

Los puntos de partida de la argumentación: el porqué de una nueva retórica

**The views of the argumentation:
why a new rhetoric**

Cecilia Quintrileo LL.
Universidad Austral de Chile
cecilia.quintrileo@uach.cl

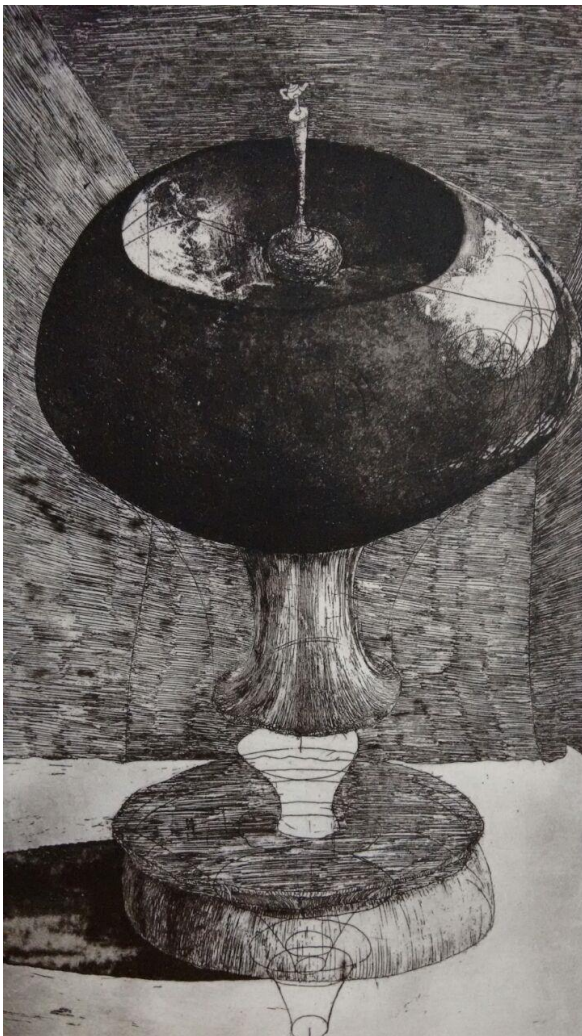
Resumen: Este trabajo se centra en los principales presupuestos teóricos de la *Nueva Retórica*, planteados por Chaïm Perelman, asumiendo la plena vigencia de esta perspectiva del discurso, en el contexto actual de sociedades cada vez más intercomunicadas en diferentes esferas. El porqué de una nueva retórica obedece a su dinamismo teórico y práctico, puesto al servicio de todos aquellos ámbitos donde los problemas que se discuten no conciernen verdades admitidas previamente. De esta manera, la práctica de la argumentación se vuelve evidente y necesaria en el terreno de la controversia, con miras a alcanzar acuerdos. El objetivo de este trabajo es discutir la articulación de las premisas de la argumentación, como vínculo entre el orador y su audiencia. Se puede concluir que la Nueva Retórica contribuye aportando un repertorio genérico de premisas de la argumentación relativas a cualquier audiencia, pues su alcance resulta válido tanto en contextos institucionalizados, como en espacios menos formales, como las nuevas plataformas de interacción virtual.

Palabras clave: Nueva Retórica, premisas, argumentación, audiencia, Perelman.

Abstract: This work focuses on the main theoretical assumptions of the New Rhetoric, raised by Chaim Perelman, assuming the full exercise of this perspective of discourse, in the current context of societies increasingly interconnected in different spheres. Why a new rhetoric? Because it reflects its theoretical and practical dynamism in the service of all those areas where problems do not discuss previously accepted truths. Thus, the practice of argumentation becomes clear and necessary in the field of the dispute, with a view to reaching agreements. The aim of this paper is to discuss the articulation of the premises of the argument, as a link between the speaker and his/her audience. It can be concluded that the New Rhetoric contributes providing a generic repertoire premises of the argument relating to any audience, because its scope is valid both in institutional contexts, as in less formal spaces such as new platforms for virtual interaction.

Key words: New Rhetoric, premises, argumentation, audience, Perelman.

1. Introducción



Cuando cuestionamos la aceptabilidad de un proyecto de ley, la moralidad del modelo de fondos de pensiones de nuestro país, o simplemente la sensatez de un programa televisivo, exponemos la mejor parte de nuestras razones para sostener nuestros puntos de vista y posturas personales. En el contexto de las democracias contemporáneas, donde -por principio general- los derechos de las personas se valoran ostensiblemente, los problemas y las diferencias se discuten por medio del uso del lenguaje, los desacuerdos y disensos son legítimos y los consensos no son un imposible, la importancia de la práctica de argumentar se hace evidente.

El estudio del uso argumentativo del lenguaje ha recibido especial atención en

diversos campos como la filosofía, el derecho, la publicidad, la lingüística, entre otros (Plantin, 1996; Marafioti, 2003; Martínez, 2007). Contextualizando el panorama del siglo XX, Plantin (1996) señala que el período de fines de los años cincuenta marca una época crucial para los estudios de argumentación, con un notable impulso a partir de los trabajos de Chaïm Perelman y Olbrechts-Tyteca¹, figuras de innegable influencia en el desarrollo actual de los estudios de argumentación (van Eemeren, 2004).

¹ Recuérdese que un referente de igual notoriedad es Stephen Toulmin en Inglaterra, quien publica su obra *The Uses of Argument* el mismo año en que Perelman y Olbrechts-Tyteca publican su *Tratado de la Argumentación, La Nueva Retórica*.

La Nueva Retórica apela al resurgimiento de la retórica clásica, producto de la reflexión y revalorización de las *técnicas de la argumentación*, ampliando el lugar del *orador* y de *la audiencia*, más allá de la arena política y judicial, resignificando su objetivo y alcances. La apuesta por una Nueva Retórica, tal cual como se plantea en el *Tratado de la Argumentación* de Perelman y Olbrechts-Tyteca, pretende abarcar todos aquellos ámbitos -como el derecho, la filosofía, la ética, la publicidad, el arte, etc. -donde los problemas que se discuten no conciernen verdades admitidas previamente, por medio de pruebas irrefutables. El porqué de una nueva retórica obedece, por tanto, a su dinamismo teórico y práctico, situando la práctica de la argumentación en el terreno de la discusión y la controversia.²

Desde otro ángulo, la Nueva Retórica se actualiza al servicio de un mundo cada vez más globalizado e interconectado en lo mediático, en lo político y en lo económico, haciendo que se repita un capítulo similar al de la Grecia antigua, con un renovado interés y necesidad por la retórica. Y a la inversa, la causa del desinterés y olvido de ésta en épocas pasadas se debería a estructuras dogmáticas, autoritarias y antidemocráticas de aquellas sociedades (González Bedoya, 1994).

Este trabajo se enmarca en el campo de los estudios de la argumentación, situando como objeto de estudio *las premisas o puntos de partida* de la argumentación. Para ello, nos centramos en los principales presupuestos teóricos de la Nueva Retórica, planteados por Chaïm Perelman, asumiendo la plena vigencia de esta perspectiva del discurso, en el contexto de sociedades, cada vez más intercomunicadas en distintas esferas, donde el uso eficaz de palabra ocupa un lugar de privilegio. El objetivo es discutir la articulación de las premisas de la argumentación, como vínculo entre el orador y su audiencia, a través de observaciones deductivas e inductivas.

A continuación, pasaremos revista a los principales alcances de la Nueva Retórica, para posteriormente centrarnos en la clasificación de las premisas de la argumentación,

² Hoy en día, las nuevas tendencias lingüísticas en el campo de la argumentación -como la perspectiva pragmadialéctica (Van Eemeren, 2010)- ponen igual atención al dinamismo de la Nueva Retórica, alineando sus presupuestos originales con las nuevas corrientes pragmáticas del lenguaje, en conjunción con una dimensión dialéctica y retórica.



propuestas por Perelman (1968). Finalmente, se presentan las conclusiones en cuanto a la contribución aportada por la perspectiva de la Nueva Retórica al campo de la teoría de la argumentación.

2. Perelman y la Nueva Retórica

La obra de Perelman se considera un legado filosófico del siglo XX en relación con el resurgimiento de la retórica, olvidada, desvalorizada, marginada por el racionalismo y empirismo en la filosofía de los siglos XVII al XIX. Durante la Edad Moderna, el auge y esplendor de la retórica aristotélica y platónica pierden terreno ante el inminente predominio del racionalismo cartesiano, pues Descartes había defendido el método de *l'empire de l'evidence*, donde únicamente tenían lugar las verdades absolutas, demostrables mediante métodos científicos. Perelman y Olbrechts-Tyteca logran, de alguna forma, hacer revivir el verdadero espíritu de la retórica, recluida por mucho tiempo en el campo de la estilística. Contrariamente al método cartesiano, Perelman (1968) indica que gran parte de nuestro campo de acción, que escapa a medios de prueba indiscutibles, no tiene como apremiante establecer verdades evidentes, sino mostrar el carácter razonable o plausible de una determinada decisión u opinión. Esta constatación lleva a Perelman a alejarse del razonamiento formalizado, apoyado en metodologías o técnicas de la evidencia. Su consideración es que esta visión priva a la razón de la capacidad de guiarnos en todo aquello que concierne lo plausible o la idea de una elección razonable y de una argumentación que permita justificarla. Por lo demás, ¿cómo prescindir de una argumentación en todos aquellos dominios que no cuentan con técnicas elaboradas que permitan acceder a verdades absolutas o llegar a acuerdos bien fundamentados que reemplacen las discusiones y controversias?

Pero si, después de una experiencia dos veces milenaria se advierte que el acuerdo entre los hombres sólo puede realizarse en dominios particulares, en los que toda controversia ha sido provisoria o definitivamente eliminada gracias a previsiones metodológicas; después de que la mayoría de los problemas que los hombres discuten no conciernen verdades sino decisiones que deben tomarse, entonces todo lo que concierne a la argumentación retoma una importancia innegable (Perelman, 1968: 65).³

³ Traducción nuestra.

Mais si, après une expérience plus que deux fois millénaire, on se rend compte de ce que l'accord des hommes ne peut se réaliser que dans des domaines particuliers, dont toute controverse a été provisoirement ou définitivement éliminé grâce à des préalables méthodologiques, que la plupart de problèmes dont les hommes discutent concernent non des vérités mais des décisions à prendre, alors tout ce qui concerne l'argumentation reprend une importance indéniable (Perelman, 1968: 65)

De acuerdo con Perelman (1968), la evidencia como método de demostración científica se reduce únicamente al campo de las ciencias exactas, dominios bien particulares en los cuales, gracias a previsiones metodológicas, se ha eliminado provisoria o definitivamente toda controversia. No obstante, en diversos dominios de acción, como la filosofía, la estética, el derecho, la política, entre otros, se examinan opiniones controvertidas, las cuales son objeto de discusión y deliberación, recurriéndose a las técnicas de argumentación (Perelman, 1968). Así, la persistencia de desacuerdos en muchas esferas del conocimiento proclama el auxilio de técnicas de argumentación, cuyo ejercicio tiene como fin último el logro del acuerdo.

Perelman y Olbrechts-Tyteca (1994[1958]) proponen una teoría de la argumentación centrada en las técnicas discursivas que utilizan los participantes del discurso o del debate discursivo para exponer persuasivamente sus tesis ante una audiencia. Una teoría de la argumentación tiene, pues, por objeto el estudio de las técnicas discursivas que pretenden provocar o aumentar la adhesión de una audiencia a las tesis que se presentan para su asentimiento. Un elemento central en esta teoría es la noción de "audiencia", que tiene como principal referente la retórica clásica; de ahí la denominación de "nueva retórica", que sella y caracteriza la obra de Perelman y Olbrechts-Tyteca.

Toda argumentación es relativa a una audiencia, a diferencia de una demostración matemática que es "impersonal" y "a-situacional". El discurso argumentativo se da siempre en situación, y se dirige a un auditorio determinado, incluso en el caso de la "deliberación íntima" donde una persona examina los pro y los contra de un asunto en su fuero interno. Por tanto, la argumentación no puede ser concebida como un estricto monólogo en donde casi no existe preocupación por los demás; antes bien, lo que caracteriza a una argumentación es que es especialmente



comunicación, diálogo, discusión (Perelman, 1968: 19). De esta forma, se sitúa la argumentación en el marco dialógico de todo acto de comunicación. Orador y audiencia se ponen, pues, en contacto por medio del discurso; el primero aspira a la adhesión del segundo a las tesis que presenta para su asentimiento. El orador es aquel que presenta la argumentación; el discurso designa la argumentación misma (un discurso formal o una conversación cualquiera que pretenda conseguir algún efecto sobre un auditorio); la audiencia es el conjunto de personas sobre las cuales el orador pretende influir con su argumentación (Perelman y Olbrechts-Tyteca).

El modelo perelmaniano plantea, pues, la necesidad de revalorizar el razonamiento práctico, comúnmente ignorado en favor del teórico, el cual, ligado a técnicas matemáticas, trata solamente situaciones excepcionales, aisladas del contexto o aplicables a contextos bien delimitados. Para articular el vínculo entre el orador y la audiencia, Perelman considera que una teoría de la argumentación no solo debe explorar los procedimientos argumentales, comúnmente explicitados en el debate o en la deliberación, sino también los mecanismos de argumentación implícitos, considerando, así, los *objetos de acuerdo*, que son previos a la argumentación misma. Otras corrientes lingüísticas de la argumentación, como la teoría pragmadialéctica, se basan en algunos de los presupuestos establecidos por Perelman, subrayando la importancia de estudiar estos mecanismos como parte de una argumentación situada, desde los contextos más formales de un alegato en los tribunales hasta una simple discusión familiar (Van Eemeren y Grootendorst, 1992: Van Eemeren 2010).

A continuación, pasaremos revista a la clasificación de premisas de la argumentación, propuesta por Perelman (1968), en tanto objetos de acuerdo relativos a la audiencia.

3. Las premisas de la argumentación: puntos de partida

Para desarrollar una argumentación es necesario partir con “objetos de acuerdo” previos o premisas ya admitidas por la audiencia sobre la cual pretende influir

el orador, lo cual contempla todo aquello que puede ser susceptible de constituir un objeto de creencia o de adhesión.⁴

Perelman y Olbrechts-Tyteca se preguntan por los tipos de acuerdo que desempeñan un papel en el proceso argumentativo, proponiendo dos clases de puntos de partida o premisas: una relativa a la *realidad* (hechos, verdades o presunciones); otra relativa al campo de *lo preferible* (valores, jerarquías y lugares de lo preferible). La primera se caracteriza por una búsqueda de la validez para una audiencia universal, en tanto que la segunda se vincula a puntos de vista concretos, que podrían identificarse con audiencias particulares (Perelman y Olbrechts-Tyteca: 120).

La noción de *hecho* caracteriza la idea que se posee de cierto género de acuerdos respecto de ciertos datos que aluden a una realidad objetiva; designan lo que es común a varios seres dotados de razón y podría ser común a todos. Estamos en presencia de *hechos* si podemos postular respecto de estos un acuerdo universal, no controvertido. Para que un hecho pierda su calidad de tal basta con ponerlo en duda. Los hechos aceptados pueden corresponder a hechos de observación, o simplemente a hechos supuestos, convenidos, hechos posibles o probables. Podría establecerse cierta correspondencia entre estos “hechos” y los “datos” de la terminología toulminiana⁵. Desde las aproximaciones pragmáticas del lenguaje (Austin, 1962), los hechos pueden configurarse en enunciados descriptivos, es decir, tienen la particularidad de poder constatarse a través de la experiencia, es decir, su carácter es empírico. Por ejemplo, que ‘Valdivia es una ciudad lluviosa’ constituye un hecho para quienes viven en esta ciudad, o para quienes han pasado una larga temporada en la región. De esta manera, tomado este ejemplo como *hecho*, sería insostenible plantear ‘que Valdivia es una hermosa ciudad, por lo cálido de su clima’.

Una segunda categoría relativa al mundo empírico, propuesta en la *Nueva Retórica*, es la noción de ‘verdad’, como punto de partida de la argumentación. Las *verdades* corresponden a sistemas complejos, relativos a enlaces entre hechos, tales

⁴ Véase también Van Eemeren (2010), quien propone la noción de ‘puntos de partida’, los cuales deben considerarse en la orientación a la audiencia.

⁵ Véase Toulmin (1958).



como teorías científicas o concepciones filosóficas -incluso religiosas- que trascienden la experiencia. En la nomenclatura toulminiana, las verdades corresponderían a los “apoyos” o soportes de las garantías. Por ejemplo, que el agua (H₂O) se compone de dos átomos de hidrógeno (H) y uno de oxígeno (O), resulta una premisa indiscutible, constituyendo una verdad, en tanto objeto de acuerdo o punto de partida.

Un tercer tipo de premisas es la *presunción*, vinculada a lo normal y a lo verosímil. Para cada categoría de comportamientos, hay un aspecto considerado normal o habitual, que se opone a lo excepcional, que sirve de base al razonamiento. Un ejemplo se refleja en la argumentación judicial; en particular, en la oposición entre los móviles de un crimen y la conducta del acusado, donde se pueden extraer las presunciones de aquello que resulta normal en el comportamiento del inculcado. Entre presunciones corrientes, Perelman y Olbrechts-Tyteca mencionan las siguientes: la calidad de un acto manifestaría la calidad de la persona que lo ha ejecutado; la consideración de aquello que se nos dice como algo verdadero, en la medida en que no tengamos razones para desconfiar; la presunción relativa al carácter sensato de toda acción humana, entre otros. En cada caso, una *presunción* se presenta enlazada a lo que puede considerarse como algo normal y verosímil. Por ejemplo, en el ámbito legal, la presunción de inocencia de un imputado o sospechoso.

Desde la perspectiva de audiencias particulares, emergen las premisas como *valores*, los cuales intervendrían en la base de la argumentación en los campos jurídico, político y filosófico. La existencia de valores universales o absolutos como *lo verdadero*, *el bien*, *lo bello*, constituyen guías en los más diversos órdenes humanos. Estos definen lo correcto o incorrecto, permitido o prohibido, y determinan los objetivos fundamentales por los cuales luchan los individuos, grupos y sociedades. En principio, *la libertad*, *la independencia*, *la paciencia* son valores que generalmente se aceptan como universales, básicos para la mayoría de los miembros de una comunidad. Pueden distinguirse entre valores abstractos como la *justicia* o la *veracidad* y valores concretos como la *nación*. Por ejemplo, en el debate sobre el reconocimiento constitucional de los pueblos indígenas en Chile es posible observar la manifestación de valores concretos como la ‘unidad de la nación’, en oposición al valor de la ‘diversidad cultural’ (Quintrileo, 2015). Posiblemente, estos valores, han trascendido en el avance de la

discusión, impidiendo transformar la visión monocultural del Estado en una concepción pluriétnica y pluricultural (Henríquez, 2005).

Aparte de los valores, que justifican una actitud positiva o negativa respecto de algo, el campo de lo preferible comprende también *jerarquías* de valores, que tienen mucha importancia cuando diferentes valores se encuentran confrontados entre sí. Las jerarquías establecen un orden entre valores y pueden ser homogéneas o heterogéneas. En el primer caso, se juzgará preferible una cantidad mayor de un mismo valor positivo o una cantidad menor de un valor negativo (*el mayor bien, el mal menor*). En el segundo caso, se confrontarán dos valores heterogéneos, tales como *la justicia y la utilidad* o el valor de *la amistad y la verdad*. En este último caso, se compara un valor concreto, como la amistad de alguien o la lealtad con respecto a su país o a su partido, con valores abstractos como la verdad y la justicia, que podrían calificarse como valores universales.

Por último, en relación con el campo de lo preferible, destaca la noción de *lugar* (topo), tomada de la terminología de la retórica y de los tópicos tradicionales donde se distinguen los *lugares comunes* y los *lugares específicos*. Los lugares comunes son afirmaciones muy generales que conciernen lo que se presume de más valor en cualquier campo, en tanto que los lugares específicos conciernen lo que se prefiere en campos particulares. Cuando se afirma que lo que es provechoso para un mayor número de personas o lo que es más durable o útil en situaciones más variadas se prefiere a lo que sólo es útil a un menor número de personas, se enuncia un *lugar de cantidad*. Pero a este lugar, pueden oponerse a menudo *lugares de calidad*, mostrando que el número más pequeño tiene una calidad superior que no puede ignorarse; que lo precario, lo frágil, merece toda nuestra atención y que corre el riesgo de desaparecer sin nuestros cuidados o sin que obtengamos provecho (*carpe diem*). Nótese la importancia de la argumentación centrada en los *lugares de cantidad*, principalmente cuando hay intereses económicos; por ejemplo, en el marco del tema Ralco en Chile, se optará entre otras razones, por aquello que beneficie a “los millones de chilenos” en detrimento de la cantidad muy despreciable de “600 pehuenches” (Quintrileo, 2005).



Cada una de estas premisas constituye un punto de partida de la argumentación, esto es, objetos de acuerdo, que son previos a la discusión. En cada caso, conviene que el orador examine con detención las premisas de la audiencia; de otra manera, corre el riesgo de equivocarse y lamentar su descuido al ignorar los presupuestos de esta. Claramente, la publicidad es un ámbito donde deben tomarse en consideración las preferencias del público sobre el cual se pretende influir, a través de la explicitación de dichas preferencias, como los valores comúnmente aceptados; por ejemplo, *salud y belleza* en la industria de cosméticos; *elegancia o esnobismo* en comerciales de automóviles, vestuario, bienes de consumo, etc. En otro ámbito, los candidatos políticos tradicionalmente han ejercido cierto dominio sobre las premisas de sus potenciales adeptos y aun cuando, hoy en día, la clase política haya perdido credibilidad, nuevas figuras emergentes en la política nacional –por ejemplo, los diputados Gabriel Boric y Giorgio Jackson-⁶ gozan aún de cierto prestigio y popularidad, ya que han logrado ser consecuentes con valores específicos a los que adhiere la ciudadanía, dando muestras de compromiso con las grandes demandas sociales; principalmente en educación, salud, previsión, entre otros, y recogiendo en sus discursos *objetos de acuerdo* coherentes con el actual descontento ciudadano.

4. La noción de audiencia

Una de las principales contribuciones de Perelman en el *Tratado de la Argumentación* es volver a situar la argumentación en un contexto de controversia en el que existe un auditorio al cual dirigirse. Un aspecto central en la teoría es cómo puntos de vistas contrarios llegan a reconciliarse mediante el uso del lenguaje. La importancia concedida a la audiencia permite definir una argumentación que será esencialmente una adaptación del discurso; pero no cualquier adaptación, sino aquella dispuesta para una audiencia específica, predeterminada y cuyas características sean idealmente conocidas previamente por el orador. Este aspecto influirá en la presentación y la disposición de los argumentos y, a la vez, en la elección y presentación de las premisas y en la amplitud y orden de cada uno estos.

⁶ Diputados de la República de Chile; período parlamentario 2014-2018.

La consideración de la audiencia como construcción del orador es, pues, un aspecto central en la Nueva Retórica. Su importancia tiene su razón de ser, tanto más cuanto que define la argumentación como un medio o conjunto de técnicas orientadas hacia la efectividad, en espacios de comunicación y dominios donde se discuten puntos de vista contrarios, como en la ética, la filosofía, la jurisprudencia, la deliberación parlamentaria, la religión, etc., etc. Los autores del modelo de Nueva Retórica consideran que una argumentación es válida si logra el efecto perseguido, esto es, si se produce acuerdo o asentimiento en la audiencia en relación con las proposiciones propuestas, de manera que no es posible prescindir de la audiencia en ninguna argumentación. Perelman (1968) define la audiencia como el conjunto de personas sobre las cuales pretende influir el orador mediante su discurso:

¿Quiénes son los que constituyen, en el sentido técnico de la teoría de la argumentación, la audiencia de un orador? ¿Son todos los que oyen su discurso o todos los que podrán leerlo cuando esté publicado? Evidentemente no. Un jefe de gobierno puede ignorar en el Parlamento a los miembros de la oposición, a quienes ha renunciado persuadir, y quienes, no obstante, lo escuchan. ¿Es aquél que es interpelado al comenzar el discurso? Desde luego no siempre. No porque en el Parlamento inglés el orador está obligado a dirigirse al *speaker*, éste último constituye su audiencia. Tampoco un discurso confidencial, dirigido a una asamblea limitada, y cuyo secreto ha sido violado, se dirige a todos los que, producto de las indiscreciones, han podido tomar conocimiento del tema. En realidad, la audiencia, en materia de retórica, es *el conjunto de personas sobre las cuales el orador pretende influir* mediante su argumentación (Perelman, 1968).⁷

Aunque la noción de ‘audiencia’ es relativa a un conjunto de personas, que puede estar presente o ausente a la hora de la emisión de un discurso, en la oratoria ésta se vincula con la exposición pública de argumentos, como sucede en el Parlamento. En este escenario, cada vez que los Senadores o Diputados toman la palabra se dirigen previamente al Presidente de cada cámara; no obstante, la audiencia de cada parlamentario resulta heterogénea, pues en la mayoría de los casos, el político parlamentario no está preocupado de convencer a la bancada opositora en el parlamento, sino que más bien dirige su discurso a sus adeptos a fin de reforzar ideas;

⁷ La traducción es nuestra.



o bien a la opinión pública, a fin de encontrar nuevos seguidores y eventuales votantes en una próxima reelección.

En la actualidad, en espacios menos institucionalizados y formales, como es el caso de las redes sociales, las personas configuran un tipo de audiencia de carácter virtual, dirigiéndose a esta con menor o mayor frecuencia, en función de la publicación de 'estados'-por ejemplo en Facebook- a través de infinitas posibilidades de actos comunicativos –asertivos como afirmaciones, opiniones, descripciones; directivos, como preguntas, invitaciones, peticiones; expresivos positivos como saludos, cumplidos, felicitaciones o negativos, como insultos; etc.- con apoyo de algunos recursos multimodales como fotografías y videos, entre otros. Desde luego, en estas plataformas, la audiencia es aún más difícil de definir, aunque alguien puede elegir a su destinatario, eliminando o 'bloqueando' el acceso a ciertas publicaciones. De esta manera, cuando el usuario decide restringir las publicaciones, lo que está haciendo es configurar una audiencia virtual particular, en detrimento de una más universal, que englobaría a todos sus contactos. Otros espacios virtuales, interesantes de explorar, son los foros y blogs en Internet, donde una audiencia de lectores puede interactuar con el orador virtual, e incluso entre ellos, a través del envío de sus comentarios.

A la luz de los planteamientos de la Nueva Retórica, en los nuevos espacios de interacción virtual, como las redes sociales y los blogs de Internet, los usuarios configurarían sus audiencias de acuerdo a los intereses o preferencias de estas; de otra manera, los oradores correrían el riesgo de exponerse al ridículo –lo que es bastante común, cuando el usuario desconoce las características de su audiencia o cuando no está interesado aparentemente en influir de alguna manera en ella- entrando en conflicto, sin mayor justificación, con opiniones admitidas por una audiencia particular.

CONCLUSIONES

La Nueva Retórica se muestra como una alternativa teórica que se ocupa especialmente del destinatario de la argumentación, pues constituye el objeto del principio de efectividad. Desde este ángulo, la noción de audiencia es central en el modelo, conformando un pilar fundamental en la teoría, junto al orador y al discurso.

El discurso argumentativo resulta transversal al lenguaje y opera en una situación real, concreta, cotidiana, de manera que el sujeto argumentador debe integrar, si puede, todos los elementos situacionales a su alcance, en cuanto a su destinatario respecta. Por lo tanto, la argumentación, la disposición y selección de los *puntos de partida* argumentales deben ordenarse según las características de la audiencia.

Son diversos los elementos que intervienen e interactúan en la argumentación, los cuales tienen como propósito producir un efecto general sobre una audiencia. En definitiva, la argumentación está destinada a alguien y como todo acto de comunicación puede provocar un sin número de efectos en su dimensión perlocutiva. El fin de la argumentación en la Nueva Retórica sería el acuerdo. No obstante, para su consecución, se requiere un conocimiento no sólo de los mecanismos de argumentación, sino también de las *premisas* u opiniones previamente admitidas por los destinatarios de nuestra argumentación.

El porqué de una Nueva Retórica obedece tanto a su alcance como a su dinamismo, en los más diversos contextos. Así, las premisas de la argumentación deben actualizarse en función de la audiencia, configurada por el orador, sea en contextos institucionalizados, como el escenario parlamentario; o en nuevas plataformas de interacción virtual, como las redes sociales.



Bibliografía

- Atienza, M. 1993. *Las razones del derecho. Teorías de la argumentación jurídica*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- Austin, J.L. 1982. *Cómo hacer cosas con palabras.: Palabras y acciones (How to Do Things with Words)*. Barcelona: Paidós. (ed. original inglesa de 1962)
- González Bedoya, J. 1994. “Prólogo a la edición española. Perelman y La retórica filosófica” en Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca: *Tratado de la Argumentación. La nueva retórica*. Traducción española.
- Henríquez, M. 2005.: “Los pueblos indígenas y su reconocimiento constitucional pendiente” en Urbina Zúñiga (coord.), *Reforma Constitucional*. Santiago de Chile: Editorial Lexis Nexis, Santiago de Chile, págs.127–145.
- Lo Cascio, V. 1998. [1991] *Gramática dell'argomentare*. La Nuova Italia, Scandicci (Firenze). Traducción española: Gramática de la argumentación. Estrategias y estructuras. Madrid: Alianza editorial.
- Marafioti, R. 2003. *Los patrones de la argumentación*. Buenos Aires: E. Biblos.
- Martínez, M. 2005. *La construcción del proceso argumentativo en el discurso. Perspectivas teóricas y trabajos prácticos*. Cali: Cátedra UNESCO, Universidad del Valle.
- Perelman, Ch. 1968. *Éléments d'une théorie de l'argumentation*. Bruselas: Prensas Universitarias de Bruselas.
- Perelman, Ch.; Olbrechts-Tyteca, L. 1958. *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. 3.^a ed., Éditiones de la Universidad de Bruselas, Bruselas. Traducción española: *Tratado de la argumentación* (1994). Madrid: Gredos.
- Plantin, C. 1998 [1996]. *La argumentación*. Barcelona: Ariel Practicum.
- Plantin, C. 2002 [1998]. *La argumentación*. Barcelona: Ariel Practicum.
- Quintrileo, C. 2005. “La discusión parlamentaria en tanto campo especializado de argumentación”, *Praxis, Revista de Psicología y Ciencias Humanas*, N°9, Año 8: 137-148. Ed. Universidad Diego Portales.

- ----- 2015. “Esquemas argumentales en un debate parlamentario chileno: el caso del reconocimiento constitucional de los pueblos indígenas”. *Oralia. Análisis del discurso oral*. N° 18.
- Santibañez, C. & B. Riffo. 2007. *Estudios en argumentación y retórica. Teorías contemporáneas y aplicaciones*. Concepción, Ed. Universidad de Concepción.
- Toulmin, S. 1958. *The uses of argument*. Cambridge: Cambridge U. Press.
- Van Eemeren, Frans y Rob Grootendorst. 1992. *Argumentation, Communication and Fallacies: a Pragma-Dialectical Perspective*. Lawrence Erlbaum, Hillsdale, N.J. Traducción española: *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica* (2002) Santiago: Ed. Universidad Católica de Chile.
- Van Eemeren, Frans, Rob Grootendorst. 2004. *A Systematic Theory of Argumentation. The Pragma-Dialectical Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Eemeren, Frans. 2010. *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse: Extending the Pragma-Dialectical Theory of Argumentation*. Amsterdam-Philadelphia: John Benjamins. Traducción española: *estrategias en el discurso argumentativo*. Madrid-México, 2012: Plaza y Valdés, Editores.