueda éste comprenderlo y asentir de este modo a dichos argumentos. De ahí que se afirme que la calidad del discurso depende de la calidad del auditorio al cual se dirija.

Sostiene Perelman que, en la argumentación lo importante no está en saber lo que el mismo orador considera verdadero o convincente, sino cuál es la opinión de aquellos a quienes va dirigida la argumentación. En la Teoría de la argumentación esto pertenece a un orden adaptativo, queriendo significar este término la ausencia de cualquier criterio, regla o método discursivo.

Esto explica que los esquemas de argumentación, agrupados en técnicas de asociación y disociación de ideas, analizados en el *Tratado...* y que constituye la mayor parte de la obra, sólo se limiten a describir el funcionamiento de los mismos, puntualizando los efectos que se consiguen en el auditorio. Por tanto, tal como cabe esperar de un planteo retórico, el auditorio determinará el orden, calidad, extensión y en gran medida el contenido del discurso.

85 Ibídem, 61.

⁸⁴ lbídem, 56.

En consecuencia, la adhesión que obtenga el orador no podrá trasladarla para otro auditorio, alcanza un acuerdo de hecho que asegura una racionalidad circunscrita a los límites del auditorio. Es obvio que el valor de esta unanimidad depende del número y la calidad de quienes la manifiestan, dado que, en este campo, el límite lo alcanza el acuerdo del auditorio universal. ⁸⁶ La superación de tal parcialidad se realiza con la introducción del auditorio universal, que exige una argumentación que apela no a las pasiones sino a las razones.

Se tiene que el discurso que se dirige al auditorio particular se caracteriza por la persuasión y el que apela al universal a la convicción. El argumentación que se dirija al universal adquiere la categoría de racional. La intencionalidad del alcance que quiera dar el orador a su argumentación es la que obra la distinción entre la persuasión y la convicción, puesto que es éste en definitiva quien constituye al auditorio.

Es decir, el auditorio, tanto particular como universal, es construido por el orador en la medida que tanto del uno como del otro debe formase una idea. El primero, que existe de hecho, para conocerlo y adaptarse; del segundo, que no existe de hecho, pero sí de derecho, para buscar argumentaciones que, superando las parcialidades, alcancen el carácter de imparcialidad. La argumentación frente a este auditorio exige al orador pensar contraargumentos y ponderar la virtualidad de consenso universal que pueda obtener su argumentación.

Esta pauta normativa del auditorio universal se completa con el *principio de inercia*. Para Perelman es la inercia la que permite contar con lo normal, lo habitual, lo real, lo actual y valorizarlo, ya se trate de una situación existente, de una opinión admitida o de estado de desarrollo continuo y regular. El cambio por el contrario debe justificarse, una decisión una vez tomada, solo puede modificarse por razones suficientes. ⁸⁸

La facultad de considerar en cada caso lo que cabe para persuadir está presente en la retórica clásica, por su parte en la *Nueva retórica*, con el auditorio

⁸⁶ Ibídem, 72.

⁸⁷ Cfr. Perelman. El Imperio Retórico...p.39.

⁸⁸ Perelman - Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la Argumentación*... P 178.

universal, se aleja de aquella finalidad, puesto que frente a un auditorio ideal no tienen lugar las técnicas de persuasión que suponen la existencia de seres concretos. Una argumentación dirigida a un auditorio universal debe convencer al lector del carácter apremiante de las razones aducidas, de su evidencia, de su validez intemporal y absoluta, independientemente de las contingencias locales o históricas.

La superación de tal parcialidad se realiza con la introducción del auditorio universal que exige una argumentación que apela no a las pasiones sino a las razones. El discurso que se dirige al auditorio particular se caracteriza por la persuasión y el que apela al universal, a la convicción, la argumentación que se dirija al auditorio universal adquiere la categoría de racional. El alcance que quiera dar el orador a su argumentación es el que obra la distinción entre la persuasión y la convicción, puesto que es éste en definitiva quien constituye al auditorio.

La persuasión es propia del discurso retórico, mientras que la convicción se asocia al discurso filosófico, la primera trata de influir en un momento puntual para que los destinatarios tomen una decisión determinada y la segunda intenta actuar en el campo del pensamiento y pretende que los receptores tomen conciencia de algo y examinen racionalmente lo que se les propone, funciona en el terreno de las ideas e intenta modificar los conceptos o creencias que pueda tener un auditorio determinado.

Ambas están estrechamente relacionadas. En el terreno de la persuasión es importante considerar el aspecto temporal, pues la decisión que los oyentes capacitados para ello deben tomar puede referirse a sucesos pasados (por ejemplo un juicio o una opinión sobre hechos ocurridos) o tratar de deliberar o decidir sobre acontecimientos futuros (por ejemplo la elaboración de una ley o su aplicación concreta).

En la antigüedad, y dependiendo del género oratorio, era frecuente el uso de la Retórica para la demostración de una verdad de alcance mucho más

⁸⁹ Perelman - Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la Argumentación...* P 72.

limitado, verbigracia la inocencia o culpabilidad de un reo, el derecho de un ciudadano a verse compensado de algún daño, a ver restablecido un derecho a la propiedad sobre aguas o bienes que antes le hubieran sido negados (género judicial), etc. Asuntos en general de naturaleza mucho más trivial, si se quiere, que los abordados por el Género Deliberativo (*Genus Deliberativum*), pero en los que la técnica retórica jugaba un papel primordial de cara a la consecución o no de los fines últimos.

De tal manera que el discurso retórico, sea del género que sea, supone un espacio comunicativo en el que está plenamente establecida la poliacroasis. Por tanto, la poliacroasis oratoria no se refiere solamente a las distintas funciones del oyente del discurso retórico, según tenga que tomar o no una decisión, sino también a las diferencias que evidentemente existen entre los oyentes de un discurso en cuanto a su ideología, condición social y nivel cultural.

Desde mediados del siglo XX se ha producido una enorme reactivación de la retórica, que había quedado reducida a un uso de pura ornamentación literaria, entendida como disciplina englobadora de la producción de todo tipo de discurso elaborado con finalidad persuasiva, es decir, como ciencia de la argumentación. La importancia que ha adquirido en la actualidad se debe a las diferentes posibilidades que ofrecen los nuevos medios de comunicación permitiendo una amplia y variada difusión de cualquier mensaje y a la necesidad de confrontación dialéctica propia de la democracia.

Vivimos en una sociedad donde es necesario hablar bien y escribir bien. La retórica se ocupa, además, de enseñarnos a pensar bien para poder expresarnos adecuadamente, sirviendo así de punto de unión entre el lenguaje habitual de la conversación y el uso artístico de la lengua. La oratoria es, desde la antigüedad, un género de enorme importancia y difusión. Entendida como arte de hablar o elocuencia y en particular como técnica verbal dirigida a convencer en distintos terrenos a un público, se confunde con la retórica, o supone su máxima expresión. El lenguaje, gran sistema de comunicación que permite persuadir e influir sobre los demás, actúa, en palabras de Antonio López Eire, como un poderoso

instrumento de acción e interacción social. Se revela por naturaleza esencialmente dinámico, nos hablamos y hablamos a los demás, concibiendo el habla como un sistema impreso de contenidos que invitan al oyente a inducir, adivinar, actuar, etc., y en este dinamismo envuelve al emisor y al oyente, como ha subrayado Teun A. van Dijk, al Afirmar que, al hablar hacemos algo, esto es, algo más que meramente hablar, es un simple, pero importante hallazgo de la filosofía del lenguaje. Debemos añadir que el uso de la lengua no es sólo un acto específico, sino una parte de la interacción social. Se revela por naturaleza esencialmente de la interacción social. Se revela por naturaleza esencialmente dinámico, nos hablamos y hablamos a los demás, concibiendo el habla como un sistema impreso de contenidos que invitan al oyente a inducir, adivinar, actuar, etc., y en este dinamismo envuelve al emisor y al oyente, como ha subrayado Teun A. van Dijk, al Afirmar que, al hablar hacemos algo, esto es, algo más que meramente hablar, es un simple, pero importante hallazgo de la filosofía del lenguaje. Debemos añadir que el uso de la lengua no es sólo un acto específico, sino una parte de la interacción social.

Los estudios retóricos nos permiten analizar una de las dimensiones esenciales del objeto y finalidad del discurso retórico, su dimensión como discurso, y, más en concreto, como discurso persuasivo; el discurso retórico pretende influir en los conocimientos, acciones y emociones de los oyentes, y busca la persuasión de los mismos a través no sólo de componentes de orden lógico-argumentativo, sino también psicológico, estético, etc. Y el discurso retórico, por esa referencia directa a la persuasión, se revela esencialmente pragmático en su constitución.

Siendo así, el discurso retórico es aquel que recorre un camino que se inicia en la mente del orador y que concluye en la comprensión por parte del receptor. Se trata no sólo de escribir y hablar bien, sino, sobre todo, de pensar bien y comunicar adecuadamente un contenido con una finalidad didáctica o persuasiva, según sea del género deliberativo, judicial, demostrativo, ensayístico, periodístico, o simplemente dentro del campo de la publicidad, de los negocios o del comercio.

Como se sabe, texto y discurso no son lo mismo. El texto es toda pieza escrita con un límite tipográfico explícito, mientras que el discurso es el resultado de la integración del texto discursivo en una manifestación de dicho texto por medio de la voz y los gestos, todo ello dentro del marco del fenómeno comunicativo que es el hecho retórico. Es decir, el discurso es la suma del texto, la voz y el gesto. En este sentido, el propio texto podrá entenderse como un texto

 ⁹⁰ Cfr. López E. (1999). La Retórica y la fuerza del lenguaje, en l. Paraíso (ed.), Téchne Rhetoriké.
 Reflexiones actuales sobre la tradición retórica. Valladolid: Universidad de Valladolid. PP. 19-53.
 ⁹¹ Cfr. Van Dijk. T. (1980). Texto y contexto. Semántica y pragmática del discurso. Madrid: Cátedra P. 266.

retórico discursivo al más puro estilo Quintiliano, al que la *inventio* aporta los materiales discursivos necesarios, la *dispositio* los organiza de la manera más adecuada al discurso, la *elocutio* lo expone ante el público invidente y la *actio* los hace llegar al público invidente.

El texto retórico forma parte del hecho retórico y es imprescindible para su existencia; a su vez, para la constitución y el funcionamiento del discurso es necesario el conjunto de elementos que componen el hecho retórico. El hecho retórico, con el texto retórico, forman una construcción en la que las relaciones sintácticas, semánticas y pragmáticas están solidariamente establecidas y proporcionan una unidad semiótica global a la comunicación retórica. La distinción y la relación entre texto retórico y hecho retórico contribuyen al entendimiento de la Retórica como disciplina englobadora de la realidad objeto de estudio en todos los aspectos.

La idea directriz del hecho retórico es la de *aptum* o *decorum* definida como la armónica concordancia de todos los elementos que componen el discurso o guardan alguna relación con él, la razón de ser de la causa que lo produce, los interesados en el discurso (orador, asunto, público), el contenido y su forma textual y el conjunto de elementos extratextuales en donde tiene lugar la comunicación. Lo aptum es el principio de coherencia que preside la totalidad del hecho retórico afectando a las relaciones que los distintos componentes de éste mantienen entre sí. Del cumplimiento de la exigencia de lo aptum, dependen la conveniencia y la efectividad del discurso.

Lo más significativo de este concepto es que se trata de una noción que afecta a todas las relaciones integrantes del texto retórico y del hecho retórico, por lo que determina la coherencia interna del texto, que podemos llamar coherencia sintáctica, así como la que se da entre el texto y el referente, que es coherencia semántica, y por último la que afecta al orador, al público, a la finalidad deseada, al canal de recepción y al contexto en general, en relación con el discurso, la cual es coherencia pragmática. La coordinación que todos los elementos textuales y extratextuales tienen en la conciencia retórica, configura una de las más sólidas Teorías del discurso con que puede contarse en la actualidad.

Discurso retórico y texto retórico son, pues, expresiones sinónimas que significan el objeto lingüístico de características textuales que el orador produce y dirige a los oyentes con el propósito de influir en ellos. El texto retórico puede ser un texto oral, que es lo más frecuente, o un texto escrito. Primero fue oralidad y secundariamente escritura, pero la fuerza de la oralidad, como rasgo presente en la retórica desde sus orígenes, es tan grande que aspectos de la misma penetran en los textos retóricos escritos con los que la retórica conecta muy tempranamente.

El discurso retórico, que es un discurso persuasivo, no se puede quedar plasmado en el papiro o grabado en la mente del orador, sino que se ejecuta en un proceso en el que entran en juego las almas del orador que habla y las de sus conciudadanos que le escuchan.

La retórica, a partir de este momento, siguiéndole la pista al discurso retórico, se reviste de las galas de la política, es decir, de la sociabilidad humana y, por tanto, de la ética y de la ciencia de las almas (lo que más tarde será la psicología) para penetrar en el estudio complejo de la comunicación retórica.

El destinatario del texto retórico es, por lo general, de carácter colectivo y su competencia para la comprensión del discurso no tiene que ser homogénea por necesidad ni tampoco simétrica con la competencia del emisor, el texto retórico puede conseguir su efecto aunque el destinatario posea solamente competencia lingüística común. Los conocimientos retóricos tienen gran importancia en el lenguaje habitual de la comunicación, para oradores y receptores, como forma elegante y cuidada de expresión, con independencia de su finalidad persuasiva, funcionando, de alguna manera, como puente de unión entre el lenguaje corriente de la conversación y el lenguaje artístico literario/poético.

El orador no puede dejar de tener en cuenta los múltiples planos de recepción de su discurso, puesto que en todos ellos, y no solamente en el más directo e inmediato, es donde ejerce su acción mediante la palabra o la propaganda escrita. En las diferentes áreas culturales, tener en cuenta a los oyentes presentes de todo tipo, pero también los medios de comunicación (prensa, radio y televisión) y a los destinatarios de la actividad de estos, es una

imprescindible condición para la validez del discurso, logre o no su finalidad persuasiva con respecto a quienes a propósito de aquél pueden decidir.

Es precisamente la conciencia de poliacroasis que el orador tiene, o debe tener, lo que hace que no olvide en su actividad discursiva a todos los integrantes de su amplísimo auditorio, en un difícil ejercicio de construcción comunicativa adecuada. Y esta consideración es especialmente importante en la sociedad actual por los medios de difusión de que dispone para hacer llegar un mensaje determinado a un sector muy amplio y muy variado. Por tanto, los auditorios están formados por conjuntos complejos y heterogéneos de receptores.

Es imprescindible, como consecuencia, considerar el hecho retórico en su totalidad, formado por un emisor o productor que elabora un discurso, un receptor o destinatario que lo recibe, un texto con un contenido y una forma, el referente semántico del mismo, el contexto en donde se produce, el código usado que permite la comprensión y el canal que proporciona la comunicación oportuna entre el orador y el auditorio. Esta compleja realidad hace necesario distinguir entre el texto o discurso retórico, por un lado, y el hecho retórico, por otro.

Es el orador quien decide el modo, oral o escrito, y el canal o vía de comunicación de su discurso. La oralidad retórica, a la que está unida la visualidad, es la forma de ampliación del auditorio que puede llevar a cabo el orador con su proyección en los medios de comunicación audiovisuales, con la consiguiente extensión del hecho retórico, que crece, lógicamente, en cuanto al auditorio, pero también en cuanto al contexto de recepción.

Tanto los oyentes retóricos como los espectadores teatrales oyen e interpretan el texto, pero en su interpretación interviene su percepción visual de lo que hacen quienes hablan, pues su hablar es un actuar pleno. Por tanto, los aspectos fundamentales son: la voz, el movimiento y el gesto. El orador se sirve de su voz, y actúa mediante movimientos y gestos, tiene un determinado aspecto y una presencia física concreta. El canal de la oralidad se sitúa en el eje acústico-momentáneo y se combina con la visualidad no estable, el auditorio oye y ve. La importancia de estas operaciones es enorme, de ellas depende la conexión positiva o negativa del orador con su auditorio.

Una memorización rutinaria y una mala actio/pronuntiatio pueden significar el fracaso de un buen discurso, mientras que un discurso mediocre puede ganar mucho gracias a una buena realización de esta operación. En este sentido es decisiva, además de la preparación técnica e intelectual del orador, sus cualidades innatas y su capacidad intuitiva, tanto para realizar una exposición fluida y amena, como para examinar las reacciones de los oyentes y, en función de sus observaciones directas, reconducir su discurso, modificando no sólo la pronunciación, sino incluso estructuras y elementos referenciales y textuales que ha obtenido en su realización de las operaciones constituyentes de discurso.

La operación retórica que dirige el funcionamiento de todas las demás operaciones y que resulta decisiva para la puesta en marcha de todo el proceso comunicativo se llama *intellectio*. Es la inteligencia convenientemente aplicada la que regula el modelo de comunicación retórica planteado como modelo general y global, de las distintas formas de la comunicación destinadas a influir en los receptores, ya sea en sus actuaciones ya en sus ideas, no sólo a través de los distintos géneros retóricos, sino también mediante las diferentes modalidades actuales de comunicación basadas en la oralidad y en la escritura que pueden encontrar su lugar en dicho modelo.

La coordinación que todos los elementos textuales y extra textuales tienen en la conciencia retórica, configura una de las más solidas teorías del discurso con que puede contarse en la actualidad. También hay que observar que cualquier género oratorio puede realizarse dentro del mundo civil o del eclesiástico.

Es la retórica la que proporciona al orador, productor del discurso retórico, el instrumental necesario para que éste construya de modo adecuado y efectivo dicho discurso en todos sus aspectos. El texto correspondiente es el producto de la actividad retórica elaborado por el orador a través de una serie de operaciones imprescindibles para que cumpla su finalidad esencial, la persuasiva. Por tanto, la oratoria está formada por el conjunto de discursos retóricos en su realización concreta como explicitación de la codificación a la que se encuentran sometidos tales discursos. Así, la oratoria es un género textual con un importante componente artístico que lo sitúa entre los géneros literarios como resultado de

una voluntad y práctica estéticas en la elaboración del discurso. El resultado óptimo en la recepción del discurso se produce cuando, además de persuadir, consigue convencer, a unos y a otros. Así, los que toman una postura decisiva, no lo hacen sólo por conveniencia momentánea sino realmente convencidos de su actuación.

La nueva retórica se ofrece como una vía alternativa para la racionalidad práctica. La intención de su autor no es meramente metodológica sino que aspira a constituirse en un modelo de racionalidad práctica, la racionalidad retórica como razón histórica, contextualizada, pero sin abandonar la pretensión de universalización. El tratar de lograr una armonía entre ambos aspectos no deja de traer problemas en el seno de la teoría, puesto que esta situación de tensión entre ambas es de difícil equilibrio.

En la Teoría de Perelman el aporte principal del punto de vista retórico gira, sin lugar a dudas, alrededor de la idea de auditorio. Este elemento obliga a considerar los aspectos circunstanciales, históricos y sociales propios de los problemas prácticos.

De tal manera que el auditorio dibuja un contorno o entorno desde el cual la argumentación toma cuerpo y se desarrolla, al proveerle los elementos que se incorporan en la actividad argumentativa del orador.

La presencia del auditorio, por tanto, no es meramente pasiva, no se limita a escuchar y dejarse seducir por la argumentación persuasiva, sino que impone en cierta medida sus puntos de vista, que deberán ser considerados por el orador si quiere ser atendido en su discurso. Por ello, el discurso retórico no es absolutamente monológico, a pesar del protagonismo del orador.

3. La función racional - normativa del discurso

El hacer uso de la argumentación dialéctica, permite al orador ser crítico y preciso con los fundamentos, demostrando de esta manera al lector u oyente que está bien informado del tema en discusión.

Esta argumentación dialéctica pone de relieve aspectos no previstos por Aristóteles, uno es la carga de la prueba y el segundo que es el que nos interesa

en el presente caso es la normativa reguladora de la interacción argumentativa que presupone la orientación pragmadialéctica y los problemas derivados de la justificación reflexiva de esta normatividad discursiva o racional.

Para la pragmadialéctica, la argumentación tiene por objetivo la resolución de diferencias de opinión. Centra su interés en el modo cómo se alcanza el acuerdo. En este enfoque se trata de crear una actitud proclive a la discusión a través del análisis crítico de diferentes posturas para alcanzar el acuerdo en la toma de decisiones. En esta perspectiva es esencial el reconocimiento de la existencia de otra persona quien, de algún modo, se enfrenta y se opone a una determinada postura.

La perspectiva pragmadialéctica permite analizar el discurso argumentativo como si estuviera destinado a resolver una disputa y, por lo tanto, el desacuerdo se puede reconstruir en términos de estadio de confrontación de una discusión crítica. Los involucrados, de acuerdo con esta perspectiva, aplican estrategias para triunfar por encima de la duda o de la oposición de sus ideas. Por consiguiente, emplean argumentos razonables para resolver la diferencia con base en los méritos que se presentan a través de la externalización del tema tratado en el discurso. 92

El modelo pragmadialéctico de la argumentación es adecuado para analizar la situación comunicativa y permite cumplir con el objetivo de poner en evidencia los elementos que conducen al enfrentamiento o al consenso.

Esta perspectiva es la que en síntesis permite analizar el discurso argumentativo como destinado a resolver una disputa y el desacuerdo se reconstruye en términos de estadio de confrontación de una discusión crítica. Los involucrados aplican estrategias para triunfar por encima de la duda o de la oposición de sus ideas. Empleando argumentos razonables para resolver la diferencia con base en los méritos que se presentan a través de la externalización del tema tratado en el discurso, como ya se dijo.

⁹² Cfr. Van Eemeren, F. Grootendorst, R. Jackson, S. y Jacobs, S. (1993). *Reconstructing argumentative discourse*. Tuscaloosa y Londres: The University of Alabama Press.

Si bien la meta de la argumentación es justificar el propio punto de vista y refutar el del otro, en la perspectiva crítica de la discusión promovida por la pragmadialéctica, la argumentación tiene como fin último resolver las diferencias de opinión y el interés se centra en analizar el modo como se alcanza, o no se alcanza, el acuerdo.

En un discurso se argumentará bien si éste se atiene a ciertas máximas o convenciones básicas de conversación, así como a un cuerpo normativo de directrices y reglas específicas de interacción discursiva; las reglas velan por la fluidez y el éxito de la comunicación y están impregnadas de espíritu cooperativo, por su parte el cuerpo normativo es el compuesto por las directrices:

(i) La existencia de alguna orientación o dirección inferencial marcada por las intenciones argumentativas pro/contra una posición teórica o practica, que dan al hilo del discurso la condición añadida de línea tendida desde algún punto de partida hacia alguna conclusión...(iii) La concreción de unas y otras, intenciones y pretensiones, en unos propósitos directa o indirectamente expresos como los de sentar una posición, refutar una propuesta, hacer valer una opinión, inducir a adoptar una creencia o incitar a una acción. 93

Así como por las reglas:

I. Ningún participante debe impedir a otro tomar su propia posición positiva o negativa, con respecto a los puntos o tesis en discusión...X. Las proposiciones no deben ser vagas e incomprensibles, ni los enunciados confusos o ambiguos, sino ser objeto de la interpretación más precisa posible. 94

En conjunto las directrices y las reglas abundan en una normatividad inmanente e intersubjetiva, determinante de la conducta correcta de las partes, quien las siga actuará bien, quien las viole, evidentemente actuará mal.

Entonces, un discurso es un conjunto de acciones interconectadas en los que se comprueba la verdad o corrección de las proposiciones, y una teoría del discurso puede ser empírica, analítica y/o normativa. Es empírica cuando en ella se describen y explican la correlación entre determinados grupos de hablantes y el empleo de determinados argumentos, el efecto de los argumentos o las concepciones predominantes en determinados grupos sobre la validez de los

94 Ibídem, 131 y 132.

⁹³ Vega Reñón. Si de Argumentar se Trata. P. 56.

argumentos. Es analítica, cuando en ella se trata de la estructura lógica de los argumentos realmente utilizados y de los argumentos posibles y es normativa cuando en ella se establecen y fundamentan criterios para la racionalidad del discurso.

Para poder hablar de los elementos y demás factores que componen al discurso racional, se debe tomar en cuenta como punto de partida qué significa dicho discurso. Por lo que se tiene que un discurso racional práctico es un procedimiento para probar y fundamentar enunciados normativos y valorativos por medio de argumentos. La racionalidad del discurso se define por un conjunto de reglas del discurso. Estas reglas garantizan el derecho de cada ser humano a participar en el discurso y el derecho de cada participante de presentar y criticar cualquier argumento. Por ejemplo el Derecho puede concebirse como argumentación, ya que desde cualquier perspectiva la actividad de todo jurista cuando aplica el Derecho consiste fundamentalmente en argumentar. La habilidad para presentar buenos argumentos define a un buen jurista de aquel que no lo es, la visión argumentativa del Derecho tiene sentido en un cierto estado de Derecho, esto quiere decir que exige fundamentalmente que las decisiones de los órganos públicos sean argumentadas, es decir, que el poder se someta a la razón y no la razón al poder, constituye el lugar ideal para la visión argumentativa del Derecho.

La teoría de la argumentación nos viene a recordar la importancia de la argumentación en los procesos de creación, interpretación, aplicación, decisión, etc. Tanto la empírica como la normativa presuponen el examen de la estructura lógica de los argumentos. A una teoría empírica le corresponde entre otras la tarea de describir las reglas que son consideradas como válidas por los individuos considerados aisladamente y por determinados grupos, sin embargo con esta descripción no quedan fundamentadas las reglas, estas quedarían fundamentadas en el marco de una teoría normativa, sólo si se aceptaran premisas como las racionales, las reglas que son seguidas en un determinado momento por determinados grupos específicos.

La teoría del discurso racional, es una teoría del discurso normativa, en ellas se plantea el problema de cómo puede fundamentarse las reglas del discurso racional. La racionalidad entendida normativamente no se la considera verdadera, falsa o probable, sino que constituye una guía acerca de cómo comportarse en situaciones de decisión, es decir constituye una guía sobre cómo se debe decidir.

Todo esto viene de la concepción del auditorio universal, y el discurso que éste envuelve. Así, Perelman sí tiene un modo de distinguir los buenos de los malos argumentos cuando esta noción se interpreta en un sentido más normativo que empírico.

Un buen argumento, un argumento fuerte, es el que valdría frente al auditorio universal, concepto éste central en la teoría perelmaniana. De esta solidez se ha dudado con bastante frecuencia cuando se señala que el concepto de auditorio universal es ambiguo, pero esta ambigüedad no se ha visto siempre de la misma manera.

Robert Alexy, por su parte, parece aceptar el carácter ideal de la noción, pero entiende que en Perelman se encuentran dos sentidos distintos de auditorio universal, por un lado el auditorio universal sería una construcción del orador, de ahí su carácter ideal, que por tanto depende de las ideas de individuos particulares y de diversas culturas, pero en este caso, un auditorio solo es un auditorio universal para quien lo reconoce como tal, con lo que el papel normativo de la noción resulta seriamente limitado, así el referido autor, señala:

Incluso para el filósofo, al que Perelman considera como una persona que argumenta en forma particularmente racional, vale el que éste se dirija al auditorio universal tal y como se lo imagina, con sus convicciones y objetivos, de acuerdo con esto las características del auditorio universal dependen de hechos contingentes de tipo individual y social, *Un auditorio solo es un auditorio universal para quien lo reconoce como tal,* para quien no lo reconoce así es un auditorio particular, con ello resulta fuertemente limitado el papel normativo del auditorio universal: es una norma solo para quien la acepte como norma. ⁹⁵

⁹⁵ Alexy, R. Teoría de la Argumentación Jurídica. P. 162.

Por otro lado, en Perelman existe otra noción de auditorio universal que se inspira en el imperativo categórico de Kant, y que se formula como debe comportarse como si fuera un juez cuya *ratio decidendi* deba proporcionar un principio válido para todos los hombres. ⁹⁶ El acuerdo del auditorio universal es un acuerdo de todos los seres racionales *o* simplemente de todos. Alexy entiende que, a partir de aquí el auditorio universal puede determinarse como la totalidad de los hombres en el estado en el que se encontrarían si hubieran desarrollado capacidades argumentativas y que tal estado se corresponde con la *habermasiana* situación ideal del diálogo, al señalar:

Lo que en Perelman es el acuerdo del auditorio universal, es en Habermas el consenso alcanzado bajo condiciones ideales, esto por lo que se refiere al principio de la universabilidad, significa que también según Perelman un juicio de valor o de deber solo puede considerarse como fundamentado racionalmente si todos pueden concordar con él. ⁹⁷

Alexy no excluye el que ambas concepciones sean compatibles, pero en este caso duda de que un concepto tan ampliamente formulado pueda servir como medida para valorar los argumentos.

Algunas de estas formulaciones sugieren la idea de que el auditorio universal consiste en la totalidad de los seres humanos, tal y como son, pero esta no es la opinión de Perelman: el auditorio universal es la humanidad ilustrada, que se compone de los hombres en cuanto seres racionales, con esto se plantea la pregunta sobre qué ha de entenderse por ilustrada y racional, y de cómo se relacionan estas calificaciones con la noción de auditorio universal como la totalidad de los hombres.

Ilustrados y racionales son quienes entran en el juego de la argumentación, y para esto deben tener la posesión de información y la competencia en el tratamiento de las informaciones, todo hombre tiene la posibilidad de adquirir ambas.

⁹⁷ Ibídem, 163.

⁹⁶ Ibídem, 162.

4. La estructura de la argumentación

Perelman considera que sus investigaciones pertenecen a la lógica, por dos motivos: primero porque pretenden determinar el valor de los argumentos (parte normativa), y segundo, porque tienen por objeto las estructuras de los argumentos (parte analítica). Antes de preguntarse cómo puede la referencia al auditorio universal caracterizar a un argumento como racional, hay que examinar el análisis de Perelman de la estructura de la argumentación, para ello sólo pueden exponerse los rasgos esenciales de las numerosísimas consideraciones de Perelman que además no pretenden ser completas ni definitivas. La distinción fundamental de Perelman, es la que efectúa entre premisas y técnicas de argumentación. 98

Por premisas de la argumentación entiende aquellos objetos que constituyen el punto de partida de los argumentos, divide las premisas en dos clases, unas que conciernen a lo real y otras que conciernen a lo preferible.

Las premisas que se refieren a lo real, las divide, por un lado, en hechos y verdades y, por otro lado, en presunciones. En el campo de lo preferible distingue entre valores, jerarquías y lugares. ⁹⁹

Por jerarquías, Perelman entiende las relaciones de prioridad, por lugares, siguiendo el antiguo concepto de topos, premisas de tipo general que pueden servir para la fundamentación de valores y jerarquías. 100

En la nueva retórica, Perelman todavía es de la opinión que solo las premisas que se refieren a lo real tienen la pretensión de validez frente al auditorio universal, mientras que los valores, las jerarquías y los topos solo pueden encontrar el acuerdo de auditorios particulares.¹⁰¹

Esto tiene que ser distinto, de acuerdo a su elevado grado de generalidad, solo en el caso de valores muy abstractos como el de lo bueno y lo bello.

⁹⁸ Cfr. Alexy. *Teoría de la Argumentación Jurídica...* p.165.

⁹⁸ Ibídem, 165.

⁹⁹ Cfr. Alexy. *Teoría de la Argumentación Jurídica...* p.165.

¹⁰⁰ Ibídem.

¹⁰¹ Ibidem.

En trabajos posteriores, sin embargo, parte de las cuestiones prácticas, esto es las que se refieren a lo preferible, también pueden discutirse ante el auditorio universal.

Desde el punto de vista de las técnicas argumentativas Perelman trata, por un lado, de las diversas formas de argumento, y por otro lado, de la interacción entre los argumentos, y de la estructura de los argumentos y de la argumentación.

Perelman divide las distintas formas de argumentos en dos clases las que sirven para la asociación y las que sirven para la disociación. Por proceso de asociación se entiende la reconducción a una unidad de elementos separados y por disociación la descomposición de una unidad en elementos separados. 102

Existen tres tipos de argumentos asociativos, primero los argumentos cuasilógicos, estos extraen su fuerza de convicción de su semejanza con inferencias lógicamente válidas, un grupo de estos argumentos lo forman los argumentos que hacen referencia a la transitividad, ejemplo, los amigos de nuestros amigos son también vuestros amigos, ¹⁰³los segundos son los que se basan en la estructura de lo real, un ejemplo de estos argumentos que se apoyan en la estructura de lo real, tenemos, son los que se basan en lazos de causalidad; y tercero los que fundamentan la estructura de la realidad, que se dividen en los que hacen referencia a un caso particular y en aquellos en los que se trata de una analogía.¹⁰⁴

La disociación consiste en algo más que una ruptura de los lazos creados por una asociación a través de ella, los conceptos empleados en las argumentaciones son ellos mismos modificados mediante nuevas subdivisiones. De esta manera se posibilitan soluciones completamente nuevas, un ejemplo es la distinción entre apariencia y realidad. 105

En cuanto a los esquemas argumentativos, Perelman distingue dos tipos:

¹⁰² Ibídem, 166.

¹⁰³ lbídem.

¹⁰⁴ Ibídem.

¹⁰⁵ Ibídem

- Argumentación por asociación o procedimientos de enlace: unen dos ideas, premisas o, en general, elementos distintos, creando entre ellos una relación que sirva para estructurarlos o valorarlos positiva o negativamente.
- Procedimientos de disociación: pretende separar elementos que forman parte de un todo.

Según Atienza, en su obra *Las Razones del Derecho*. ¹⁰⁶ La argumentación por asociación o procedimientos de enlace se basa en los siguientes argumentos:

- Argumentos cuasi-lógicos: la fuerza de estos argumentos deriva de su relación con argumentos lógicos o matemáticos y que hacen referencia a relaciones de contradicción, identidad completa o parcial y transitividad, probabilidades, etcétera.
- Argumentos basados sobre la estructura de lo real: utilizan enlaces de sucesión o coexistencia para establecer relaciones entre juicios admitidos y otros que se tratan de promover. Se sirven de enlaces de sucesión o coexistencia para establecer una solidaridad entre juicios admitidos y otros que se tratan de promover. Ejemplos:
- Argumento pragmático: permite apreciar un acto o un acontecimiento con arreglo a sus consecuencias favorables o desfavorables.
- Hecho-consecuencia o medio-fin: argumentos que consisten en interpretar un acontecimiento según la relación hecho-consecuencia o bien medio-fin.
- Argumento del despilfarro: se ha empezado una acción y debido a que con esta acción se aceptan sacrificios que serían inútiles si abandonáramos esa acción, debemos continuar en la misma dirección.
- Argumento de la dirección: advierte contra el uso del procedimiento de las etapas (... si se cede esta vez, se deberá ceder un poco más la próxima vez,...).
- Argumento de la superación: insiste en que es posible ir siempre en un determinado sentido, con un continuo aumento de valor.
- Argumentos que se emplean en los enlaces de coexistencia: estos enlaces de coexistencia asocian a una persona a una persona con sus actos, un grupo con los individuos que lo componen y, en general una esencia con sus manifestaciones, como por ejemplo, los argumentos basados en la relación acto-

¹⁰⁶ Cfr. Atienza. Las Razones del Derecho. Teorías de la Argumentación Jurídica...P.74 a 82.

persona: el argumento más característico de este tipo es el argumento de autoridad¹⁰⁷, que se sirve de la relación acto persona para probar una tesis. Ejemplo en el campo del derecho: el precedente judicial se basa en la idea de autoridad.

El argumento de doble jerarquía: una jerarquía entre valores se justifica mediante otra jerarquía.

- Argumentos que fundan la estructura de lo real. Existen dos tipos:
 - •Los que recurren al caso particular: dan lugar a tres tipos de argumentos:
- Ejemplo (argumentación por el ejemplo): el caso particular sirve para crear una generalización. Por ejemplo: en derecho, cuando invocamos el precedente lo usamos como un ejemplo para fundar una regla nueva.
- •llustración: fundamenta algo ya establecido, pero no hasta el punto de que este algo deba su existencia a la ilustración.
 - Modelo: una conducta particular incita a una acción, que se inspira en ella.
- Razonamiento por analogía: los juristas lo denominan argumento *a simili* o *apari*, pero Perelman no lo concibe así sino como una similitud de estructuras. Por ejemplo: los casos no previstos son al Derecho lo que las lagunas a la superficie terrestre. ¹⁰⁸

Por último, la argumentación por disociación nos traslada a la idea de disociación de las nociones, la cual es una transformación que se debe siempre al deseo de eliminar una incompatibilidad, que nace de confrontar unas tesis con otras, ya sean normas, hechos o verdades. Un ejemplo de argumento de disociación sería el que un jurista introduzca una distinción para conciliar normas que en caso contrario serían incompatibles.¹⁰⁹

En las argumentaciones no se trata de realizar inferencias precisas como en la matemática, sino de utilizar diversos instrumentos lingüísticos para convencer al interlocutor, esto puede concederse sin más. De ello, sin embargo, no se sigue que en una teoría de la argumentación se deba prescindir de la utilización de los métodos de la lógica moderna. El que no se pueda prescindir se

¹⁰⁷ Ibídem, 78.

¹⁰⁸ Cfr. Atienza. Las Razones del Derecho. Teorías de la Argumentación Jurídica... P.79.

¹⁰⁹ Cfr. Atienza. Las Razones del Derecho...P.45-79.

deduce del hecho de que todo análisis de un argumento tiene que entrar en primer lugar en su estructura lógica, sólo así es posible descubrir sistemáticamente premisas encubiertas y poner en evidencia la inserción de medios persuasivos para efectuar pasos no concluyentes lógicamente¹¹⁰

A pesar del defecto indicado, el estudio de Perelman contiene muchas observaciones interesantes. Así, siguiendo al autor, se distinguirá del análisis de las proposiciones que aparecen en las formas de los argumentos, la distinción entre la unión de proposiciones o asociación y la división de conceptos o disociación, este último es un medio argumentativo sumamente importante.

Puesto que en la teoría Perelmaniana toda argumentación pretende la adhesión del auditorio al que se dirige, entonces para que exista argumentación se necesitan ciertos presupuestos, como la existencia de un lenguaje común o el concurso ideal del interlocutor que tiene que mantenerse a lo largo de todo el proceso de la argumentación. ¹¹¹

Sin embargo, la clasificación más importante de tipos de argumentación que efectúa Perelman se basa en la distinción entre la argumentación que tiene lugar ante el auditorio universal, la argumentación ante un único oyente, y la deliberación con uno mismo, que hemos mencionado en el punto anterior.

Dado que la argumentación es, en realidad, un proceso con el que se pretende obtener un resultado, el cual es lograr la adhesión del auditorio por medio del lenguaje, nos referimos enseguida a las premisas de la argumentación y a los acuerdos que en la teoría de Perelman constituyen presupuestos de la argumentación. Según Perelman, quien argumenta debe asegurarse la adhesión, tanto a sus premisas, como a cada paso de la prueba, la adhesión explicita de los interlocutores es necesaria en cada paso a fin de permitir que el razonamiento avance. 112

En Perelman, el desarrollo de la argumentación, así como su punto de partida, implica la aprobación del auditorio. Dicha conformidad versa ya sea sobre el contenido de las premisas explícitas, o sobre los enlaces particulares utilizados,

¹¹⁰ Cfr. Alexy. *Teoría de la Argumentación Jurídica*... P.167.

¹¹¹ Ihidem 167

¹¹² Cfr. Alexy. Teoría de la Argumentación Jurídica...P.159.

o sobre la forma de servirse de ellos, de un extremo a otro, el análisis de la argumentación atañe a lo que se supone admitido por los oyentes.

El orador, utilizando las premisas que serán el fundamento de su construcción, cuenta con la adhesión de los oyentes a las proposiciones de partida, pero éstos pueden rechazárselas, bien porque no aceptan lo que el orador les presente como adquirido, bien porque perciben el carácter unilateral de la elección de las premisas, bien porque les sorprende el carácter tendencioso de su presentación. Como se aprecia, la crítica de un mismo enunciado puede aludir a tres planos diferentes, por ende, el análisis de las premisas abarca tres aspectos: el acuerdo relativo a las premisas, su elección y su presentación.

En cuanto a los acuerdos que pueden servir de premisas, se pregunta Perelman cuáles son los tipos de objetos de acuerdo que desempeñan un papel diferente en el proceso argumentativo y los agrupa en dos categorías: una relativa a lo real, que comprendería los hechos, las verdades y las presunciones; otra relativa a lo preferible, que englobaría los valores, las jerarquías y los lugares de lo preferible.¹¹³

Según el autor, todo lo que se estima que en la argumentación se refiere a *lo real*, se caracteriza por una búsqueda de la validez con miras al auditorio universal. En cambio, lo que trata de lo preferible, lo que determina nuestras elecciones y lo que se conforma a una realidad preexistente, estará vinculado a un punto de vista concreto que sólo puede identificarse con el de un auditorio particular, por muy vasto que sea.¹¹⁴

Sabemos que a la lógica formal le incumbe estudiar el soporte que proporcionan las premisas a una conclusión. Así, en los argumentos deductivamente válidos formados con enunciados, es imposible que la conclusión sea falsa siendo verdaderas las premisas. En los argumentos inductivos, en cambio, las premisas pueden proporcionar a la conclusión un soporte fuerte, o uno débil; pero en ningún caso, uno tan fuerte que sea imposible que la conclusión sea falsa siendo verdaderas las premisas. En un argumento inductivo, el grado de

¹¹⁴ Ibídem, 120.

¹¹³Cfr. Perelman *Tratado de la Argumentación*....P.120

fuerza inductiva depende de cuan improbable es que la conclusión sea falsa en caso de que las premisas sean verdaderas.

Sin embargo, a propósito de la lógica, Perelman dice que una razón no es una inferencia, las razones son argumentos que se presentan a favor o en contra de una tesis, mientras que una inferencia consiste en la aplicación de una regla. Por esto, se opone al razonamiento demostrativo el razonamiento que presenta razones y que constituye una argumentación. ¿Qué es un argumento? No es una inferencia sino una razón que se da para persuadir o para convencer; dar razones es razonar; hay razonamientos que no son inferencias, sino argumentaciones.¹¹⁵

A juicio de Perelman, el debate judicial y la lógica jurídica se refieren a la elección de las premisas que se encuentran mejor motivadas y que suscitan menos objeciones. El papel de la lógica formal – asevera Perelman – es hacer que la conclusión sea solidaria con las premisas, pero el de la lógica jurídica es mostrar la aceptabilidad de las premisas. Esa aceptabilidad resulta de la confrontación de los medios de prueba y de los argumentos y de los valores que se contraponen en el litigio. El juez debe efectuar el arbitraje de unos y otros para tomar una decisión y motivarla.

Uno de los presupuestos de la teoría de la argumentación de Perelman es la aprobación de las premisas, para cuyo análisis distingue lo relativo al acuerdo sobre las premisas, a su elección y a su presentación. Para los efectos de este trabajo, el interés se centra a continuación en los acuerdos que pueden servir de premisas y al respecto se observa que el *Tratado*... agrupa los tipos de acuerdos en dos categorías, ya esbozadas con anterioridad:

- Una relativa a lo real: que comprendería los hechos, las verdades y las presunciones. En este caso, todo lo que en la argumentación se refiere a lo real, se caracteriza por una búsqueda de la validez con miras al *auditorio universal*; y
- Otra relativa a lo preferible: que englobaría los valores, las jerarquías y los lugares de lo preferible. En este caso, todo lo que en la argumentación trata de lo preferible estará vinculado a un punto de vista concreto que sólo puede identificarse con el de un auditorio particular.

¹¹⁵Cfr. Manson. M. (2008). Argumentación, Derecho y Lógica. España: Edisofer. S.L. P.137

Ahora bien, Perelman señala que existen acuerdos propios de los partidarios de una disciplina particular, ya sea de naturaleza científica o técnica, jurídica o tecnológica. Dichos acuerdos constituyen el *corpus* de una ciencia o de una técnica, pueden desprenderse de ciertos convenios o de la adhesión a diversos textos y caracterizan a ciertos auditorios. Estos auditorios particulares se distinguen por el uso de un lenguaje técnico que les es propio y que, en las disciplinas formalizadas como el Derecho, han podido parecer herméticas a los no iniciados porque estos vocablos terminan por resumir un conjunto de conocimientos, reglas y convenios, cuya ignorancia provoca que su comprensión escape por completo a los profanos.

Luego, para entrar en un grupo especializado es necesaria una iniciación a una disciplina determinada, esta consiste en dar a conocer las reglas y las técnicas, las nociones específicas, todo lo que está aceptado en esta disciplina, y la manera de criticar sus resultados en función de las exigencias de la propia disciplina. Por estas particularidades, la iniciación se distingue de la vulgarización que se dirige al público, en general, para mostrarle ciertos resultados interesantes en un lenguaje no técnico. Característica de la distinción entre iniciación y vulgarización es la diferencia entre la ciencia que se construye, la de los sabios, y la ciencia admitida, que se convierte en la del auditorio universal.

Con relación a este punto, el autor plantea cuestiones como las siguientes:

- La cuestión de saber si una argumentación se emplea para un auditorio vinculado por acuerdos particulares o para un auditorio no especializado, no siempre resulta fácil responder. Así por ejemplo, ciertas controversias apelarán a la vez a los especialistas y a la opinión pública, como durante los procesos criminales en los que el debate se sitúa, al mismo tiempo, en los planos jurídico y moral.
- La cuestión de saber cuáles son los auditorios especializados constituye un problema de hecho que debe resolverse en cada caso, aunque hay auditorios, como los de juristas o teólogos, para los cuales dicha cuestión está regulada por medio de consideraciones de carácter formal; contrariamente al derecho natural y a la teología racional, el derecho y la teología positivos, vinculados por textos

bien determinados, configuran campos específicos de argumentación. Pero en lo relativo a los acuerdos, sea cual sea el fundamento de los textos de derecho positivo o de teología positiva, lo esencial está en que constituyen el punto de partida de nuevos razonamientos. La argumentación jurídica o teológica debe desarrollarse en el interior de un sistema concreto, lo que pondrá en primer plano ciertos problemas, principalmente los relativos a la interpretación de textos, lo que implica el acuerdo de la argumentación. 116

Asimismo, algunas nociones como la de evidencia o la de hecho, adquieren un sentido particular en las disciplinas vinculadas por textos. Por ejemplo, cuando, al argumentar ante un auditorio que no está vinculado por textos, se dice de una proposición que es evidente, significa que no se siente el deseo o no se dispone de un medio para rechazar tal proposición. En cambio, cuando se afirma que una norma jurídica parece evidente, quiere decir que no surgirá polémica alguna a propósito de su posible aplicación a un caso concreto. 117

Según Perelman, los acuerdos de auditorios especializados pueden implicar definiciones concretas de ciertos tipos de objetos de acuerdo (de lo que es un hecho, por ejemplo). También versan sobre la manera de poder invocarlos o criticarlos. Para el teólogo o el jurista, se considera un hecho, no lo que puede pretender el acuerdo del auditorio universal, sino lo que los textos exigen o permiten tratar como tal. En derecho existen ficciones que obligan a tratar una cosa, aun cuando no existe, como si existiera, o a no reconocer como existente algo que existe. Lo que se admite como un hecho de sentido común puede ser privado de toda consecuencia jurídica. El auditorio jurídico constituye, a este respecto, un caso privilegiado porque las restricciones están codificadas y son obligatorias para todas las partes. 118

Estas observaciones de Perelman, referentes a los acuerdos específicos propios de ciertos auditorios, indican que ciertos argumentos válidos para ciertas personas, no lo son para otras, a las cuales les pueden parecer sumamente

¹¹⁶ Perelman. Tratado... P.171. Ibídem, 172.

¹¹⁸ Ibídem.

extraños. De lo anterior se deduce que el orador puede sacar ventaja si elige a un auditorio determinado, esto cuando las circunstancias no imponen el auditorio, se puede presentar una argumentación primero a ciertas personas, luego a otras, y beneficiarse, sea de la adhesión de las primeras, sea del rechazo de las segundas. La elección de los auditorios y de los interlocutores, así como el orden en que aparecen las argumentaciones, ejercen una gran influencia en la vida política.

Se concluye que la proximidad de los auditorios, especializados y no especializados, influye en la argumentación. Por otra parte, la preocupación por la opinión actual o futura de los auditorios especializados influye en los discursos dirigidos a auditorios no especializados.

En la argumentación o justificación de las decisiones jurídicas no se trata de demostrar algo sino de persuadir a un auditorio, concepto central de la teoría de Perelman. Toda argumentación pretende la adhesión de los individuos (que formarán el auditorio) a que se dirige.

Capítulo III DISCURSO Y AUDITORIO

1. Introducción

El tercer y último capítulo de este trabajo girará sobre la relación discurso y auditorio en la teoría de la argumentación de Chaim Perelman, se tratarán temas como persuadir y convencer, los argumentos racionales y razonables, así como los tres conceptos básicos de la teoría de la argumentación como lo son el discurso, el orador y su auditorio.

En cuanto al primer punto, se trabajarán los temas referidos a los conceptos de persuadir y convencer, se estudiará el porqué el concepto de auditorio universal se vincula a estas dos importantes distinciones en la teoría de la argumentación de Chaim Perelman, así como también en lo que corresponda entre un argumento eficaz y un argumento válido.

De las lecturas de los textos que dan origen a este trabajo se colige que quien anda en busca el acuerdo de un auditorio particular, solo trata de persuadir, y que por el contrario quien se esfuerza por lograr el acuerdo del auditorio universal, lo que quiere es convencer. En consecuencia, se tratará de verificar si en los argumentos que se encuentran en el acuerdo del auditorio universal son reconocidos como válidos, mientras que los que solo son aceptados por un auditorio particular son solo eficaces.

Se observará en el desarrollo de este capítulo que existen autores, que en relación a la obra de Perelman subrayan que la frontera entre convencer y persuadir con frecuencia no se puede trazar de una manera clara.

Un segundo punto versará sobre lo que se llama en la obra de Chaim Perelman los argumentos racionales y los argumentos razonables. En este trabajo se observará como Perelman introducirá en el debate sobre la argumentación estos conceptos más el concepto de razonabilidad.

Para el autor, lo racional vale sólo para las conclusiones lógicas o procedentes de la ciencia empírica, en cuanto son conclusiones verdaderas o falsas. Sin embargo, no todo lo que no puede ser juzgado racional es irracional,

sino que podría ser *razonable*. Y lo razonable es lo admitido en una comunidad en un momento dado, por lo tanto para una misma situación pueden aparecer distintas soluciones igualmente razonables; éste sería el caso de materias como el derecho, en contraposición con las ciencias empíricas donde sólo una de las tesis en litigio podría ser la verdadera.

Se observará cómo con estas teorías Perelman ataca a las ideas del racionalismo jurídico del iusnaturalismo y de las doctrinas del legislador racional en los primeros códigos europeos del siglo XVIII, sin llegar sin embargo a postular el irracionalismo.

El tercer y último punto de este capítulo se tomará como un primer cierre para este trabajo, por cuanto en el mismo se tratarán tres conceptos claves como los son el discurso, el orador y su auditorio. En ellos se condensa la clave y sustancia que origina esta investigación.

Estos tres conceptos conforman los elementos que componen la relación retórica, el orador, el auditorio y el discurso o puente de comunicación. Cada uno con la importancia que tienen dentro de la argumentación, el actor , el público y el verbo, siendo precisamente este último donde se realiza el encuentro entre los dos primeros, el discurso, donde queda sellado el éxito o fracaso de la actividad retórica.

La Teoría de la argumentación se podría definir como el estudio de las técnicas discursivas tendentes a producir o acrecentar la adhesión de un auditorio, a las tesis que se presentan a su asentimiento, ella no se desarrolla jamás en el vacío, la argumentación presupone, en efecto, un contacto con los espíritus, entre el orador y su auditorio, es preciso que un discurso sea escuchado, que un libro sea leído, porque sin esto su acción seria nula. 119 Aquí quedan plasmados los tres elementos y como tales serán estudiados en el presente trabajo.

¹¹⁹ Cfr. Perelman .*El Imperio Retórico*... P 29 y 30.

2. Persuadir y convencer

Vale comenzar este punto con lo aseverado por Alexy, sobre que los argumentos que encuentran el acuerdo del auditorio universal son validos, mientras que los que sólo son aceptados por un auditorio particular son sólo eficaces. ¹²⁰

Perelman al respecto precisa que la eficacia de la argumentación, y el hecho de que ejerza una influencia más o menos importante sobre el auditorio, dependen no sólo del efecto de argumentos aislados, sino también del conjunto del discurso, de la interacción entre argumentos y los argumentos que vienen espontáneamente a la mente del que escucha el discurso.

El efecto del discurso se encuentra muy condicionado por la idea que de el auditorio se forma del orador. Así, también, el orden de presentación de los argumentos viene determinado por el momento en que el auditorio está mejor dispuesto para acogerlos, y aunque no es posible formular reglas generales a este propósito, en algunas materias y ante auditorios especializados, existe un orden esperado, el que suele estar convencionalmente admitido. 121

En concepto de Perelman, para aquel que se preocupa por el *resultado*, persuadir es más que convencer, al ser la convicción sólo la primera fase que induce a la acción. Los criterios de esta distinción se basan en la determinación de pretender aislar de un conjunto de procedimientos, de facultades, ciertos elementos considerados racionales.

En tal sentido, el concepto de convicción, al parecer estaría fundado en una diferenciación de los medios de prueba o de las facultades que se ponen en juego, y a menudo descansa también en el aislamiento de ciertos datos dados en el seno de un conjunto mucho más complejo.

Perelman se niega a adoptar estas distinciones dentro de un pensamiento vivo, pero reconoce, no obstante, que nuestro lenguaje utiliza dos nociones,

¹²⁰ Alexy, *Teoría de la Argumentación...* P. 88.

Perelman, Ch. (1979). La lógica Jurídica y la nueva retórica. Madrid: Civitas. P. 153.

convencer y persuadir, entre las cuales se estima generalmente que existe un matiz comprensible. Entonces, llama persuasiva a la argumentación que sólo pretende servir para un auditorio particular, y nomina convincente a la que se supone que obtiene la adhesión de todo ente de razón.

El matiz es mínimo y depende, esencialmente, de la idea que el orador se forma de la encarnación de la razón. Por consiguiente, quien busca sólo el acuerdo de un auditorio particular, trata de persuadir; quien se esfuerza por lograr el del auditorio universal, quiere convencer. ¹²²

Esta distinción que propone Perelman entre persuasión y convicción evidenciaría el vínculo que a menudo se establece, entre *persuasión* y *acción*, por una parte, y entre *convicción* e *inteligencia*, por otra. Según el autor, es comprensible que el matiz entre los términos convencer y persuadir sea siempre impreciso y que, en la práctica, se suprima, ya que, mientras las fronteras entre la inteligencia y la voluntad, entre la razón y lo irracional pueden constituir un límite preciso, la distinción entre diversos auditorios es mucho más confusa. ¹²³

Vemos cómo Perelman vincula los conceptos de convicción y persuasión con el tipo de auditorio y subraya ciertamente que la frontera entre convencer y persuadir, con frecuencia, no se puede trazar de una manera clara, dado que la distinción entre diversos auditorios es confusa y resulta complejo distinguir entre ambos conceptos. Ahora bien lo que en definitiva importa es la distinción entre acción e inteligencia.

Siempre que nos admiramos del efecto que una buena argumentación tiene sobre una audiencia, nos preguntamos indirectamente cómo podríamos lograrlo con nuestros propios discursos. Al releer la Parte I del *Tratado de la Argumentación* de Chaim Perelman, "Los Límites de la Argumentación", en su punto 6, referido a persuadir y convencer encontraremos algunas herramientas que pueden ayudar.

Los autores retoman una distinción conceptual que arranca en la época clásica de la oratoria y continúa hoy en día, la distinción entre persuadir y

¹²² Ibídem, 91.

¹²³ Ibídem, 65.

convencer; la primera, más ligada a la acción, y la segunda, a la convicción. Para quien se preocupa más por el resultado, persuadir es más que convencer (porque la convicción es el primer paso antes de la acción); para quien está preocupado por el carácter racional de la convicción, convencer es más que persuadir.

En este sentido, hay ciertas argumentaciones que apuntan directamente a un efecto persuasivo (la argumentación de la publicidad, la argumentación política) ellas buscan que la audiencia haga algo en concreto. Pero hay otras, como por ejemplo la argumentación de la jurisprudencia, que apelan a la inteligencia de su auditorio y al carácter racional o lógico de las verdades que enuncian. En la realidad, los límites entre persuadir y convencer son sutiles e imprecisos, señalan Perelman y Olbrechts-Tyteca.

Ellos, por su parte, proponen un enfoque particular sobre esta oposición basada en el tipo de auditorio a quien el orador se dirige. Inicialmente establecen dos auditorios, que ya conocemos, el universal y el particular. Al auditorio universal (conformado por la humanidad) los argumentos que se le presentan no constituyen ningún llamado a la acción, ¹²⁴ buscan establecer (o retoman) principios o verdades intemporales.

Pero, por el contrario, a los auditorios particulares (conformado por un grupo o por personas concretas, con intereses y emociones precisos) se les proponen argumentaciones cercanas a la acción. Lo que parece muy interesante es que al armar una argumentación se puede tratar al auditorio particular (digamos un equipo de trabajo en una empresa) en un momento de la argumentación como si fuera universal, para reforzar así el carácter racional de la adhesión. O podemos hacerlo a la inversa, el auditorio universal (el pueblo de una nación, por ejemplo) puede convertirse en una persona concreta que actúa de inmediato.

De hecho, esto es lo que hacemos habitualmente, el ser conscientes que se puede dirigir a un auditorio real desde distintos lugares, permite elegir argumentos oportunos. Es, sin duda, una herramienta que vuelve al orador más efectivo.

¹²⁴ Cfr. Perelman. *Tratado de la Argumentación...* P.69.

El orador al querer adaptarse a cualquier auditorio se encuentra frente a innumerables problemas y es esto quizá una de las razones por las cuales lo que suscita un interés enorme es una técnica argumentativa que se impusiera indiferentemente a todos los auditorios, o al menos, a todos los auditorios compuestos por hombres competentes o razonables.

La búsqueda de una objetividad, cualquiera que sea su naturaleza, corresponde al ideal o al deseo de trascender las particularidades históricas o locales, de forma que todos aceptan las tesis defendidas. Se asiste, sin embargo, a un debate secular entre los partidarios de la verdad y los de la opinión, entre filósofos, buscadores de lo absoluto, y retóricos, comprometidos en la acción. Con motivo de este debate, parece que se elabora la distinción entre persuadir y convencer, distinción a la que se alude en función de una teoría de la argumentación y del papel desempeñado por ciertos auditorios.

Cada hombre cree en un conjunto de hechos, de verdades, que según él, debe admitir porque son válidos para todo ser racional. Pero, ¿es así de verdad? ¿No es exorbitante la pretensión a una validez absoluta para cualquier auditorio compuesto por seres racionales? Incluso al autor más concienzudo no le queda, en este punto, más remedio que someterse al examen de los hechos, al juicio de los lectores. En todo caso, habrá hecho lo que está en su mano para convencer, si cree que se dirige válidamente a semejante auditorio.

La distinción propuesta entre persuasión y convicción da cuenta, de modo indirecto, del vínculo que a menudo se establece, aunque de forma confusa, entre persuasión y acción, por una parte, y entre convicción e inteligencia, por otra. En efecto, el carácter intemporal de ciertos auditorios explica que los argumentos que le presentan no constituyan en absoluto una llamada a la acción inmediata.

Esta distinción, fundada en los rasgos del auditorio al que se dirige el orador, no parece, a primera vista, que explique la distinción entre convicción y persuasión tal como la siente el propio oyente. Pero, resulta fácil ver que se puede aplicar el mismo criterio, si se tiene en cuenta que este oyente piensa en la transferencia a otros auditorios de los argumentos que le presentan y se preocupa por la acogida que les estaría reservada.

Desde el punto de vista del autor, se observa que es comprensible que el matiz entre los términos convencer y persuadir sea siempre impreciso y que, en la práctica, se suprima. Pues mientras que las fronteras entre la inteligencia y la voluntad, entre la razón y lo irracional pueden constituir un límite preciso, la distinción entre diversos auditorios es mucho más confusa, y esto tanto más cuanto que la imagen que el orador se forma de los auditorios es el resultado de un esfuerzo siempre susceptible de poder reanudarlo.

Es a la naturaleza del auditorio al que pueden someterse con éxito los argumentos lo que determina, en la mayoría de los casos, no sólo el tono que adoptarán las argumentaciones sino también el carácter, el alcance que se le atribuirá. ¿Cuáles son los auditorios a los que se les atribuye el papel normativo que permite saber si una argumentación es convincente o no? Encontramos tres clases de auditorios, considerados privilegiados a este respecto, tanto en la práctica habitual como en el pensamiento filosófico, el primero, constituido por toda la humanidad o, al menos, por todos los hombres adultos y normales y al que llamaremos el auditorio universal; el segundo, formado, desde el punto de vista del diálogo, por el único interlocutor al que nos dirigimos; el tercero, por último, integrado por el propio sujeto, cuando delibera sobre o evoca las razones de sus actos.

De ahí la importancia primordial del auditorio universal, en tanto que norma de la argumentación objetiva, puesto que el interlocutor y el individuo deliberante consigo mismo constituyen encarnaciones siempre precarias.

Si estamos en conocimiento de que la variedad de auditorios es infinita, y que si el orador desea adaptarse a cada uno de ellos, se encontrará con innumerables problemas. Entonces nos damos cuenta de que esto llamó la atención de Perelman a los efectos de encontrar la técnica argumentativa que se impusiera a cualquier auditorio, o al menos a aquellos conformados por hombres competentes o razonables.

Siendo así, se puede resumir aquí que generalmente en la práctica no se efectúa la distinción entre persuadir y convencer, sin embargo la diferencia cobra una nueva dimensión cuando se relaciona con los argumentos eficaces y válidos,

así una argumentación es eficaz cuando consigue aumentar la intensidad de adhesión en los oyentes de manera tal que lleven a cabo la acción prevista o al menos se genere una predisposición que se manifieste en el momento oportuno.

Nótese que los argumentos válidos son aquellos que pueden ser aplicables no solo a un contexto argumentativo determinado sino hasta para el llamado auditorio universal. Así cuando expresa que quien busca solo el acuerdo de un auditorio particular, trata de persuadir y quien por el contrario se esfuerza por logar tener un auditorio universal, busca convencer.

Como se observa, esta distinción nace de acuerdo al auditorio al que se dirige y del que se pretende obtener la adhesión, y estos auditorios se pueden enumerar como, el primero constituido por toda la humanidad, o al menos, por todos los hombres adultos y normales y al que llamaremos el *auditorio universal*; el segundo formado, desde el punto de vista del *diálogo*, por el único interlocutor al cual se dirige; y el tercero integrado por el *propio sujeto*, cuando delibera sobre, o evoca, las razones de sus actos.

3. Argumentos racionales y razonables

A partir de la segunda mitad del siglo XX se recupera la tradición de la tópica y retórica antigua, y entre los autores que más contribuyeron a ello está Perelman.

Perelman parte del conocimiento de que a toda aplicación del derecho van unidas valoraciones subjetivas. En una etapa inicial piensa que al quedar los sistemas de valores fuera de lo racional deben eliminarse de la idea de justicia a la que habría que acceder de algún modo objetivo. En una segunda etapa opinará que los criterios lógicos de validez no son adecuados para evaluar los argumentos del lenguaje cotidiano y, para demostrar que las decisiones valorativas no acontecen al margen de toda regla o pauta racional y que la opción por uno u otro sistema de valores puede estar justificada racionalmente, entonces tratará de elaborar un criterio alternativo de validez aunque quepa la duda de la existencia de criterios absolutos o irrefutables que no nos guíen de manera absoluta, sin

embargo, no significa que no puedan juzgarse aceptables o inaceptables en función de que hayan seguido o no ciertos criterios que son los que Perelman intenta desarrollar.

El centro del nuevo punto de partida de Perelman es la sustitución del requisito de prueba de la racionalidad de las proposiciones valorativas, por el requisito de la aceptación. Se considera necesario aceptar proposiciones que son evidentes; a la inversa se sigue que se puede, pero no necesariamente se tiene que, aceptar proposiciones que no son evidentes. La sustitución del requisito de prueba por el de aceptación supone que, la razón práctica no se subordina a la razón teórica. Gracias a esta nueva perspectiva, la razón teórica y la razón práctica ya no están separadas, la diferencia entre ambas se convierte en una cuestión de grado entre la aceptación necesaria y la no necesaria, y esta diferencia se expresa en los términos racional y razonable. Perelman escribe que: El primer aspecto se refiere a lo que hay de necesario, de demostrable; el segundo se refiere a lo que hay de argumentativo y de no necesario en la razón. 125

El enfoque novedoso de la nueva retórica consiste en que no se pretende, prioritariamente encontrar una verdad demostrable sino, más bien, razonabilidad. La razonabilidad es el motivo de la aceptación. De acuerdo con el tipo de discurso, ya sea persuasivo o convincente, diferencia que se enlaza con el tipo de auditorio al que se dirige el discurso ya sea particular o universal.

Perelman introducirá así en el debate sobre la argumentación el concepto de razonabilidad. Lo racional vale sólo para las conclusiones lógicas o procedentes de la ciencia empírica, en cuanto son conclusiones verdaderas o falsas. Sin embargo, no todo lo que no puede ser juzgado como racional es irracional, sino que podría ser razonable. Lo razonable es lo admitido en una comunidad en un momento dado. Por lo tanto, para una misma situación pueden aparecer distintas soluciones igualmente razonables.

¹²⁵ Perelman, Ch. (1970). El Ideal de la Racionalidad y la Regla de la Justicia, en el Campo de la Argumentación. Bruselas. P. 294.

Con estas teorías, Perelman, ataca a las ideas del racionalismo jurídico del iusnaturalismo y de las doctrinas del legislador racional en los primeros códigos europeos del siglo XVIII, sin llegar, sin embargo, a postular el irracionalismo.

La teoría de la argumentación de Perelman viene a señalar una vez más la obligación que tiene un juez de justificar razonablemente sus decisiones a partir de los componentes que abarca toda decisión judicial. En este sentido junto con las premisas de la argumentación y las técnicas argumentativas empleadas en todo proceso argumentativo, Perelman hace gravitar en el concepto de auditorio el modelo de sociedad que debe tener en cuenta el orador en este caso el juez, al momento de tomar sus decisiones. ¹²⁶

En relación con esta idea de justificación argumentativa aparece la idea de retórica. La retórica es el instrumento que se utiliza para justificar o argumentar una decisión y así convertirla en razonable.

Perelman, para elaborar su teoría de la argumentación, rescata la retórica aristotélica para mostrar la racionalidad argumentativa del razonamiento jurídico. Aristóteles distinguía entre razonamientos analíticos o lógico-formales y razonamientos dialécticos o retóricos, y en este tipo de razonamientos es donde se enmarca la teoría de Perelman. Mientras que en la lógica formal el paso de las premisas a la conclusión es necesario, por ejemplo: si las premisas son verdaderas, la conclusión necesariamente también será verdadera; sin embargo, en la argumentación retórica no se establece verdades absolutas sino que trata de mostrar la razonabilidad de una determinada decisión.

La lógica jurídica, sin embargo, es el estudio de las técnicas y razonamientos propios de los juristas y no es concebida como una rama de la lógica formal aplicada al derecho, sino como una rama de la retórica, como una argumentación, debido a que los razonamientos jurídicos no pueden reducirse a simples razonamientos lógico-formales.

Pero Perelman, en este punto, va más allá de Aristóteles porque mientras que éste cree que la estructura del razonamiento dialéctico es la misma que la

García Obando, P. y otros. (2009) ¿A quién le habla la Corte Constitucional Colombiana? El Juez y el Auditorio Universal. Medellín - Colombia: Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas. Vol.39, № 110. (enero a junio). P. 81.

estructura del silogismo, donde el paso de las premisas a la conclusión es necesario, Perelman piensa que en la argumentación no ocurre lo mismo, es decir, que el paso de los argumentos a una decisión no puede ser necesaria porque entonces no estaríamos ante una decisión

4. Discurso, orador y auditorio

La teoría de la argumentación se define como el estudio de las técnicas discursivas tendentes a provocar o acrecentar la adhesión de los espíritus a las tesis que se presentan a su asentimiento. 127

Esta definición está conformada por los tres elementos que componen la relación retórica: el orador, el auditorio y el puente de comunicación, el discurso. Es precisamente este último donde se realiza el encuentro entre orador y auditorio, y queda sellado el éxito o fracaso de la actividad retórica.

De ahí que la argumentación retórica requiera de cierta preparación, de ciertas condiciones que deben darse de forma previa. El orador es aquél que desea ejercer influencia por medio del discurso. El carácter de orador dependerá de cada circunstancia, según se exija determinadas condiciones para argumentar o no, como por ejemplo sería el caso del parlamento o de un proceso judicial.

El auditorio no se circunscribe al reunido en una plaza pública, como en la retórica antigua, sino que se considera como tal a todos aquellos a quienes les llega por cualquier medio el discurso. De ahí que el auditorio puede estar conformado por varias personas, por dos — diálogo-, e incluso por uno sólo — diálogo interior. A la ampliación del concepto de auditorio va unida la incorporación del auditorio universal, regulador de la racionalidad práctica, aporte más relevante y discutido de Perelman.

El discurso retórico requiere de ciertas condiciones que deben darse de forma previa. Una de ellas es la realización de lo que Perelman denomina el "contacto intelectual" entre los participantes del discurso, esto supone: la

¹²⁷ Perelman, Ch., *Tratado de la Argumentación*... P. 7.

existencia de un lenguaje común, reglas de conversación, la atribución de valor a la adhesión del interlocutor y la disponibilidad a escuchar. A su vez, para que el contacto efectivamente suceda es necesaria la captación de la atención del interlocutor. De ahí que otro aspecto relevante es el conocimiento que tenga el orador de su auditorio. De dicho conocimiento depende el éxito de la argumentación. Por ello afirma Perelman que "la argumentación efectiva emana del hecho de concebir al presunto auditorio lo más cerca posible de la realidad".

El discurso es un evento comunicativo social, realizado mediante el empleo de elementos lingüísticos. Articula el enunciado con una situación de comunicación singular, es decir, con la intención del autor, con el oyente o auditorio, con el año, el tiempo o temática determinada, entre otros. Es el mecanismo efectivo para entablar comunicación con un determinado público; por ende, debe haber un vinculo previo entre el orador, oyente y auditorio.

Un discurso presidencial es una actividad que hace el presidente de la nación y los candidatos diciendo qué le van a ofrecer a la misma. Así el pueblo puede estar consciente sobre quién va a dirigir el país.

También podemos decir que un discurso es un acto de habla, y por tanto consta de los elementos de todo acto de habla: en primer lugar, un acto locutivo o locucionario, es decir, el acto de decir un dicho (texto) con sentido y referencia; en segundo lugar, un acto ilocutivo o ilocucionario, o el conjunto de actos convencionalmente asociados al acto locutivo; finalmente, un acto perlocutivo o perlocucionario, o sea, los efectos en pensamientos, creencias, sentimientos o acciones del interlocutor (oyente).

El discurso es el razonamiento extenso dirigido por una persona a otra u otras, es la exposición oral de alguna extensión hecha generalmente con el fin de persuadir, y que ella como dijimos se encuentra conformada por tres aspectos que son: Tema o contenido del discurso, Orador y Auditorio.

En primer lugar, tenemos el contenido del discurso, el cual debe ser tejido en el telar de las experiencias, debe estar copado de detalles, ilustraciones, personificaciones, dramatismo y ejemplos en algunos casos; y todos estos expresados con términos familiares y concisos los cuales den la comprensión y el entendimiento adecuado; en donde lo que se quiere decir sea entendido por todos.

El análisis del discurso es una praxis que se desarrolló en los años 60 en la antropología, la lingüística, la sociología, la filosofía, y la psicología, y después también en otras disciplinas, como la historia, el estudio de la comunicación y el psicoanálisis. 128

Dado la multiplicidad de los enfoques, el discurso se puede definir como una estructura verbal, como un evento comunicativo cultural, una forma de interacción, un sentido, una representación mental, un signo, etc. Tanto el discurso hablado como el discurso escrito (texto) se consideran hoy en día como una forma de interacción contextualmente situada. 129

Como estructura verbal, un discurso es una secuencia coherente de oraciones. La coherencia global se define por los temas o tópicos que se expresan por ejemplo en los titulares o los resúmenes del discurso. Como interacción (conversación, diálogo) el discurso es una secuencia coherente de turnos y acciones de varios participantes, en que cada acto se lleva a cabo en relación con el anterior y prepara el siguiente.

La teoría de la argumentación de Perelman, tal como la presenta en el *Tratado...* significa tanto una vuelta a la retórica antigua, se puede reconocer en esta parte del trabajo de Perelman, así como en la consideración de la persona y sus actos y el discurso como acto del orador, el examen de problemáticas nada ajenas a las que veníamos observando en relación con la categoría del *ethos*. Como regla general, y dado que se parte en esta teoría que todo discurso está orientado hacia un auditorio, Perelman establece en la producción discursiva la primacía de la representación que el orador tiene del auditorio, la construcción que hace de él, al tiempo que subraya el peso que, para el éxito de la actividad argumentativa, tiene la adecuación de esa representación con la realidad, cuando sostiene que en la argumentación, lo importante no está en saber lo que el mismo

¹²⁸ Cfr. Van Dijk, T. A. (1985). *Handbook of discourse analysis*. 4 vols. London Orlando: Academic Press. .. P.60.

¹²⁹ Cfr. Van Dijk, T. A. *Handbook ...P.60*.

orador considera verdadero o convincente, sino cuál es la opinión de aquellos a quienes va dirigida la argumentación.

Ahora bien, Perelman complementa estas reflexiones reconociendo la trascendencia de la imagen que el orador ofrece de sí mismo. Como sucede con los argumentos, la construcción de esta figura se sostiene sobre un conjunto de representaciones colectivas comunes indispensables para el intercambio; el orador modela su imagen en función de una serie de valores y creencias positivas que le adjudica a su auditorio.

No obstante, este juego de representaciones no agota la complejidad del fenómeno en cuestión. El problema que Perelman reconoce inmediatamente es, como sucede con otros datos del marco enunciativo, la multiplicidad y heterogeneidad de los auditorios y de los géneros discursivos a los que debe acomodarse el orador. En esta materia, sólo existe una regla y esta es la adaptación del discurso al auditorio, cualquiera que sea; pues el fondo y la forma de ciertos argumentos, que son apropiados para ciertas circunstancias, pueden parecer ridículos en otras.

No se puede mostrar de igual forma la realidad de los acontecimientos descritos en una obra que se considera científica o en una novela histórica. La cuestión de los datos previos al discurso, datos que pertenecen en parte al orden de la interacción pública, tampoco es relegada por Perelman cuando atiende al tema de la articulación de las técnicas argumentativas. Al describirlas y explicarlas afirma que la imagen que emana del orador, su figura pública, funciona como el elemento contextual privilegiado para determinar la adjudicación de sentido a su discurso por parte del auditorio y, por tanto, para dotarlo de fuerza persuasiva.

La importancia de la solidaridad entre el orador y su discurso es tal que, para Perelman, es el rasgo que termina por definir el territorio de lo argumentativo frente a lo demostrativo, poco importa la imagen del locutor cuando se trata de deducciones formales instrumentadas a través de un lenguaje unívoco, se torna, en cambio, primordial cuando el uso retórico convierte en ambiguo al discurso y su contexto y los fines se vuelven importantes. Ahora bien, el mismo Perelman reconoce, al hablar de una interacción entre orador y discurso, que la construcción

discursiva de la persona del orador, es decir, del *ethos*, es un asunto que atañe tanto a factores discursivos como sociales. Al servir como contexto, la figura pública del orador condiciona la eficacia persuasiva de la palabra.

El orador, en efecto, ha de inspirar confianza, sin ella el discurso no merece crédito. Además de considerar así la existencia de un *ethos prediscursivo*, Perelman no ignora que el fenómeno del *ethos* posee una dimensión procedural y que, atado a representaciones colectivas positivamente valoradas o a una doxa común se reelabora en el despliegue de los enunciados.

Si la persona del orador proporciona un contexto al discurso, este último, por otra parte, determina la opinión que se tendrá de ella. A causa de la interacción constante entre el juicio que se emite sobre el orador y el que alude al discurso, quien argumenta expone continuamente un poco de su prestigio, el cual aumenta o disminuye según los efectos de la argumentación.

Es decir, la teoría de Perelman se construye, como lo hace una lingüística preocupada por el discurso, dentro del marco de la interacción discursiva. La conciencia de esta confluencia de paradigmas por parte de las ciencias del lenguaje ha tornado más complejo su espacio epistemológico, puesto que le abrió las puertas a varias de sus disciplinas para que retomaran y actualizaran nociones de la antigua y nueva retórica. Aún hoy, representantes de estas disciplinas se interrogan sobre el sentido y la productividad de estas tensiones.

A pesar de la omisión de la lingüística en los trabajos de quien se consideraba ante todo un filósofo y un lógico, cabe sostener que la retórica perelmaniana anuncia las grandes orientaciones contemporáneas tomadas por las ciencias del lenguaje. Una reformulación del enfoque ejemplificado por el *Tratado de la Argumentación* permite así mostrar en qué punto sus posiciones son próximas a los progresos de la lingüística del discurso en sus vertientes enunciativas y pragmáticas, la nueva retórica puede ser plenamente integrada a las ciencias del lenguaje. Siendo así posible redefinir la retórica perelmaniana como una de las ramas de la lingüística del discurso, a condición, por supuesto, de dotarla de las herramientas y los procedimientos necesarios para el estudio concreto de la palabra argumentativa.

El *Tratado de la Argumentación* examina cuidadosamente el tema de la adaptación del orador al auditorio y es esta zona, entre otras, donde de un modo un poco sesgado se hace presente la problemática del *ethos*. La lingüística del discurso sostiene que el locutor construye su ethos discursivo atendiendo a lo que piensa que su auditorio sabe o espera de él, es decir, a la imagen que construye del destinatario antes de la interlocución pero que se puede ir modificando durante la misma. ¹³⁰

El destinatario propiamente dicho, que puede ser singular o plural, nominal o anónimo, real o ficticio, se define por el hecho de que es explícitamente considerado por el emisor como su compañero en la relación de alocución. Por tanto, las operaciones de codificación están parcialmente determinadas por la imagen que de ellas se construye. ¹³¹

¹³⁰ Pêcheux, M. (1978). Hacia el análisis automático del discurso. Madrid: Gredos. P. 49.

¹³¹ Kerbrat-Orecchioni, C. (1997). *La enunciación de la subjetividad en el lenguaje*. Buenos Aires: Edicial.P.32.

CONCLUSIÓN

En su *Tratado de la Argumentación: la nueva retórica*, Perelman presentó su teoría de la argumentación en la cual enfatizó la rehabilitación o redescubrimiento de la nueva retórica, tomando para ello la distinción realizada por Aristóteles entre lógica como ciencia de la demostración, dialéctica y la retórica como ciencia de lo probable, es decir de la argumentación.

La retórica forma parte por lo tanto de la filosofía, por contener ésta argumentaciones y no demostraciones. La argumentación retórica va dirigida a un auditorio concreto y particular al que pretende persuadir y la argumentación filosófica se dirige a un auditorio ideal y universal al que pretende convencer. Este concepto de Auditorio Universal motivó el estudio en el presente trabajo, en el cual solo se refirió a uno de los presupuestos de la argumentación, como lo es su concepto básico de auditorio, al que define como el conjunto de aquellos sobre los que quiere influir el orador por medio de su argumentación. ¹³²

La obra de Chaim Perelman, *Tratado de la Argumentación: La nueva retórica*, ofreció una construcción de la argumentación desde la perspectiva de quien o ante quien se exponen los argumentos. En tal sentido la argumentación pasa a ser un proceso interactivo entre el orador y el auditorio, que tiene por finalidad llevar a este último a un estado de creencia, ya sea por persuasión o por convencimiento. Perelman consideró que una argumentación era válida si logra el efecto perseguido, esto es, que si produce acuerdo con las proposiciones propuestas. Para esta concepción, por lo tanto, lo importante es persuadir al auditorio, que puede ser un auditorio particular o universal.¹³³

El desarrollo de este trabajo que llevó como título "El concepto de Auditorio Universal y su función en la teoría de la argumentación en Chaim Perelman", tomó coma base el contenido de la Parte I de la obra Tratado de la Argumentación La Nueva Retórica, denominado "Los Límites de la Argumentación", en el cual se

Perelman. Tratado de la Argumentación...P.35

¹³³ Cfr. Perelman. Tratado de la Argumentación...P.68.

desarrollan puntos interesantes, en conceptos que develan lo que consideró el autor es su *auditorio universal*.

Para conocer la función del auditorio universal en la Teoría de la Argumentación de Chaim Perelman, se agrupó el trabajo en tres capítulos titulados "Auditorio Universal", "Discurso Retórico" y, por último "Discurso y Auditorio". Todos dirigidos a desentrañar el misterio del auditorio universal.La teoría se centra en la argumentación como función del auditorio de modo que el concepto básico en ella es el de auditorio al que definió como el conjunto de aquellos sobre los que quiere influir el orador por medio de su argumentación. ¹³⁴ La finalidad de toda argumentación, según Perelman, es lograr o fortalecer la adhesión del auditorio y para conseguirlo el orador no solo debe conocerlo sino adaptar su discurso al auditorio.

Perelman enfatiza que la persona que piensa obtener la adhesión de un público previamente debe hacer una construcción del auditorio al cual se dirige, en otras palabras analizar sus características tanto psicológicas como sociológicas para determinar su forma de pensar, sus creencias, valores, roles sociales, comportamientos, sexo, edad, escolaridad, entre otros. Además, es preciso considerar las circunstancias en las que se profesará el discurso para construir el auditorio lo más cercano posible a la realidad. Un error o un enfoque no debido causarían en el auditorio un efecto contrario al deseado por el orador.

La inquietud por el auditorio es evidente desde los antiguos tratados de retórica, la preocupación por el auditorio transforma capítulos de los antiguos tratados de retórica en verdaderos estudios de psicología. En la *Retórica*, Aristóteles, al hablar de auditorios clasificados según la edad media y la fortuna, inserta varias descripciones, sutiles y siempre válidas, de psicología diferencial. Cicerón, por su parte demuestra que es preciso hablar de manera distinta a la especie humana ignorante y vulgar, que prefiere lo útil y lo honesto, y a la otra,

¹³⁴ Cfr. Perelman. Tratado de la Argumentación... P.35.

ilustrada y culta que pone la dignidad moral por encima de todo. A su vez, Quintiliano estudia las diferencias de carácter, importantes para el orador. 135

Se le critica a Perelman la falta de claridad de prácticamente todos los conceptos centrales de su concepción de la teoría de la argumentación. Estos conceptos o descriptores son conocidos como el de la retórica, la teoría de la argumentación, la nueva retórica, los argumentos, el discurso, el orador, el auditorio, persuadir y convencer, entre otros, y que, de forma acertada o no, fueron suficientemente descritos a lo largo de este trabajo son los que permiten conocer qué se considera auditorio universal y su función en la teoría de la argumentación en Chaim Perelman.

El auditorio universal. Para llegar a él Perelman distinguió entre los auditorios particulares y el auditorio universal, los particulares son infinitos y variados, en contraste el universal lo constituye todas las personas competentes y razonables, según el autor esta distinción no es de orden cuantitativo sino que está relacionada con la intención del orador, la cual puede estar dirigida a convencer o a persuadir.

En su teoría Perelman contempló que toda argumentación orientada hacia un auditorio determinado ofrece un inconveniente, y es que el orador en la medida en que se adapta a las opiniones de los oyentes, se expone a basarse en tesis que son extrañas o incluso opuestas a las que admiten otras personas distintas de aquellas a las que se dirige en ese momento, de allí la debilidad de los argumentos admitidos solo por auditorios particulares y el valor concedido a las opiniones que disfrutan de la aprobación unánime, especialmente la de personas o grupos que se ponen de acuerdo en muy pocas cosas, el valor de esta unanimidad depende del número y de la calidad de quienes la manifiestan, dado que, en este campo, el límite lo alcanza el acuerdo del auditorio universal. 136

Para Perelman no se trató de un hecho probado por la experiencia, sino de una universalidad y de una unanimidad que se imagina el orador del acuerdo de

¹³⁵ Cfr. Perelman. Tratado de la Argumentación...P. 56.

¹³⁶ Cfr. Perelman. Tratado de la Argumentación... P.71.

un auditorio que debería ser universal y que por razones justificadas, pueden no tomarlo en consideración quienes no participen en él. 137

Para el autor, el acuerdo de un auditorio universal constituye uno de los presupuestos de la argumentación en su teoría. Y para esto señala una regla y es que el acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de hecho, sino de derecho, es decir, se cuenta con la adhesión de quienes se someten a los datos de la experiencia o a las luces de la razón, porque se afirma lo que es conforme a un hecho objetivo, lo que constituye una aserción verdadera e incluso necesaria. Esto significa que una argumentación dirigida a un auditorio universal debe convencer al lector del carácter apremiante de las razones aducidas, de su evidencia, de su validez intemporal y absoluta, independientemente de las contingencias locales o históricas.

Para reafirmar el concepto de auditorio universal, el autor distingue otros tipos de auditorios, por cuanto el estatus del auditorio varía según las consideraciones que se sustentan. Estos son el auditorio de élite y el auditorio especializado, el primero solo encarna al auditorio universal para aquellos que le reconocen este papel de vanguardia y de modelo, para los demás, en cambio no constituirá más que un auditorio particular. Por su parte los especializados se asimilan voluntariamente al auditorio universal como el auditorio del científico que se dirige a sus iguales, a este auditorio tan limitado el científico lo considera por lo general, no un auditorio concreto sino el verdadero auditorio universal, porque supone que todos los hombres, con la misma preparación, la misma capacidad y la misma información, adoptarían las mismas conclusiones. Sobre la base de estas consideraciones señala que los auditorios no son independientes, son auditorios concretos y particulares que pueden valerse de una concepción del auditorio universal que les es propia.

Perelman distingue, además de estos tipos de auditorios que pueden ser concebidos como universales: Auditorio de Élite y Auditorios Especializados, los que se presentan en la argumentación ante un único oyente y la deliberación con uno mismo respectivamente.

¹³⁷ Ibídem.

Es el concepto de auditorio universal el que marca la diferencia entre el persuadir y el convencer, es decir, mientras la argumentación solo pretenda servir para un auditorio particular, será una argumentación persuasiva; pero si es una argumentación realizada para obtener la adhesión de todo ente de razón, dicha argumentación recibirá el calificativo de convincente, si efectivamente logra su cometido.

En el binomio orador y auditorio, contempla Perelman que el auditorio definido desde el punto de vista retórico, es el conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación, y todo gira sobre ese conjunto, que puede ser desde una deliberación íntima, pasando por un diálogo hasta llegar a un auditorio universal, definiendo a este auditorio universal como el constituido por toda la humanidad o, al menos, por todos los hombres adultos y normales. 138

El concepto básico de la teoría de Perelman es el concepto de auditorio y este como quedó ya anotado es el conjunto de aquellos sobre los que quiere influir el orador por medio de su argumentación y para poder determinar ese auditorio al que se dirige un orador es necesario que se conozca las intenciones de este. La finalidad de toda argumentación es lograr o fortalecer la adhesión del auditorio. para conseguir esto el orador debe adaptar su discurso al auditorio. 139

El valor de un argumento, según lo expresado, se determina de acuerdo al valor del auditorio al que persuade. Por ende, en el centro de la teoría de Perelman, se encuentra un auditorio al que solo puede persuadirse mediante argumentos racionales, que no es otro que el auditorio universal. En este orden de ideas se tiene que el auditorio es el que contiene la clave para una teoría normativa de la argumentación. 140

La adhesión del auditorio universal es el criterio para la racionalidad y objetividad de la argumentación. El autor parte para la adhesión del auditorio de los argumentos del orador, en que si todos tuvieran conocimiento de estos y los comprendieran, asentirían también a sus tesis.

 ¹³⁸ Cfr. Perelman. Tratado de la Argumentación... P 70.
 139 Cfr. Perelman. Tratado de la Argumentación... P.60.

¹⁴⁰ Cfr. Alexy. *Teoría de la Argumentación*... P.35.

Las características del auditorio universal dependen de hechos contingentes de tipo individual y social, ya que la composición de este auditorio está condicionada a las ideas de individuos particulares y de diversas culturas.

Para el autor, el auditorio universal no consiste en la totalidad de los seres humanos tal y como son, sino que es lo que él llamó *la humanidad ilustrada*, que se compone de los hombres en cuanto seres racionales, con esto se plantea la interrogante, sobre ¿qué debemos entender por ilustrada y racional?, a estos efectos nos encontramos con lo dicho por Robert Alexy, a los fines de determinar cómo se relacionan estas calificaciones con la definición de auditorio universal como la totalidad de todos los hombres, a saber: ilustrados y racionales, son quienes entran en el juego de la argumentación. Presupuesto para ello son la posesión de informaciones y la competencia en el tratamiento de las informaciones.¹⁴¹

El auditorio universal es la encarnación de la humanidad adulta y razonable, su idea implica una cuestión de hecho y una norma, no es un auditorio efectivo, se trata de una idea reguladora, de un principio que se asume con pretensión normativa, y es la razón por la cual se considera que esta idea pueda servir y ser perfectamente utilizable. En tal sentido, el auditorio universal puede determinarse como la totalidad de los hombres en el estado en que se encontrarían si hubiesen desarrollado sus capacidades argumentativas, y tal estado se corresponde con la situación ideal de diálogo.

Según Alexy, en Perelman la expresión "auditorio universal", contiene al menos dos componentes en su significado. Primero el auditorio que un individuo o una sociedad se representa como característico, segundo el conjunto de todos los hombres en cuanto a seres que argumentan. Por lo tanto el acuerdo de un auditorio universal es el acuerdo de todos los seres racionales o simplemente de todos. La aprobación unánime de un auditorio universal de los argumentos esgrimidos, evidentemente está por encima de los admitidos por los auditorios particulares, el valor de esta unanimidad depende del número y de la calidad de quienes la manifiestan, aquí el límite lo alcanza el acuerdo del auditorio universal.

¹⁴¹ Alexy. R, *Teoría de la Argumentación...* P. 162.

Esta no se trata de un hecho probado por la experiencia, sino de una universalidad y de una unanimidad que se imagina el orador. 142

El auditorio universal no es sino una construcción del orador, es la universalidad y la unanimidad que se representa el orador y por lo mismo el acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de hecho sino de derecho. Así lo señala Chaim Perelman, al acotar que: El acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de hecho sino de derecho, porque se afirma lo que es conforme a un hecho objetivo, lo que constituye una aserción verdadera e incluso necesaria, se cuenta con la adhesión de quienes se someten a los datos de la experiencia o a las luces de la razón. 143

El auditorio universal lo constituye cada uno a partir de lo que sabe de sus semejantes, de manera que trascienden las pocas oposiciones de las que tiene conciencia. Cada quien posee su concepción de auditorio universal, esto nos ayudaría a conocer lo que es real, verdadero y objetivamente válido. La argumentación que se dirige a un auditorio universal debe convencer al lector u oyente de la veracidad de las razones aducidas limitada por la idea de adhesión, toda verdad debe ser admitida.

Este auditorio puede ir desde *uno mismo*, es decir, la misma persona que argumenta, en una deliberación íntima por ejemplo, pasando por un auditorio *particular*, compuesto por personas que aceptan ciertas premisas que no son necesariamente aceptadas por otras personas, por ejemplo un grupo político o religioso, hasta llegar a uno de los conceptos de mayor cuidado de la teoría de la argumentación de Perelman, como lo es el auditorio *universal*, es decir, la construcción que se hace el orador de un auditorio ideal compuesto por todo ser de razón.

Por esto, Perelman afirma que éste es el auditorio del filósofo, cuyos discursos o argumentaciones se realizan con la idea que sean aceptados por cualquier persona racional que juzgue a partir, no de particularidades, sino de premisas susceptibles de universalización. En virtud de todo lo anterior, bien

'⁴³ Ibídem.

¹⁴² Perelman. *Tratado de la Argumentación...* P 72.

puede afirmarse que toda argumentación es *ad hóminem*, lo que quiere decir simplemente que todo ejercicio argumentativo es siempre relativo a un auditorio determinado, ya que el éxito de la argumentación depende de lo que el auditorio está dispuesto a admitir sobre hechos, verdades, valores, jerarquías, etcétera.

De la obra perelmaniana se pueden extraer consideraciones importantes, a pesar de las críticas respecto a la ambigüedad del concepto de auditorio universal, que aquí pueden señalarse como sentencias cortas que a manera de conclusiones condensan lo tratado en el presente trabajo, y que bien presentó Vega Rosales¹⁴⁴ al señalar que se tiene:

El fundamento de la teoría de este autor es la vigencia que da a la retórica de Aristóteles, dando una concepción retórica al razonamiento jurídico.

El objeto de esta teoría es el estudio de las técnicas discursivas que permiten provocar o acrecentar la adhesión de los destinatarios del discurso a las tesis presentadas a su asentimiento.

Los elementos nucleares de su teoría son la adhesión y la adaptación entre el orador y el auditorio a quien pretende persuadir y por lo tanto influyen de manera recíproca.

En la argumentación es fundamental la referencia al auditorio que se trata de persuadir, distingue entre auditorio particular que es el real que puede ser una persona en particular y el auditorio universal entendido como el que se dirige a todo ser de razón pero que es un concepto ideal por ser una construcción del orador, de tal forma que los argumentos que encuentran acuerdo del auditorio universal son válidos, mientras que los que solo son aceptados por un auditorio particular solo son eficaces.

Los presupuestos y elementos de la argumentación son: a) el discurso, b) el orador y c) el auditorio.

Distingue tres géneros oratorios: a) el deliberativo (ante la asamblea) b) el judicial (ante los jueces) y c) el epidíctico (ante espectadores que no tienen que pronunciarse).

¹⁴⁴ Vega Rosales. J. (2011). Argumentación Jurídica. Cuadro Comparativo.blogspot.com/2011/05/.

El fin de la argumentación no es solo conseguir la adhesión del auditorio sino acrecentarla.

Distingue entre persuadir y convencer, la primera vale para un auditorio particular, la segunda es válida para todo ser de razón.

La argumentación es un proceso de acción con la que se pretende obtener la adhesión del auditorio por medio del lenguaje.

Los valores universales son instrumentos de persuasión por excelencia por ejemplo la justicia y la equidad.

Así, el orador, el auditorio, el diálogo, la adhesión, son concepciones en cuya virtud una norma puede ser susceptible de generalización si todos están de acuerdo con ella o sus premisas.

De gran interés es además el que Perelman, por un lado oriente, la argumentación racional de acuerdo con la idea de universalidad, y por otro lado, la vincule con el estado social e históricamente dado de las concepciones y actitudes.

La argumentación no puede partir de la nada ní empezar en cualquier punto, sino que, a partir de lo dado fácticamente, como las concepciones y actitudes, mediante un proceso de elaboración racional, trata de llegar a resultados que se acepten de manera general.

En síntesis, la Nueva Retórica surgió de la preocupación por la búsqueda de una lógica de los juicios de valor, llegando Perelman a una conclusión inesperada, como lo es que no existe una lógica específica de los juicios sino que todos los campos donde encontramos la ley de la contradicción siempre se discute o se delibera recurriendo a técnicas de la argumentación.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía del Autor

Perelman, Ch. (1997). El Imperio Retórico. Retórica y Argumentación. 1era. Edición en Castellano. Santa Fe de Bogotá: Grupo Editorial Norma.

Perelman, Ch. y Olbrechts -Tyteca, L. (1989). *Tratado de la Argumentación La Nueva Retórica*. Madrid: Edit. Gredos.

Perelman, Ch. (1979). La Lógica Jurídica y la Nueva Retórica. Trad. de L. Diez Picazo Madrid: Dalloz

Bibliografía sobre el Autor

Alexy, R. (1989). *Teoría de la Argumentación Jurídica*. (ed. Castellano). Madrid: Centro de estudios Constitucionales.

Atienza, M. (1993). Las Razones del Derecho. Teoría de la Argumentación Jurídica (Reimpresión). Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

Atienza, M. (2001). Cuestiones Judiciales. México: Distribuciones Fontamara. S.A.

Ghirardi, A. (1997). El Razonamiento Judicial. Lima-Perú: Academia de la Magistratura.

Garrido, M. (1999). Lógica Simbólica. Cali - Colombia: AC Editores.

Habermas, J. (1999). Excurso sobre la teoría de la argumentación, en Teoría de la acción comunicativa, Vol. I. Madrid: Taurus.

Martínez, M.C. (2005). La construcción del proceso argumentativo en el discurso. Perspectivas teóricas y trabajos prácticos. Cali-Colombia: Universidad del Valle.

Monsalve, A. (1992). *Teoría de la argumentación*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia.

Monsalve, A. (1994). La Noción de Auditorio Universal, "El Trabajo Filosófico de hoy en el Continente". Memorias del XIII Congreso Interamericano de Filosofía. Bogotá: Universidad de los Andes.

Posada, P. (2004). Argumentación: Teoría y Práctica, Manual Introductorio a la Teoría de la Argumentación. Bogotá: Editorial Facultad de Humanidades. Univalle.

Schmetz, R. (2000). L'argumentation se Lon Perelman. Pour une Raison au Coeur de la Rhétorique. Bélgica: Presses universitaires de Namur.

Wintgens, L. (1993). *Retórica, Razonabilidad y Ética. Un ensayo sobre Perelman.* En Doxa-14, trad. de Isabel Lifante. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia.

Bibliografía General sobre el tema

Albadalejo Mayordomo, T. (2006). Retórica del periodismo digital en Retórica, Literatura y Periodismo, José Antonio Hernández Guerrero, Mª del Carmen García Tejera, Isabel Morales Sánchez y Fátima Coca Ramírez. Cádiz: Publicaciones de la Universidad de Cádiz.

Albadalejo Mayordomo, T. (1991) Retórica, Síntesis. Madrid: Dalloz.

Alchourrón, C. (1995) Lógica. España: Editorial Tratta Valladolid.

Anaxímenes de Lámpsaco, (1989) *Retórica a Alejandro*, edición de José Sánchez Sanz. Salamanca: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Salamanca.

Aristóteles. (1993). *Tópicos* lib. I Cap.1, 100 a; Analítica Primera, lib. I, caps.1-4, Analítica Posterior. Lib. I cap.2, 71b, y Retórica lib. I cap.15, 1375 a/ 1376a, en obras. Traducción del Griego por Francisco de P. Samarach, 2da edición. Madrid: Aguilar.

Aristóteles. (1988- 1995). *Tratados de Lógica (Órganon*), 2 vol. Traducción de Miguel Candel Sanmartin. Madrid: Editorial Gredos.

Aristóteles. (1990-1999). *Retórica*, Introducción, traducción y notas de Quintín Racionero. Madrid: Editorial Gredos.

Beuchot, M. (1998). La retórica como pragmática y hermenéutica. Barcelona: Anthropos.

Bobes, C., Baamonde, G., Cueto, M., Frechilla, E. y Marful, I., (1995). *Historia de la Teoría literaria I. La Antigüedad Grecolatina*. Madrid: Gredos.

Bobes, C. (1998). Historia de la Teoría literaria II. Transmisores. Edad Media. Poéticas clasicistas. Madrid: Gredos.

Bunge, M. (1986). Intuición y Razón. Madrid: Tecnos.

Castillo, J. (2004). Razonamiento Judicial. Lima-Perú: Gaceta Jurídica.

Covarrubias. A, (2003). Introducción a la Retórica Clásica. Una Teoría de la Argumentación Práctica. Santiago: Ediciones Universidad Católica de Chile.

Delgado, O. (1969). *Programa de Filosofía de Derecho Actual.* Maracaibo: Edit. Universitaria Universidad del Zulia.

Eemeren, F. Van Y Grootendorst R. (200). *Argumentación, comunicación y falacias*. Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile.

Eemeren, F Van. H. Y Grootendorst, R. (2004). A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialectical approach. Cambridge: University Press.

Ferrater, J. (2002). *Diccionario de Filosofía*. Tomo I, II, III, IV. Barcelona-España: Edit. Ariel.

Gadamer, H.G. (1992). Verdad y Método II. Salamanca: Sígueme.

Habermas, J. (1989). *Teorías de la verdad, en Teoría de la acción comunicativa*: complementos y estudios previos. México: Cátedra-REI.

Kerbrat-Orecchioni, C. (1997). La enunciación de la subjetividad en el lenguaje. Buenos Aires: EDICIAL.

Kerlinger.F. (1975). Investigación del Comportamiento: Técnicas y Metodología. México D.F.: Nueva Editorial Interamericana.

Lausberg, H. (1966-1968). *Manual de Retórica Literária*, Três Vols. Madrid: Gredos.

López Eire. (1999). La Retórica y la fuerza del lenguaje en I. Reflexiones actuales sobre la tradición retórica: Valladolid: Téchne Rhetoriké. Universidad de Valladolid.

Manson, M. (2008). Argumentación, Derecho y Lógica. España: Edisofer. S.L.

Mortara Garavelli, B. (1988-1991). Manual de Retórica. Madrid: Cátedra.

Murphy, J. J. (1986). La retórica en la Edad Media. *México:* Fondo de Cultura Económica.

Murphy, J. J. (1988). Sinopsis histórica de la retórica clásica. Madrid: Gredos.

Ong, W. J. (1996). Oralidad y Escritura. Tecnologías de la palabra. México: Fondo de Cultura Económica.

Pêcheux, M. (1978). Hacia el análisis automático del discurso. Madrid: Gredos.

Recasens, L. (1975). Tratado General de Filosofía del Derecho. México: Porrúa.

S. Agustín. (1933-1934). Chronologia Operum. Angelicum, X (1933) XI (1934).

Sánchez Sanz, J. (1989). Edición de *Retórica a Alejandro*, de Anaxímenes de Lámpsaco. Salamanca: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Salamanca.

Spang, K. (1979). Fundamentos de Retórica. Pamplona: Ediciones Universidad de Navarra.

Toulmin, R. Rieke y A. Janik. (1979). An *Introduction to Reasoning*,. New York: Macmillan publishing Co., Inc.

Toulmin, S. E. (1958). The uses of argument. Cambridge: University Press.

Van Dijk, T.A. (1980). Texto y contexto. Semántica y pragmática del discurso. Madrid: Cátedra.

Van Eemeren/ Grootendorst. (2001). *Argumentación, Comunicación y Falacias. Una Perspectiva Pragma-Dialéctica.* Santiago-Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile.

Vega Reñón, L. (2007). Si de Argumentar se Trata. Montesinos: Biblioteca de Divulgación Temática.

Vega Rosales, J. (2011/05). *Argumentación Jurídica. Cuadro Comparativo*. Blogspot.com/.

NDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	5
1- Razón del trabajo	13 15
CAPITULO I: EL AUDITORIO UNIVERSAL	
1-Introducción	18 25 49 61
CAPITULO II: EL DISCURSO RETÓRICO	
1-Introducción	65 67 79 85
CAPITULO III: DISCURSO Y AUDITORIO	
1-Introducción	95 97 102 105
CONCLUSIÓN	111
BIBLIOGRAFÍA	120