

APROXIMACIÓN TEÓRICA A LA NOCIÓN DE EVIDENCIA DISCURSIVA

Alicia E. Carrizo

Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires | Argentina
aliciac@filo.uba.ar

Resumen

El trabajo se realiza en el marco de mi investigación doctoral sobre argumentación interaccional y la evidencia discursiva, en particular, sobre el uso del discurso referido cuando funciona como cita testimonial. El objetivo es analizar, desde distintos puntos de vista, la noción de evidencia argumentativa, sobre todo teniendo en cuenta que se trata de una construcción retórico discursiva, con pretensión de prueba. En este sentido, la cita testimonial nos interpela: darla como inválida, (si dudamos de lo que nos dicen) o, inaceptable (si se duda de la autoridad del otro). El silencio o la continuidad de la interacción implican la aceptación de la prueba. La hipótesis general es que la introducción de evidencia en el curso de una argumentación significa para el hablante actuar como si se tratara de adquisición de conocimiento vicario para el oyente; en ambos casos, está en juego un cierto posicionamiento ideativo, interaccional y textual. El conocimiento es un bien colectivo. Sólo una pequeña parte de él se origina a partir de nuestra propia experiencia. El confiar en lo que otros nos dicen es uno de modos más fundamentales de adquisición de conocimiento, no sólo respecto de lo que sucede en el mundo exterior sino también sobre quiénes somos, cuándo y dónde nacimos. El estudio de la construcción estratégica del testimonio presenta aspectos interesantes a la filosofía de la ciencia, en tanto se trataría de analizar, desde la complejidad de la comunicación verbal, mecanismos que tienen larga tradición teórica como creencia, conocimiento, confianza y autoridad epistémica. El trabajo entonces intenta ser un aporte desde el análisis lingüístico del discurso a esta problemática.

1. RESUMEN

El trabajo se realiza en el marco de mi investigación doctoral sobre los modos de presentar evidencia en la argumentación interaccional y, en particular, sobre los efectos del uso del discurso referido cuando funciona como testimonio. El objetivo es analizar, desde distintos puntos de vista, la noción de evidencia argumentativa sobre todo teniendo en cuenta que se trata de una estrategia retórico discursiva, con pretensión de prueba.

2. ACERCA DE LA ARGUMENTACIÓN INTERACCIONAL

En principio podemos sostener que la argumentación interaccional es un proceso intersubjetivo por el cual un participante sostiene una opinión o creencia personal o social que defiende con argumentos (rationales, empáticos o de poder) para que los demás compartan su punto de vista; en este sentido, 'argumentar es justificar' (como una mirada hacia el pasado) con fines persuasivos.

Desde el punto de vista genérico, la argumentación presenta una organización discursiva representable cognitivamente que involucra acciones verbales y sociales, traducibles en un posicionamiento o alineamiento (Goffman, 1981) del hablante. Tomando como punto de partida la propuesta de Toulmin (1958), se trata de una secuencia formada por la justificación o dato (*grounds*), conclusión o tesis (*claim*), y la garantía (*warrant*). La conclusión o tesis expresa la postura del hablante. El dato o justificación da cuenta de los hechos explícitos que se invocan para afirmar una posición; la garantía es el principio general implícito, la norma tácita o el supuesto que habilita el paso de los datos a la conclusión de manera legítima. La garantía, *warrant*, puede justificarse además, en un sólido respaldo que se hace de manera explícita, (*backing*). La cita de un testimonio de un tercero con autoridad en la materia funciona como evidencia y amplía o refuerza la justificación del hablante. Este punto se entronca con el tema más específico de mi trabajo de investigación que es el de la introducción de evidencia en la argumentación interaccional.

3. LA NOCIÓN DE EVIDENCIA

El estudio de la evidencia en la argumentación se relaciona con nociones de larga tradición en el campo de la lógica y la filosofía de la ciencia en general. Perelman y Olbrechts-Tyteca (1958) en *La Nueva Retórica* parten de una crítica a la concepción cartesiana de la razón y el razonamiento, hegemónica en la filosofía hasta hoy. De acuerdo con esta perspectiva racionalista, se desecha lo probable, plausible o verosímil como falso, porque no le sirve para su programa de demostraciones basadas en ideas claras y distintas: “Fue Descartes quien, haciendo de la evidencia el signo de la razón, sólo quiso considerar racionales las demostraciones que, partiendo de ideas claras y distintas, propagaban, con la ayuda de pruebas apodícticas, la evidencia de los axiomas a todos los teoremas” (1958-1989:31).

La idea de evidencia se vincula entonces a la idea de razón y al mismo tiempo, a la idea de lo evidente como signo de la verdad, por lo obvio. La evidencia enlaza lo psicológico con lo lógico y permite pasar de un plano a otro. Toda prueba sería la reducción a la evidencia y lo que es obvio no necesita prueba alguna por aplicación de la teoría cartesiana. En términos de teoría del conocimiento, sólo es genuina aquella creencia racional que se distingue de la opinión y de las creencias adquiridas por medio de otros. Se deja de lado el conocimiento basado en el testimonio o dichos de otra persona, aunque sea de nuestra máxima confianza.

Esta concepción pasa al sentido común, que considera como evidente un dato o hecho del mundo que se supone objetivo porque, en principio, implica un grado tal de certeza que hace esté fuera de toda duda. Es decir, lo que resulta evidente no se argumenta. La argumentación se alimenta de lo que puede no ser cierto, de lo que puede ser debatido. Durante mucho tiempo, la filosofía expulsó de su campo de estudio a la retórica argumentativa.

Perelman, sin embargo, se opuso a esta concepción y recuperó el estudio retórico a la tradición filosófica. Sostienen que no se puede establecer a priori si se trata de hechos o verdades, porque su estatuto depende del mismo discurso. La diferencia consiste en que cuando se habla de hechos se alude a objetos limitados; las verdades por el contrario, se refieren a sistemas más complejos que involucran enlaces de hechos, ya sea teorías científicas, filosóficas o religiosas. Los hechos simplemente se aceptan y se suponen, al punto de poder funcionar como premisas (si hay acuerdo entre los participantes). En caso de

desacuerdo, los hechos se cuestionan y entonces, pierden fuerza para funcionar como argumentos.

Perelman *et al.* redefinen evidencia en función del tipo particular de adhesión que logra. Esa adhesión de los espíritus es de intensidad variable, no depende de la verdad, probabilidad o evidencia de la tesis. Por eso, distinguir entre los razonamientos relativos a la verdad y los relativos a la adhesión es esencial: nada permite juzgar a priori que el grado de adhesión sea proporcional a la probabilidad de la tesis, ni tampoco es posible identificar evidencia y verdad. Por esta razón, toman la decisión de estudiar por separado la estructura discursiva de los razonamientos y el grado de persuasión que logran.

A su vez, esto introduce de lleno a la audiencia porque cuando se justifica, se apunta a un otro. Alguien considera que algo está debidamente justificado. Es el receptor el que considera que se dan las razones adecuadas para garantizar una afirmación. El punto es que el significado de la justificación varía de audiencia en audiencia y el proceso también. La argumentación entonces está dirigida a la audiencia, orientada al receptor. Esto da cuenta de la dimensión retórica de la argumentación interaccional. Y de la teoría consensual de la verdad, en la que las afirmaciones (podemos extender esto a la noción de evidencia) son más confiables cuando son confirmadas por el consenso de una comunidad.

Esta perspectiva respecto de la argumentación retórica, la audiencia y la evidencia está de acuerdo con una concepción tradicional de la comunicación, o sea, con lo que sería el Modelo del Código.

4. APORTE DESDE LA PRAGMÁTICA INTERACCIONAL

Desde el Modelo Inferencial de la Comunicación (Grice, 1975), la argumentación interaccional, en tanto intercambio comunicativo, se rige por los principios generales de la comunicación verbal. De acuerdo con Grice (1975), cuando un hablante dice algo, tiene una intención comunicativa (significativa) determinada que se infiere a partir del uso del principio cooperativo. Este principio se formula a través de cuatro máximas que constituyen líneas directrices para el uso eficiente y efectivo del lenguaje en la conversación, es decir, a partir de presuponer su funcionamiento, el oyente interpreta lo que el hablante le comunica. Una expresión lingüística es un fragmento rico semánticamente a partir del cual se infiere el significado del hablante sobre la base de la estructura conceptual, la información contextual, las máximas conversacionales y, podemos agregar, las expectativas de relevancia de la expresión misma. Las máximas son las de cantidad, calidad, modo y relevancia o relación. La que nos interesa en función de nuestro trabajo es la de calidad, que establece “Trate de que su contribución sea verdadera” y se desglosa en dos submáximas. La primera, sugiere que “no diga lo que crea falso” y la segunda, “no diga algo de lo cual carezca de pruebas (o evidencia) adecuadas”. Aunque como el mismo Grice aclara, no se trata de que la gente siga estas máximas al pie de la letra, sino más bien de que estos principios están dispuestos de modo que, cuando la conversación no transcurre conforme a sus especificaciones, los oyentes asumen (e infieren a partir de esto) que, contrariamente a las apariencias, los principios están siendo no obstante respetados.

Siguiendo a Grice, entonces, cuando se trata de justificar una opinión, prevalece la Máxima de Calidad. Esto explicaría la razón por la cual los hablantes se previenen de la posible acusación por parte del oyente de que no tiene evidencia adecuada. Es más, en cualquier discurso, reconocemos emisiones lingüísticas cuyo único sentido es evitar que el oyente piense que no tenemos evidencia adecuada de lo que estamos diciendo o haciendo inferir al oyente.

La confianza en la cooperatividad y en la veracidad del hablante es constitutiva del proceso de comprensión. La instancia de confianza es fundamental en la comunicación pero, al mismo tiempo, es frágil y fácilmente cancelable. Habitualmente, la gente confía en lo que le dicen sin motivos especiales excepto que tenga muy buenas razones para no hacerlo. Esta confianza acompaña la asignación de autoridad epistémica al hablante. La confianza constituye entonces, la fundamentación última de la mayor parte de nuestro conocimiento, en especial, del adquirido a través del testimonio.

En cuanto a la evidencia discursiva, el discurso referido funciona como evidencia porque convierte a lo citado en suceso corroborado por la propia experiencia del hablante; irrumpe en la justificación argumentativa para corroborar la línea argumentativa del hablante. Se orienta tanto a la defensa de la postura del hablante como al desafío del oyente. La estrategia argumentativa del hablante contextualiza la información y la convierte, por definición, en adecuada a los fines persuasivos. Además en virtud de los distintos efectos estilístico-discursivos que se asocian al discurso referido (de realidad, verosimilitud, dramatismo y fidelidad mimética), le permiten al hablante representar ante la audiencia, su habilidad como argumentador que opina con sinceridad, actor que reproduce otras voces y ciudadano éticamente comprometido. Más específicamente, en trabajos anteriores sobre argumentación (Carrizo, 1999), mostramos que el uso del estilo directo hace que el hablante y el oyente de la situación primaria, se conviertan en oyentes de una tercera voz. Al tomar ambos el mismo rol discursivo forman parte del mismo grupo (Schiffrin, 1985) y por esto ‘comparten’ los mismos intereses. Por extensión, entonces, el hablante presupone, actúa como si, ambos compartieran la tesis argumentativa en debate.

También analizamos casos de discurso directo cuando opera como cita de autoridad (Carrizo, 2003). En este sentido, cumple con la condición básica de la cita de autoridad: se trata de un argumento de confirmación que actúa sobre las imágenes de los argumentadores (argumentación de persona, *ad hominen*), en el que se sostiene P, en virtud de que X dice que P y X es una autoridad en la materia. De acuerdo con las citas de autoridad indirecta (Doury, 1998), el argumentador aprovecha la credibilidad de la que goza una persona considerada una autoridad en la materia para dar más peso a sus argumentos. En este sentido, la cita testimonial nos interpela: darla como inválida –si dudamos de lo que nos dicen– o inaceptable –si se duda de la autoridad del otro. El silencio o la continuidad de la interacción implican la aceptación de la prueba. La construcción coparticipada de la argumentación se realiza sobre la base de mecanismos conversacionales específicos. Es todo este engranaje lo que marca el efecto persuasivo del discurso directo en la argumentación interaccional.

5. CONSIDERACIONES FINALES

La introducción de evidencia en el proceso de justificación no se asume de manera automática, sino que se da como resultado de la transacción interaccional. Cuando se invoca busca dar validez a los argumentos, como un modo de reducir la incertidumbre propia de la justificación. Sostenemos que la introducción de evidencia en el curso de una argumentación significa para el hablante actuar como si se tratara de adquisición de conocimiento vicario para el oyente; en ambos casos, está en juego un cierto posicionamiento ideativo, interaccional y textual (Carrizo, 2004). Como sabemos, el conocimiento es un bien colectivo; sólo una pequeña parte de él se origina a partir de nuestra propia experiencia. El confiar en lo que otros nos dicen es uno de los modos más fundamentales de adquisición de conocimiento, no sólo respecto de lo que sucede en el mundo exte-

rior sino también sobre quiénes somos, cuándo y dónde nacimos. Gran parte de nuestro conocimiento nos llega por la comunicación. Se trata de un proceso creativo e interpretativo en el que reconstruimos de manera inferencial la información a partir del contexto del intercambio verbal y social más general. El conocimiento vicario se basa en la confianza (aspecto crucial de las relaciones interpersonales) y en la autoridad epistémica (Origg, 2004). Sin embargo, no hay confianza ciega en la comunicación como no hay ningún dato crudo en la percepción. La evidencia que se construye de manera activa y participada en una argumentación interaccional resulta ser una instancia más del conocimiento social que circula en el discurso público. Como vimos, el estudio de la construcción discursiva del testimonio da cuenta de la importancia de los principios de la comunicación en el conocimiento social y aporta aspectos sociológicos interesantes para la filosofía de la ciencia actual.

BIBLIOGRAFÍA

- CARRIZO, A. E. (1999): "La empatía con el oyente: una estrategia de persuasión". *Discurso y Sociedad*, Gedisa, vol. 1 (4):95-114.
- CARRIZO, A. E. (2003): "Construcción discursiva del testimonio en la argumentación interaccional". *Actas del I Coloquio de la IADA*, 21 a 23 de mayo de 2003, La Plata.
- CARRIZO, A. E. (2004): "La Gramática K: el efecto persuasivo de la enumeración en el discurso presidencial". *Actas Iª Conferencia Regional Latinoamericana de Lingüística Sistémico Funcional*, julio de 2004, Mendoza, Argentina.
- DOURY, M. (1998): "El argumento de autoridad en situación: el caso del debate mediático sobre astrología". *Escritos. Revista del Centro de Ciencias del Lenguaje*, N° 17/18, enero-diciembre de 1998: 89-112.
- GOFFMAN, E. (1981): *Form of Talk*. Philadelphia, Pennsylvania U.P.
- GRICE, H.P. (1975): "Logic and conversation". P. COLE & J. L. MORGAN (eds.) *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*, Nueva York: Academic Press, pp. 43-58.
- ORIGGI, G. (2004): Is trust an epistemological notion? *Episteme*, junio 2004.
- PERELMAN, Ch. & L. OLBRECHTS-TYTECA (1958): *Tratado de la argumentación. La Nueva Retórica*, Madrid: Gredos, 1994.
- SCHIFFRIN, D. (1985): "Everyday argument: The Organization of diversity in Talk". VAN DIJK (ed) *Handbook of Discourse analysis*, vol. 3, London: Academic Press.
- TOULMIN, S. (1958): *The uses of argument*. Cambridge: Cambridge University.