

La argumentación

Caracterización como secuencia textual

Prof. Rosana Pascual

En: Berman, Pascual, Paulo y Weinschelvaum, *La argumentación*.
D.Romero editor. Ed Libros del riel, Bs. As., 1998.
Pp 51-61.

I. Consideraciones preliminares

Uno de los objetivos de la Lingüística del Discurso es establecer una clasificación de los diferentes textos según tipos. Adam (1987) sostiene que todo texto es el resultado de una combinación de **secuencias textuales** que se relacionan con funciones textuales como narrar, describir, argumentar, explicar, conversar, dar instrucciones. Así se puede establecer la existencia de seis secuencias básicas: **narrativa, descriptiva, argumentativa, explicativa, dialogal, instructiva**. Si bien algunos textos pueden estar contruidos sobre la base de una sola secuencia, la mayoría presentan varias que se coordinan en forma lineal o alternada; en cada texto, una de ellas será la que tenga mayor presencia y recibe el nombre de **secuencia dominante**, a diferencia de las otras que se denominan **secuencias secundarias**; ambas van constituyendo una **trama textual**. Por lo tanto, la clasificación del tipo de texto dependerá de cuál sea la secuencia dominante.

La argumentación, como secuencia textual, está presente en las charlas cotidianas, en el aula, en nuestras cartas y notas, en discusiones, en los juicios, asambleas, debates, así como también en los medios de comunicación (publicidades, propaganda política, editoriales, cartas abiertas, noticias, crónicas, por mencionar algunos de los más comunes). En un sentido amplio, la argumentación es una **práctica discursiva** cuya finalidad comunicativa es convencer o persuadir al receptor buscando su adhesión en torno a un tema problemático, para que haga o deje de hacer algo, para que piense de algún modo o cambie sus opiniones.

En principio, para comprender la naturaleza de los textos argumentativos, se los puede oponer a la demostración científica. Mientras que ésta opera en base a las evidencias verdaderas, el dominio de la argumentación es lo probable, lo verosímil, aquello que puede parecer verdadero aunque no lo sea. Lo verosímil admite contrarios, tiene que ver con las certidumbres humanas, no con las científicas, y depende de la ideología de cada grupo social. Se pueden sintetizar las principales diferencias entre la argumentación y la demostración de la siguiente manera:

Argumentación	Demostración
1. Está dirigida a un auditorio 2. Sus premisas son verosímiles, dependen de un sistema ideológico 3. Las conclusiones son discutibles	1. Tiene valor en sí misma 2. Las premisas son verdaderas o falsas, dependen de las evidencias 3. Las conclusiones son verdaderas o falsas

Según Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989), la relación entre el orador (emisor) y su auditorio (uno o más receptores) es fundamental en la argumentación, ya que el fin es persuadir; al respecto sostienen:

“Además, cabe señalar que el querer convencer a alguien siempre implica cierta modestia por parte de la persona que argumenta: lo que dice no constituye un ‘dogma de fe’, no dispone de la autoridad que hace que lo que se dice sea indiscutible y lleve inmediatamente a la convicción. El orador admite que debe persuadir al interlocutor, pensar en los argumentos que pueden influir en él, interesarse por su estado de ánimo.”

Dentro de esta relación, los citados autores prestan atención a las cualidades que debe tener el orador, así como al carácter otorgado al auditorio:

“Normalmente, es necesario tener cierta calidad para tomar la palabra y ser escuchado. (...) La calidad del orador, sin la cual no lo escucharían y, muy a menudo, ni siquiera lo autorizarían a tomar la palabra, puede variar según las circunstancias: unas veces bastará con presentarse como un ser humano, decentemente vestido; otras, será preciso ser adulto; otras, miembro de un grupo constituido; otras, portavoz de este grupo. (...) Como la argumentación pretende obtener la adhesión de aquellos a quienes se dirige alude por completo al auditorio en el que trata de influir.”

De tal modo, un aspecto esencial en la argumentación es que el orador tenga en cuenta los valores e ideas (sistema ideológico) que están en el auditorio a fin de conseguir la adhesión buscada.

Angenot (1982), afirma por su parte que lo central en un discurso argumentativo es aquello que no se dice, lo *presupuesto*, por oposición a lo que es *expuesto* en forma explícita. El discurso se apoya en una serie de proposiciones no dichas que permiten su interpretación. Estos **presupuestos** son especies de máximas que le dan sentido a los textos, ideas generales del tipo de “lo nuevo es preferible a lo viejo”, “lo tradicional es preferible a lo nuevo”, “el progreso es necesario”, “no se puede querer al mismo tiempo una cosa y su contrario”, “no se debe traicionar”, “todos los seres humanos tienen los mismos derechos”, “la mujer es el sexo débil”, “los adolescentes quieren ser adultos”, etc. Muchas veces, las máximas se concretan en los refranes populares: “el pez por la boca muere”, “todo tiempo pasado fue mejor”, “no por mucho madrugar se amanece más temprano”, entre otros muchos. Consideremos algunos ejemplos. En un artículo publicado en *Clarín* sobre la posibilidad de intervenir genéticamente en la concepción de nuestros hijos, en cosas tales como elegir el color del cabello o la estatura, el periodista argumenta:

"El color del cabello es modificado a voluntad mediante la simple tintura... y ¿no enviamos a nuestros hijos a que practiquen deportes para mejorar su complexión física? ¿Por qué es 'ético' mejorarlo mediante aparatos (que no son muy naturales, por cierto) y está mal hacerlo genéticamente?"

Aquí el presupuesto sería “es lícito intervenir en la naturaleza”. Contrariamente, tal vez, la mayoría de los discursos ecologistas se basan en el presupuesto contrario.

En una discusión entre un grupo de gente de una zona rural sobre la existencia o no de los ovnis, uno de los interlocutores, para defender la idea de su existencia, dice:

-El lugar ese que te digo está en Uruguay. Creo que se llama *La Aurora*. Dicen que ahí bajan ovnis, yo no sé. Algunos que cuentan no son muy confiables. Pero una vez fue Z.Z. y me contó que en el medio del campo hay una especie de pared que no se ve, es como si vos ahora miraras para allá así y ves todo el campo abierto, empezás a caminar y en un lugar no podés avanzar más, como que te chocás contra algo pero no ves nada, solamente el campo así... Él dice que fue como chocarse con una pared, y él es un hombre culto de acá, de la ciudad, es profesor, es muy serio, muy conocido... un hombre importante, instruido. ¡Qué cosas raras! ¿No? Vaya uno a saber qué pasará, qué será... Es creer o reventar.

En este caso, al argumentarse la verdad de su existencia por el hecho de haberlo dicho alguien “instruido”, el presupuesto básico podría resumirse en “las personas cultas o instruidas dicen la verdad”.

El último ejemplo que consideraremos está tomado de un comentario radial del periodista Jorge Halperin, quien se refiere a la conquista del Imperio Inca por parte de los españoles al mando de Pizarro. El comentarista comienza su texto relatando algunos episodios y destacando que los Incas superaban enormemente en número a los españoles, ya que cada 500 incas había 1 español, lo cual hace difícil comprender cómo fueron vencidos tan rápidamente; luego afirma que la superioridad española estaba dada por cosas como la pólvora y las armas de fuego, el uso del caballo, de armaduras, de barcos, el conocimiento de la lectura y la escritura; finalmente concluye:

“Hoy, 500 años después, el conocimiento y la tecnología siguen siendo la diferencia entre ricos y pobres, entre dominadores y dominados.”

Todo el texto está sustentado en el presupuesto “el saber es poder”, sin el cual no podría comprenderse la argumentación del periodista. Otros textos sobre el mismo suceso, atribuyen en cambio la derrota de los Incas al hecho de que, una vez muerto el Inca (emperador), dos de sus hijos se disputan el mando del Imperio, y uno de ellos finalmente traiciona al otro; los españoles, aprovechando esta disputa, consiguen el triunfo; en este caso, el presupuesto que le da sentido a los argumentos sería “la unión hace la fuerza”.

Resumiendo hasta aquí, podemos ver que las características generales que permiten definir al discurso argumentativo son: la búsqueda de persuasión, la relación entre el orador y el auditorio, la naturaleza verosímil y discutible de los argumentos y las conclusiones, y la existencia de presupuestos compartidos que permiten otorgarle un significado global al texto.

II. Características lingüísticas

Las secuencias argumentativas presentan ciertas características lingüísticas que permiten identificarlas como tales. Entre las más importantes se encuentran las siguientes:

1. Tema problemático: suele ser controvertido, dudoso, problemático, ya que admite diferentes maneras de ser tratado. La posición que asume el locutor frente al tema se denomina *tesis*, o *hipótesis* en el caso en que se formula mediante una o más preguntas. La formulación explícita de la tesis se realiza comúnmente desde el principio del texto (aunque puede aparecer también en el desarrollo, al final o quedar implícita).

2. Uso de la primera persona: dado que el locutor expresa su punto de vista sobre una cuestión, es frecuente el uso de la primera persona (singular o plural).

3. Tiempo presente: por tratarse, en la mayoría de los casos, de comentarios, el tiempo verbal predominante suele ser el Presente.

4. Lenguaje subjetivo: la posición del locutor frente al tema abordado se manifiesta en el uso de **términos subjetivos** (comúnmente adjetivos y sustantivos apreciativos) y de **modalizadores**. Los modalizadores son expresiones (una palabra o un grupo de palabras) o formas verbales (tiempo o modo), que reflejan el punto de vista del locutor en dos sentidos: uno lógico y otro apreciativo.

Los **modalizadores lógicos** evalúan lo que se dice como verdadero/falso, probable/improbable, posible/imposible. Puede tratarse de adverbios como *ciertamente*, *probablemente*, *posiblemente*, *seguramente*, etc.; también de frases hechas como *es verdad que*, *es imposible que*, *puede ser que*, *tal vez*, *con seguridad*; en otros casos la evaluación puede estar dada a través del uso de ciertos verbos o formas verbales, por ejemplo:

- a. *Parece que Pedro aprobó.*
- b. *Pedro sabe que aprobó.*
- c. *Pedro cree que aprobó.*
- d. *Pedro se cree que aprobó.*

En los casos anteriores, el locutor evalúa el hecho de *haber aprobado* como a. probable, b. verdadero, c. posible, y d. falso.

Puede ocurrir también que la modalidad aparezca en un modo verbal, como es el caso del Potencial. En el ejemplo siguiente, el locutor no asume la verdad del hecho, evaluándolo como posible:

La causa del accidente habría sido un desperfecto técnico.

Los **modalizadores apreciativos** valoran lo dicho en términos de bueno/malo, feliz/infeliz, útil/inútil. Es el caso de expresiones como *desgraciadamente*, *por suerte*, *es necesario que*, *felizmente*, *como si fuera poco*, etc.

5. Uso de conectores con función argumentativa: los conectores garantizan la articulación de las proposiciones en el desarrollo del texto; unen dos o más enunciados asignándole a cada uno un papel específico como argumento. A continuación analizaremos los conectores más usados en la argumentación.

Los adversativos: los más comunes son *pero* y *sino*, el primero es un conector argumentativo por excelencia, el segundo es refutativo. En la mayoría de los casos, *pero* une dos elementos que orientan hacia conclusiones opuestas. Por ejemplo, supongamos un caso en el que se está considerando la posibilidad de invitar o no a una persona a una fiesta y uno de los interlocutores dice: *María es buena pero es bastante aburrida*. El primer elemento orienta hacia la conclusión *la invitamos*, y el segundo orienta hacia la conclusión contraria *no la invitamos*. Siempre es la segunda conclusión la de mayor fuerza argumentativa. Observemos que si el enunciado estuviera invertido, el resultado sería otro: *María es bastante aburrida pero es buena*. De tal forma, el hablante puede argumentar a favor o en contra de invitar a María según cómo estructure su argumento con el uso del conector. El siguiente ejemplo está tomado de un diario; el periodista le pregunta a Carlos Ruckauf si el justicialismo apoya las medidas económicas impulsadas por el Gobierno de De la Rúa, a lo cual Ruckauf responde: “*Puede ser que lo acompañe Menem pero justicialista no hay ninguno*”. La estrategia usada es interesante ya la primera proposición orienta hacia la conclusión *puede ser que el justicialismo acompañe*, lo cual se basa en el presupuesto de que *Menem es justicialista*; en la segunda proposición la conclusión contraria está explícita (“*justicialista no hay ninguno*”), lo cual lleva a un presupuesto contrario al primero, es decir, *Menem no es justicialista*.

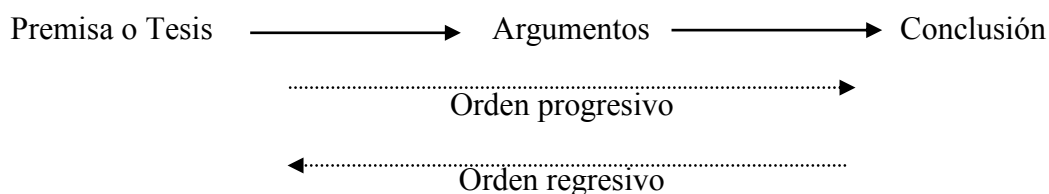
El nexa *sino* une dos enunciados: uno negado y otro afirmado, siendo el segundo una refutación del primero. Por ejemplo: “*No hacen falta palabras para resolver los problemas sino hechos*”. La segunda parte “*hechos*” refutan la primera afirmando aquello que es necesario según el hablante. La característica de este conector es que pone en escena la voz de dos locutores, ya que el primer elemento (el refutado) es algo dicho por otro hablante distinto al que sostiene lo contrario.

Los concesivos: estos conectores integran una aprobación y una refutación de modo similar a los adversativos, pero con mayor fuerza lógica. El más usual es el conector *aunque*. Retomemos el ejemplo dado antes sobre la posible invitación de María a la fiesta; ante la afirmación de que es aburrida, otro hablante puede afirmar: “*La invitamos aunque sea aburrida*”. Aquí el locutor concede el argumento de que *María es aburrida*, pero lo hace afirmando la conclusión contraria. Veamos otro ejemplo: “*Aunque la educación está cada vez peor, no habrá aumento del presupuesto educativo*”. El elemento introducido por *aunque* concede una idea como verdadera e implica una conclusión: *hay que aumentar el presupuesto*, pero el segundo elemento afirma la conclusión contraria.

Los consecutivos: articulan un elemento que se toma como causa con otro que se toma como efecto o consecuencia; los conectores más habituales son *por lo tanto* y *entonces*. Retomando el ejemplo anterior, un argumento diferente afirmaría “*No hay aumento de presupuesto educativo por lo tanto la educación está cada vez peor*”, en donde el hecho enunciado en segundo lugar se muestra como un efecto necesario del primero.

Los causales: establecen conexiones inversas a los consecutivos, es decir el primer elemento es un efecto y el segundo se muestra como una causa posible: “*La educación está cada vez peor porque no hay aumento de presupuesto*”. El conector causal por excelencia es *porque*; en los enunciados que articula, el locutor se hace responsable de la relación causal que establece. En cambio, otros conectores similares como *puesto que* y *ya que*, no introducen una causa sino una justificación que es conocida, admitida o afirmada por otro locutor. Por ejemplo, obsérvese la diferencia entre “*Ya que es tarde, me voy*” y “*Me voy porque es tarde*”; en el último caso el locutor afirma la causa por la que se va, en cambio, en el primero justifica su partida retomando un enunciado que puede haber sido dicho por su interlocutor. El valor estratégico de los conectores *ya que* y *puesto que* en la argumentación reside en que permiten encerrar al interlocutor tomando sus propias palabras e imponiéndole una conclusión de la que le resulta difícil escapar en función de lo que ya ha admitido. Finalmente, el conector *pues* también introduce una justificación, pero en este caso asumida por el locutor: “*Me voy pues es tarde*”.

6. Estructura: si bien las estructuras pueden ser variadas, el esquema más habitual de los textos argumentativos es el siguiente, pudiendo presentarse en forma inversa:



III. Técnicas argumentativas

Teniendo en cuenta que el fin es convencer, una parte esencial en la argumentación será presentar los **fundamentos** o **pruebas** que den validez a las premisas afirmadas. Para ello existen técnicas o procedimientos argumentativos, es decir, **tipos de argumentos**. Seguidamente veremos algunos de los más utilizados.

1. El ejemplo: es una operación lógica inductiva, según Barthes (1974) "se pasa de un particular a otro particular por el eslabón implícito de lo general; de un objeto se infiere la clase, luego de esta clase se deriva un nuevo objeto". En definitiva, se trata de un argumento cuyo poder persuasivo reside en la analogía propuesta al auditorio, en donde uno de los particulares es comúnmente aceptado o reconocido como válido y el otro es aquél que necesita aceptación. Para ver un caso de *ejemplo*, retomemos el fragmento ya citado del artículo publicado en *Clarín* sobre la posibilidad de intervenir genéticamente en la concepción de nuestros hijos:

"El color del cabello es modificado a voluntad mediante la simple tintura... y ¿no enviamos a nuestros hijos a que practiquen deportes para mejorar su complejión física? ¿Por qué es 'ético' mejorarlo mediante aparatos (que no son muy naturales, por cierto) y está mal hacerlo genéticamente?"

Aquí, el locutor incluye dentro de la misma clase general (de lo que podríamos llamar "las modificaciones artificiales de lo natural"), casos particulares como teñirse el cabello, hacer aparatos e intervenir genéticamente, en donde si un particular es válido el otro también lo es por simple analogía.

2. La cita de autoridad: consiste en la cita de una personalidad que se considera reconocida y respetada por el auditorio para convalidar lo que se afirma. En algunas oportunidades, en vez de invocar a una persona puede invocarse una entidad de algún tipo. Por ejemplo, es habitual en la publicidad colocar a la ciencia como cita de autoridad: pensemos en propagandas como las de ciertos jabones en polvo o ciertos cosméticos donde aparece algún personaje representando a un científico en un laboratorio que explica la validez del producto sobre la base de experimentos y pruebas científicas. En algunos casos puede llegar a ocurrir que este tipo de citas de autoridad se realice implícitamente mediante el uso de un lenguaje científico, o pseudocientífico, proponiendo una explicación que argumente a favor de algo, como ocurre en el siguiente fragmento emitido por un vendedor ambulante en un transporte público:

"Disculpen la molestia. Vengo a ofrecerles un elemento imprescindible para la casa, el auto, el negocio: **El plumero mágico**. El plumero mágico limpia sin levantar el polvo como lo hacen los otros plumeros. Sus fibras son livianas y actúan por energía magnética, provocando que las partículas de polvo queden adheridas a ellas. Como sabemos, estas partículas actúan por fuerza magnética contraria, esto hace que se rechacen constantemente y no queden fijas en un punto sino en movimiento permanente. Por eso, las fibras magnetizadas del plumero mágico las atrae y no dejan que se muevan de un lugar a otro. Es increíble y solo cuesta \$5."

3. Las máximas: máximas, refranes, proverbios, son enunciados que forman parte de una cultura y que, por tanto, son compartidos y aceptados por una comunidad. Es una especie de cita de autoridad, pero en este caso, la autoridad es la voz anónima de toda la comunidad que le otorga al enunciado una

validez de verdad universal. Por esta razón, son utilizados como argumentos en muchas oportunidades y, especialmente, en la conversación cotidiana. Por ejemplo, en un diálogo entre dos amigas, una, con el fin de consolar a la otra que se encuentra angustiada por una serie de problemas personales, le dice: “No tenés que amargarte, siempre que llovió, paró”.

4. Argumentos “ad personam”: en estos casos se presenta al discurso como acto del orador, por lo tanto se pretende defender o refutar una idea haciendo alusión a las cualidades o defectos, respectivamente, de quien la sostiene. Ya Aristóteles (1990) hablaba de esta clase de argumentos y sostenía que eran los más débiles e inadecuados, dado que en vez de apuntar a las ideas se apunta a las personas. Un ejemplo de argumento “ad personam” lo encontramos en el siguiente fragmento de una editorial de la revista *Para Ti* correspondiente al 5 de abril de 1976:

“Digamos que la frase ‘hay que salvar a las instituciones’ no nos engañó. Fue el pretexto de los políticos con vocación electoralista más que con vocación de patria, fue la excusa de los que pretendían aferrarse al poder.”

Con el ataque y la desacreditación de los políticos, el locutor descalifica los discursos antigolpistas, lo cual, en el contexto del golpe de Estado, significa argumentar a favor de la ruptura institucional.

5. La definición: el carácter argumentativo de las definiciones aparece claramente cuando existen diferentes posibilidades para definir un mismo término. En el siguiente ejemplo, tomado de la revista *Extra* de abril de 1976, el periodista hace una defensa del golpe de Estado a partir de la definición del término “golpe”:

“Lo primero que debemos reconocer es que el 24 de marzo no hubo ningún ‘golpe’ en la Argentina: ni golpe convencional ni golpe con variaciones. Un ‘golpe’ es una imposición unilateral de un sector o sectores contra uno u otros sectores. Y en este caso las Fuerzas Armadas no han hecho sino aceptar un pedido general, tácito y/o expreso, de la ciudadanía.”

6. La regla de justicia: la aplicación de esta regla presupone que los seres o situaciones que pertenecen a la misma categoría merecen idéntico tratamiento. Se trata de una regla que no admite situaciones de privilegios. Por ejemplo, en una discusión cotidiana sobre la realización de una tarea un hablante argumenta: “¿Por qué tengo que lavar los platos siempre yo en esta casa? ¿Si yo puedo hacerlo por qué alguno de ustedes no? ¿o son mancos?”. En las dos últimas preguntas se establece que, de ser iguales, no tiene por qué haber excepciones, y actúan como argumento a favor de que otro también lave los platos.

7. Los enlaces de sucesión: en estos argumentos se une un fenómeno con sus causas o consecuencias, siendo fundamental en ellos el orden temporal de los acontecimientos. Se puede argumentar a favor o en contra de algo a partir de establecer o bien la causa que lo generó o bien su posible consecuencia. Un uso muy habitual es el que se da cuando se argumenta a partir de la interacción entre **el fin y el medio**; un medio, por ejemplo, puede ser valorado en función de permitir acceder a un fin deseable, y otro puede ser desacreditado por no hacerlo. En la nota editorial del diario *La Nación* del 18/03/01, el locutor argumenta a favor del plan económico anunciado por López Murphy evaluándolo como el único medio posible para superar la crisis y crecer:

“Pero los argentinos debemos entender que estas medidas enérgicas de reordenamiento fiscal son rigurosamente necesarias para que la economía del país pueda salir del lamentable estado de postración y estancamiento en que hoy se encuentra. Los sectores afectados por este inevitable programa de saneamiento de las cuentas públicas deben tener la suficiente lucidez para advertir que sin la ejecución de las reformas que el Gobierno ha resuelto instrumentar será imposible que la

Argentina recupere la salud económica y vuelva a tener la competitividad y la capacidad productiva necesarias para reinsertarse en la senda del crecimiento.”

Otra variante utilizada es la del **argumento de dirección**, que responde a la pregunta implícita *¿a dónde se quiere llegar?*. Este argumento implica la existencia de una serie de etapas hacia una situación determinada, que, en la mayoría de los casos es temida, y la dificultad o imposibilidad de detenerse; por eso también se lo llama argumento de “la pendiente jabonosa” o de “la propagación”. En el discurso que el Presidente De la Rúa dio al país el 18/03/01, su justifica la implementación de las medidas económicas mediante el uso de este tipo de argumento:

“El viernes le hablé sobre la crítica y difícil situación de la República, de la comprometida situación de nuestras deudas que nos obliga, indefectiblemente, a bajar nuestro déficit. Argentina lamentablemente no crece desde hace varios años. Cuando no crece el país sufre la gente. Quiero terminar definitivamente con esta desgracia que no se compadece con nuestras posibilidades. Nuestro país, queridos argentinos, pide prestado al extranjero cada año más de 11.000 millones de dólares. Escucharon bien, más de 11.000 millones prestados por año para poder funcionar. Ni el Estado nacional ni las provincias están en condiciones de resistir esta situación por más tiempo. La reacción debe ser inmediata del conjunto de la Nación.”

8. La disociación: un recurso típico consiste en disociar nociones como apariencia/realidad, hechos/palabras, teoría/práctica, subjetivo/objetivo, etc. En la nota editorial de la revista *Para Ti* ya citada, el locutor justifica el golpe y ataca los discursos antigolpistas oponiendo palabras a hechos:

“ ‘Hay que salvar a las instituciones’. Las mujeres oíamos es frase y no sabíamos exactamente qué pensar. La oíamos en boca de lo políticos adversarios entre sí, en boca de funcionarios públicos, de legisladores, de ministros. ‘Salvar a las instituciones’. Pero, ¿qué sucedía mientras tanto? Estallaban las bombas, aparecían cadáveres en todas partes, se cometían crímenes impunemente, el peso perdía aceleradamente su valor, el robo se enseñoreaba de todos los estratos.”

Por supuesto que los hechos invocados son un recorte de la realidad que el locutor realiza a fin de generar consenso a favor del golpe de Estado.

IV. Consideraciones finales

Lo expuesto hasta aquí representa sólo una aproximación a la argumentación como práctica discursiva y como tipo textual. Los recursos y procedimientos argumentativos proliferan en la gran variedad de estrategias que un locutor puede emplear a fin de persuadir a su auditorio. La riqueza de las posibilidades es enorme, sobre todo si tenemos en cuenta que son muy pocos los ejemplos de usos del lenguaje cuyo fin no sea conseguir la adhesión del interlocutor. Hasta en los relatos más inocentes o aparentemente objetivos, pretendemos que quien nos oye crea, al menos, que lo que decimos es verdadero. En definitiva, en la medida en que estemos en presencia de lo verosímil (por oposición a las certezas científicas) y en que el fin sea la persuasión, cualquiera sea el tipo de texto, nos enfrentamos al intrincado y seductor universo de la argumentación.

VII. Bibliografía de referencia

- ADAM, J., 1987, **Tipos de secuencias textuales elementales**, París, Langue Francaise.
 ANGENOT, M., 1982, **La palabra pamfletaria. Contribución a la tipología de los discursos actuales**. París, Payot.
 ARISTÓTELES, 1990, **Retórica**, Madrid, Gredos

BARTHES, R., 1974, **Investigaciones retóricas I. La antigua retórica. Ayudamemoria**, Bs. As., Ed. Tiempo Contemporáneo.

CALSAMIGLIA BLANCAFORT y TUSÓN VALLS, 1999, **Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso**, Barcelona, Ariel.

DUCROT, O., 1984, **El decir y lo dicho**, Bs. As., Hachette.

PERELMAN, CH. y L. OLBRECHTS-TYTECA, 1989, **Tratado de la argumentación. La nueva retórica**, Madrid, Gredos.

REALE, A. y A. VITALE, 1995, **La argumentación (Una aproximación retórico-discursiva)**, Bs. As., Cuadernos de Lectura, ed. Arls.

VIGNAUX, G., 1986, **La argumentación**, Bs. As., Hachette.