

Qui s'està de defensar la seva opinió?

Argumentació i pragmàtica

Margarida Bassols

(Universitat Autònoma de Barcelona)

“¿Quina victòria més gran espereu que demostrar al vostre adversari que no us pot pas combatre? Quan guanyeu l'avantatge amb la vostra asserció, és la veritat qui guanya; quan guanyeu l'avantatge amb l'ordre i l'exposició, sou vosaltres qui guanyeu.” Michel de Montaigne

“Cal examinar no sols allò que diu cadascú, sinó examinar també les seves opinions i àdhuc els fonaments de les seves opinions.” Ciceró, *De officiis*, I, 41

1 Introducció

L'objectiu d'aquest treball és donar una visió panoràmica de les principals aportacions que ha fet la pragmàtica a l'estudi de l'argumentació.

Entendrem per *pragmàtica* la perspectiva teoricopràctica que estudia les actuacions verbals (els actes de parla) tenint en compte els usuaris i els seus objectius comunicatius. Tal com diu Payrató (2003: 1), és més una perspectiva que una disciplina, una perspectiva que enfoca els subjectes parlants, els lligams entre el text i el context, el significat no literal dels enunciacions, a més del literal, i la variació funcional.

Entendrem per *argumentació* l'acció humana, executada amb el llenguatge, que té com a objectiu la defensa o refutació d'una opinió.¹

¹ Què vol dir *acceptar* un acte? Creure que és vertader com en la lògica? Què vol dir *defensar*, doncs, una opinió? Mostrar que és veritable, defensar-la com a certa i, per això, acceptable i raonable? Que sigui certa vol dir que la seva conclusió se segueix lògicament de les seves premisses i arguments. Però pot ser acceptable sense ser certa? Una opinió o punt de vista no deixa de ser un judici sobre una qüestió opinable.

- (1) (Una mare i una filla negocien la possibilitat de sortir de nit)

Mare —No sortiràs pas. La teva germana no va fer el boig fins als 16 anys.

Filla —Doncs no li ha servit de gaire.

En aquest diàleg negociador, deliberatiu, que mira d'arribar a una conclusió que orienti l'acció futura de la filla, la primera intervenció està formada per un acte de parla complex argumentatiu, que inclou un argument² ("la teva germana no va sortir fins als 16 anys") i una conclusió ("no sortiràs pas"). El segon, en canvi, tan sols inclou un enunciat, que actua com a contraargument del de la mare i que mena a la conclusió implícita a la qual vol arribar la noia ("si no sortir fins als 16 anys ha de servir per tenir seny i la meva germana no en té, tot i que ho va fer així, llavors no hi ha cap inconvenient perquè jo pugui sortir encara que sigui jove").

La mateixa naturalesa de la relació entre totes dues discutidores, en què la mare té autoritat sobre la filla adolescent, fa que la pertinència de la conclusió sigui màxima, ja que el "no sortiràs pas" actua com una prohibició més que no pas com una asseveració. Pel que fa al context, el fet que la persona jove emeti el seu enunciat després de la prohibició reobre el joc negociador i evita que es tanqui definitivament.

A més, el context i el coneixement compartit arrodoneixen els significats i ens fan inferir que la noia no té encara 16 anys (altrament no s'entendria la pertinència de l'argument matern), i que vol sortir no pas fora de casa sinó probablement de nit o, com a mínim, en una franja horària que la mare no considera habitual per a la seva edat.

En el capítol de les inferències i, per tant, dels significats no literals, hem de dir que la mare fa entendre, sense dir-ho literalment, que per ella "sortir a la nit" és "fer el boig", i l'adolescent que actualment "la seva germana no és una persona assenyada".

² Tot i que en la bibliografia anglosaxona no solen diferenciar les premisses i els arguments, per nosaltres les premisses seran fets, judicis, relacions que els parlants consideren compartits prèviament i veritables, i sobre les quals construïran l'argumentació; mentre que els arguments seran aportacions noves que es donaran durant l'intercanvi argumentatiu.

2 Característiques i aportacions de l'enfocament pragmàtic

L'enfocament pragmàtic de l'argumentació treballa amb accions més que no pas amb idees, fets, conceptes, figures retòriques, esquemes textuais o relacions lògiques. Més que de la *parole argumentative* s'ocupa de l'*action argumentative* i considera l'acte argumentatiu com un procés més que no pas com un resultat. Un procés que és:

- *Expressable*, vehiculat gràcies a l'expressió d'un seguit d'enunciats lingüístics, és a dir, a l'execució d'un acte de parla més o menys complex que es dona en un *espai comunicatiu de desacord*. I ho fa per resoldre el desacord inicial, explícit, implícit o anticipat. Per això, l'anàlisi de les intencions tindrà un paper fonamental en l'enfocament pragmàtic.

- *Funcional*; a més del contingut proposicional, l'enunciat que forma part de l'acte argumentatiu té una força il·locutiva, "defensar un punt de vista", i cerca un efecte perlocutiu, "convèncer l'altre d'aquest punt de vista".³

- *Social*, dut a terme i desplegat tenint en compte els altres interlocutors i pensant-hi.⁴ Al cap i a la fi, l'argumentació serà la manifestació del procés de resolució d'un problema social: el desacord. Els arguments, doncs, hi esdevindran cooperatius, organitzats amb la funció de solucionar aquest problema, i s'hi tindrà en compte el context.

- *Dialèctic*, construït conjuntament amb els altres parlants i d'acord amb un moviment de fer i refer les opinions interrelacionades que es donen dins d'una discussió regulada amb vista a resoldre les diferències. La validesa del procés argumentador i dels seus elements es mesurarà en funció de la capacitat que tinguin per resoldre aquest desacord, de la possibilitat que tinguin d'actuar com un mecanisme reparador.

Durant els darrers quaranta anys, la perspectiva pragmàtica ha enfocat un seguit de temes relacionats amb aquest procés argumentatiu, com ara la caracterització de l'acte de parla argumentatiu, la segmentació del

³ Van Eemeren i Grootendorst (1984: 24) consideren que hi ha un efecte perlocutiu inherent a qualsevol acte que és la seva acceptació i, després, els altres efectes buscats en cada cas.

⁴ Per això, la pragmàtica tindrà en compte sobretot les argumentacions de format dialògic i els papers socials del protagonista/proponent i de l'antagonista/oponent. El primer farà la proargumentació i el segon la contraargumentació.

procés argumentatiu, la determinació de les regles a les quals recorren els argumentadors raonables, la localització dels tipus d'actes de parla que són propis de cada etapa del procés, la definició i delimitació dels conceptes de pertinència i d'irrellevància pragmàtiques aplicats als elements que hi intervenen, i l'anàlisi de la implicitesa d'aquests elements.

3 Model d'anàlisi productiu: la pragmadialèctica

La pragmadialèctica (amb Van Eemeren, Grootendorst, Jackson i Jacobs, entre d'altres) és la disciplina que, des de la pragmàtica, ha fet més aportacions a l'anàlisi de l'argumentació.⁵ D'una banda, proposa una *reconstrucció*⁶ dialèctica del procés de resolució de la diferència d'opinions que es dona en qualsevol argumentació, a partir d'un model ideal anomenat *discussió crítica*, que se suposa que té lloc en unes condicions ideals i que serveix per localitzar els aspectes del discurs que són crucials per a la resolució de la disputa, aspectes com ara: les opinions en joc, que es materialitzen en uns actes de parla determinats vehiculats per unes proposicions determinades; les postures que els interlocutors adopten respecte d'aquestes opinions, si fan de protagonistes o d'antagonistes;⁷ el camp referencial i el coneixement compartit activat; els arguments explícits i implícits que addueixen els parlants,⁸ les premisses, compartides o

⁵ Aquest enfocament ha rebut crítiques sobretot pel que fa a les seves observacions sobre les fal·làcies. Vegeu Cummings (2005: 176-178). Per aquesta autora "pragma-dialectics is an example of how good intuitions can give rise to bad theory".

⁶ Aquesta reconstrucció s'ha de fer sempre tenint en compte que es mira de resoldre una diferència d'opinió, i es basa en quatre operacions: eliminació, addició, substitució i permutació. Per a més detalls, consulteu Van Eemeren i Grootendorst (2004: 103-110).

⁷ Això, que pot ser molt clar en les discussions cara a cara, és molt més complex en d'altres casos. Pensem, si no, en les cartes "al director", que la majoria de vegades tenen com a antagonistes altres subscriptors o alguns lectors, o en les argumentacions dels discursos polítics, que poden tenir diversos antagonistes, el polític amb qui es parla, els espectadors, els seguidors del mateix partit o els del partit contrari, o fins i tot en alguns casos el govern espanyol de torn.

⁸ Determinant quins són rellevants i quins no ho són amb vista a la conclusió. "Within a pragmatic framework an argument is judged to be acceptable or unacceptable in relation to the attainment of some wider purpose or goal of

no, explícites o no, acceptables o no, sobre les quals es construeixen els arguments; la força argumentativa dels elements;⁹ i l'estructura de l'argumentació de cada parlant. Però, d'una altra banda, la pragmadialèctica també es planteja una reconstrucció *naïf* de cada argumentació real, que seria molt més empírica i que correspondria a la que fan els argumentadors mentre discuteixen, a la seva interpretació. No cal dir que l'anàlisi ideal que pugui fer el lingüista amb la seva reconstrucció tindrà molt a veure amb la real que fa el mateix parlant quan s'enfronta a un antagonista.

“La nostra perspectiva suggereix que l'aplicabilitat de la teoria a la pràctica no s'ha de veure com una traducció de la teoria en un paquet d'instruccions i prohibicions sinó en una crítica de la pràctica i en la identificació de les oportunitats per acostar més les pràctiques actuals a les pràctiques ideals.” (Van Eemeren *et al.* 1993: 182)

4 Caracterització de l'acte de parla argumentatiu

Des de la filosofia del llenguatge i de la pragmàtica s'han mirat de trobar les característiques que estan associades a l'activitat verbal i les consignes que els parlants s'atribueixen tàcitament.

argumentation —acceptability, under this view, is not a feature of argument in isolation from context” diu Cummings (2005: 186). Un argument serà acceptable en aquesta argumentació, en aquest moment, amb aquesta finalitat o aquest propòsit, en cada cas.

⁹ Per exemple, determinant si una proposició és una premissa o un argument, cosa que faria que poguéssim parlar d'argumentació; o si és un *explanandum*, cosa que faria que tan sols parléssim de text explicatiu. Només la determinació de la força il·locutiva ens hi pot ajudar. Diversos autors, entre els quals Walton (1996: cap. 2), s'han entretingut a mostrar la diferència entre una explicació i una argumentació, i han arribat a la conclusió que és l'objectiu il·locutiu allò que les fa diferents. En el primer cas, tots els parlants estan d'acord amb la veritat de les proposicions però més aviat busquen el com i el perquè del que s'hi diu. En el segon cas, els parlants estan en desacord sobre la veritat del que es diu i el que busquen és, precisament, l'acceptació comuna.

4.1 Els actes de parla d'Austin i Searle

En l'anàlisi pragmàtica es consideren els enunciat contextualitzats, més que no pas les proposicions en abstracte. S'entén que la comunicació és una mena d'acció racional orientada cap a un objectiu social, és a dir, amb una força il·locutiva. En l'àmbit de l'argumentació, sovint parlarem d'*acte de parla complex argumenatiu* per referir-nos a "fer una argumentació",¹⁰ un acte complex format per un seguit d'actes amb objectius menors però coordinats gràcies a un pla que persegueix un objectiu més general.

"En la comunicació entre els usuaris del llenguatge és possible diferenciar unitats més àmplies que les de les il·locucions elementals. Aquestes unitats més àmplies corresponen a les unitats lingüístiques que són anomenades *seqüències* en la gramàtica textual¹¹ i que consisteixen en combinacions de frases. Aquestes unitats comunicatives àmplies les anomenarem *il·locucions compostes* o *actes il·locutius complexos*." (Van Eemeren i Grootendorst 1984: 34)

Aquest pla ha de tenir un seguit de condicions d'èxit que afecten els components diversos dels actes de parla: el contingut proposicional, la condició essencial, la condició de sinceritat i les condicions preparatòries.

Pel que fa al contingut proposicional, l'acte de parla ha d'expressar un contingut proposicional adequat a la seva força.¹² Això aplicat a l'argumentació suposa que l'argumentador materialitzi les seves opinions, les faci explícites, d'una manera clara. Per això, els actes assertius hi són imprescindibles.

Pel que fa a la condició essencial, l'execució de l'acte de parla ha de ser presa com l'expressió d'un objectiu concret, escollit entre un conjunt d'objectius socials possibles. I en el cas de l'argumentador vol dir que avançar la constel·lació d'actes assertius ha d'equivaldre a un intent per la seva part de justificar la seva opinió perquè sigui acceptada per l'oient, és a dir, perquè l'oient l'accepti gràcies als actes assertius que hagi emès. En declarar la seva opinió, l'argumentador ha de pretendre

¹⁰ Que no és el mateix que "donar un argument", que seria un acte de parla simple.

¹¹ Per a qüestions relacionades amb la seqüència textual argumentativa, vegeu Bassols i Torrent (1996: 29-67).

¹² Per exemple, un enunciat que vulgui actuar com un compromís s'ha de referir a accions futures.

que l'altre l'accepti i, per això, ha de mirar d'acompanyar-la d'un seguit de raons que la justifiquin.

Pel que fa a la condició de sinceritat, el parlant ha de creure, voler o intentar alguna cosa que serà representada en l'acte de parla com a creguda, volguda o intentada. Això equival, en el cas de l'argumentació, a dir que l'argumentador ha de creure que la seva opinió, les seves proposicions i la justificació vehiculada pels seus actes de parla són acceptables. Si es justifica la pròpia opinió, mitjançant uns actes de parla que acomboïen unes proposicions, l'argumentador ha de creure que opinió, proposicions i actes són susceptibles de ser acceptats per l'antagonista. Ho ha de creure, n'ha de tenir el convenciment.

Finalment, pel que fa a les condicions preparatòries, el parlant ha de tenir una justificació adequada per arriscar-se a assolir l'objectiu subjacent i ha de creure que l'execució de l'acte de parla contribuirà a fer-ho. Per això, l'argumentador ha de tenir quatre creences: que l'oient no accepta d'entrada la seva opinió, que l'oient acceptarà les proposicions expressades en els actes assertius que farà, que l'oient acceptarà els actes assertius com una justificació de la seva opinió, i que l'oient no creu que les proposicions expressades en els actes siguin òbvies o que l'oient i ell no creuen que els actes assertius siguin unes justificacions òbvies de l'opinió defensada.

En posar-se a argumentar, el discutidor ha d'estar convençut que l'altre no pensa com ell. Altrament, l'argumentació seria inútil. Però també, això és important, ha de pensar que les raons que li donarà el portaran a fer-ho. I ho faran no tan sols perquè siguin veritat sinó perquè l'altre les valorarà com a adequades i, per tant, acceptables.

“Un dels avantatges de la teoria de l'argumentació basada en els actes de parla és que emfasitza que quan hi ha un desacord no sempre es basa en la veritat de les proposicions sinó en l'adequació o acceptabilitat d'aquests actes.” (Van Eemeren *et al.* 1993: 104)

És per això que el qüestionament de les condicions de felicitat, o d'èxit, és fonamental. Es pot posar en dubte des de l'adequació del parlant per fer l'acte concret, la naturalesa de l'acte o la seva força argumentativa.

4.2 El principi cooperatiu de Grice

Els actes de parla tenen lloc en un context interactiu en què es dóna un seguit de presumpcions i expectatives. Les creences, els desitjos i les intencions són posats en joc per un agent racional, o com a mínim que és considerat així. Aquest ésser racional assumeix que els altres són racionals com ell i que actuen d'acord amb un principi cooperatiu, és a dir, que cada acte de parla que facin contribuirà al propòsit de l'intercanvi acceptat mútuament (en el cas de l'argumentació, defensar una opinió).

Aquest principi cooperatiu treballa amb quatre màximes anomenades de *qualitat*, *quantitat*, *manera* i *relació* (per a alguns *pertinència*), que expressades breument són, en general, i en concret per a l'actuació de l'argumentador:

Qualitat

El parlant ha de creure allò que diu.

L'argumentador ha de ser honest amb els arguments i les afirmacions que defensi, ha de tenir raons per fer-ho.
--

Quantitat

El parlant ha de donar la informació necessària, ni més ni menys.

L'argumentador ha de suprimir els arguments innecessaris de cara a l'assoliment de l'objectiu i tan sols ha de mantenir els que siguin eficients.

Manera

El parlant ha de ser clar perquè l'oient pugui reconèixer la força comunicativa del seu acte.

L'argumentador ha de defugir l'obscuritat en els arguments i les relacions argumentatives.
--

Relació

El parlant ha de contribuir a la coherència del discurs com un tot, gràcies a la pertinència d'allò que diu.
--

Cada acte de parla de l'argumentador ha de contribuir als propòsits dels altres actes de parla i del pla general. Si el propòsit general es manté, els actes són pertinents els uns amb els altres.

Cada una de les màximes de Grice té una relació amb les condicions d'èxit, postulades per Searle, i amb els principis comunicatius de la pragmadialèctica.

Principi cooperatiu Grice ¹³	Condicions d'èxit Searle ¹⁴	Principis comunicatius Pragmadialèctica ¹⁵
Màxima de qualitat	Condicció de sinceritat	Principi d'honestetat
Màxima de quantitat	Condicions preparatòries	Principi d'eficiència
Màxima de manera	Condicció del contingut proposicional Condicció essencial	Principi de claredat
Màxima de relació	Condicció essencial	Principi de pertinència

5 Tipologia dels actes de parla argumentatius

Partirem de la classificació searlana (1976) en assertius (que comprometen el parlant amb l'acceptabilitat d'allò que diuen),¹⁶ directius (que fan fer alguna cosa a l'oient), compromissoris (que comprometen el parlant a fer o no fer alguna cosa), expressius (que expressen sentiments) i declaratius (que canvien l'estat de les coses i les persones, emparats en una institució).¹⁷

¹³ Grice (1975: 41-58).

¹⁴ Searle (1980: cap. 3).

¹⁵ Van Eemeren i Grootendorst (2004: 76-78).

¹⁶ Tot i que en d'altres publicacions hem emprat el terme *representatius* per a referir-nos-hi, seguint Levinson i Searle, aquí els esmentarem així ja que és la manera com ho fa la pragmadialèctica. Austin els anomenava *expositius* o *veredictius*, i d'altres autors *constatatius*.

¹⁷ En català es correspondrien amb un seguit de verbs concrets. a) Assertius: *afirmar, al·legar, anunciar, asseverar, atribuir, concloure, confirmar, conjecturar, contradir, convenir, declarar, deduir, descriure, diagnosticar, dir, divulgar,*

Aplicats a les argumentacions, podem dir que els assertius (afirmar, declarar, asseverar, repetir...) són centrals en l'acte argumentatiu, no només per a les opinions sinó també per a les seves raons. En canvi, no tots els directius són adequats en aquest joc. S'hi acceptaran aquells que demanin arguments, a favor o en contra, o informacions que els acompanyin (com posar a prova o demanar una resposta), però no hi tindran cabuda les prohibicions ni les ordres. Els compromissoris serviran, al seu torn, per acceptar o rebutjar un punt de vista i l'oportunitat de defensar-lo o atacar-lo, per acceptar o rebutjar els arguments que l'avalin i el paper de protagonista o antagonista; i també per mostrar l'acord o el desacord respecte de les regles usades. Els expressius, més orientats a persuadir que a convèncer, no hi solen ser gaire adequats. Dels declaratius tan sols col·laboraran a l'èxit argumentatiu aquells que resolguin el conflicte d'opinions, que facilitin el procés i que evitin les disputes discursives, els anomenats *usage declaratives* (definicions, precisions, amplificacions i explicacions), els declaratius que col·laboren a la comprensió d'un altre acte de parla per part de l'interlocutor.¹⁸ Aquests declaratius d'ús poden servir, per exemple, per aclarir una regla o una premissa, o per concretar un terme. Els altres declaratius no s'empraran en les argumentacions perquè normalment exigeixen una certa autoritat, cosa que la discussió crítica mira de no posar en joc.

enunciar, estar en desacord, estipular, exposar, garantir, identificar, informar, insistir, negar, objectar, postular, predir, reivindicar... b) Directius: *aconsellar, advertir, convidar, demanar, desafiar, donar instruccions, excusar* (donar raons que hom vol que siguin acceptades en contra d'un retret), *instar, invitar, oferir, ordenar, permetre, pregar, preguntar, prohibir, reptar, requerir, retreure* (recordar quelcom que hom vol que es recordi), *sol·licitar, suggerir...* c) Compromissoris: *acceptar, convenir, estar d'acord, estar en desacord, excusar-se, garantir, jurar, prometre, rebutjar* (no acceptar)... d) Expressius: *agrair, deplorar, detestar, donar la benvinguda, expressar el condol, felicitar, lamentar, perdonar, saber greu, saludar...* i e) Declaratius: *batejar, nomenar, excomunicar, sentenciar, condemnar...* (d'ús: *ampliar, anomenar, concretar, classificar, definir, explicar, exemplificar, explicitar, parafrasejar, proposar...*).

¹⁸ Van Eemeren i Grootendorst (2004: 66) diuen: "Usage declaratives, however, can perform a very useful function in a critical discussion. They enhance the understanding of other relevant speech acts, and no special institutional relation is required for using them."

6 Etapes del procés argumentatiu

El fet de localitzar les etapes, sovint desordenades i fins i tot encavalcades, del procés argumentatiu té l'avantatge de poder fer palesa la coherència estratègica que hi subjau i de poder explicitar la funció argumentativa de cada segment. Això no és gens senzill de fer perquè sovint el pas d'una etapa a l'altra és implícit, no es manifesta d'una manera explícita i, a més, de vegades les etapes no es desenvolupen completament. De totes maneres, en general se'n poden destriar quatre.¹⁹

La primera etapa és la de *confrontació*, en què s'expressa la diferència d'opinions. Hi ha de quedar clar que algun punt de vista o opinió és posat en dubte o és contradit.

La segona és la d'*obertura*, en què s'estableixen els punts de partida i els papers dialògics. Els discutidors s'hi han de plantejar si tenen un terreny comú sobre el qual muntar la discussió. Aquest terreny comú pot incloure assumpcions compartides sobre fets o valors però també sobre el tipus de contracte social que inclou les obligacions argumentatives que tots es volen imposar. Al llarg de la discussió, els parlants poden retomar a aquesta etapa en el moment que ho necessitin per reparar desviacions o manques d'acord sobre el procés.²⁰

La tercera és l'etapa *argumentativa*, en què es presenten els arguments, els atacs i les defenses dels punts de vista de manera molt senzilla o molt complexa segons les necessitats comunicatives. Aquesta etapa pot ser recursiva, cada punt en discussió pot obrir una nova argumentació.

I la quarta i última és l'etapa *conclusiva*, en què es determinen els resultats de la discussió: l'acord, si el protagonista ha aconseguit rebutjar la posada en dubte del seu punt de vista o l'antagonista ha aconseguit fer prevaldre les seves objeccions; o la impossibilitat d'arribar a un acord, si cap dels dos no modifica les seves postures inicials.

¹⁹ Van Eemeren i Grootendorst (1984: 85-88).

²⁰ S'ha de reconèixer que aquesta etapa se sol superar implícitament.

7 Actes de parla i etapes de l'argumentació

És evident que no tots els actes de parla són funcionals en cada estadi del procés de resolució de les diferències d'opinió. La pragmàtica estudia quins tipus d'actes són adequats per a cada etapa. En general la distribució sol ser la següent:²¹

Confrontació

1. Expressar el punt de vista (assertiu)²²
2. Acceptar o rebutjar el punt de vista (compromissori)

Obertura

1. Convidar a defensar el punt de vista (directiu)
2. Acceptar l'ofertament de defensar el punt de vista (compromissori)
3. Decidir començar la discussió i estar d'acord amb les regles (compromissori)

Argumentació

1. Avançar un argument (assertiu)
2. Acceptar o no l'argument (compromissori)
3. Requerir més informació (directiu)
4. Avançar més informació (assertiu)

Conclusió

1. Establir el resultat (assertiu)
2. Acceptar el punt de vista o deixar-lo en suspens (compromissori)
3. Mantenir el punt de vista o retractar-se'n (assertiu)

Qualsevol etapa

1. Demanar un declaratiu (directiu)
2. Definir, precisar, amplificar... (declaratiu d'ús)

Sovint es cometen errors en col·locar els actes de parla en etapes que no els corresponen o en no seguir les regles adequades. Per exemple, en l'etapa de confrontació, es pot donar que els discutidors considerin que

²¹ Van Eemeren *et al.* (1993: 31).

²² Això si són uns actes directes, però si són indirectes també poden fer aquesta funció tots els altres: els directius, els compromissoris, els expressius i els declaratius.

un tema és tabú i, per tant, no discutible, o que no s'iniciï la discussió perquè l'antagonista pensi que el punt de vista del protagonista no pot ser criticat. En canvi, en l'etapa d'obertura els errors que es poden donar són sobretot que l'antagonista no posi en dubte el que diu el protagonista o que el protagonista no accepti defensar el que diu, i que no s'accepti una persona com a discutidor possible. I en l'etapa argumentativa, pot ser que algú usi una proposició que no estigui en la llista de proposicions acceptades; o que algú no completi un seu argument, vulgui que l'interlocutor ho faci d'una manera determinada i que no ho aconsegueixi. La reconstrucció dels segments no expressats ha de ser acceptada per totes dues parts. També ho ha de ser l'esquema argumentatiu aplicat però sovint no ho és.²³ Un altre problema que es pot donar en aquesta etapa és que l'antagonista associï una força inadequada a l'acte de parla de l'altre, per exemple, considerant-lo una raó definitiva quan en realitat és solament provisional; o a una condició, per exemple, considerant-la suficient, quan l'altre només la veu com a necessària. En l'etapa final, la conclusiva, l'error més habitual és que no quedi clar el resultat final.

8 Regles dels argumentadors raonables

Les regles proposades per la pragmadialèctica són una mena de codi de conducta per a persones que vulguin dirimir les diferències d'opinió d'una manera raonable, però també són unes eines que faciliten l'anàlisi de les discussions a posteriori. En les darreres propostes dels seus teòrics, han quedat reduïdes a deu consignes:

a) *Regla de llibertat*. Cada un dels *discutidors*²⁴ no pot impedir que els altres proposin o posin en dubte punts de vista.

b) *Regla d'obligatorietat de la defensa*. El discutidor que proposa un punt de vista no pot refusar defensar-lo quan li ho demanin. I el qui l'ataca no pot deixar de convidar l'altre a fer-ho. Quan algú fa una

²³ Per exemple, pot ser que no s'acceptin els arguments d'autoritat o que es vulguin exemplificacions. O que es tingui una visió diferent de l'ús que s'ha de fer de les preguntes retòriques.

²⁴ Aquí ampliarem el significat que dona el DIEC al terme. El diccionari només el limita a aquells casos en què la persona és molt afeccionada o té molta pràctica a discutir. En el nostre cas serà qualsevol parlant col·locat en un context de diferència d'opinions.

asseveració està obligat a donar arguments que la defensin. Si la defensa amb èxit no està obligat a tornar-ho a fer, però l'ha de defensar fins que l'altre no es tiri enrere.

c) *Regla de punt de vista*. Els atacs mai no han d'anar adreçats contra un punt de vista que no hagi estat plantejat per l'altra part en la discussió en curs. I cada part ha de defensar el punt de vista que adopti en el moment en què es materialitzen les diferències d'opinió. Per atacar-lo pot posar en dubte o el contingut proposicional o la força refutativa dels arguments contraris.

d) *Regla de pertinència*. Els punts de vista no s'han de defensar amb arguments que no siguin pertinents respecte d'aquests punts de vista.

e) *Regla d'argument no expressat*. Els discutidors no han d'atribuir arguments no expressats a l'altra part, ni desresponsabilitzar-se d'arguments propis no expressats.

f) *Regla de punt de partida*. Els discutidors no han de presentar alguna cosa com un punt de partida acceptat, si no ho és; o negar que alguna cosa és un punt de partida acceptat, si ho és.

g) *Regla de validesa*. Allò que es presenti com a formalment conclusiu ha de ser lògicament vàlid.²⁵ No es poden trencar les regles lògiques.

h) *Regla d'esquema argumental*. Els punts de vista no s'han de considerar defensats si la defensa no ha seguit un esquema argumental apropiat i aplicat correctament. De vegades l'esquema s'ha de pactar.

i) *Regla de conclusió*. Les defenses que no arribin a una conclusió no han de comportar el manteniment dels seus punts de vista, i les defenses que sí que siguin conclusives no han de comportar el manteniment de les expressions de dubte referides a aquests punts de vista. El protagonista haurà defensat el seu punt de vista amb èxit si ha defensat o el contingut proposicional del seu acte de parla complex o la força justificadora que té.

j) *Regla d'ús lingüístic*. Els discutidors no han d'usar cap formulació que no sigui prou clara o que sigui ambigua, i no han d'interpretar malament les formulacions de les altres parts, han de formular òptimament i han d'interpretar òptimament. I tenen el dret a demanar que l'altre faci un declaratiu d'ús sempre que ho necessitin.

²⁵ La validesa d'una conclusió es derivarà del fet que se segueixi lògicament dels seus arguments.

9 Actes de parla i fal·làcies

Des de la pragmàtica, les fal·làcies no es veuen com a arguments que aparenten validesa però que són invàlids sinó com a moviments argumentatius erronis. De fet, des de la pragmadialèctica es consideren violacions de les regles del procés argumentatiu que té lloc en una discussió crítica. Aquest fet porta a classificar-les de manera diferent. Sovint fal·làcies que la retòrica clàssica no considerava iguals poden ser incloses dins del mateix apartat i, a l'inrevés, algunes que s'aixoplugaven sota un mateix paraigua ara es col·loquen sota rètols diferents.

<i>Regla pragmàtica</i>	<i>Fal·làcia</i>
a) Regla de llibertat	<i>Argumentum ad baculum</i> <i>Argumentum ad hominem</i> <i>Argumentum ad misericordiam</i> <i>Argumentum ad populum</i> ²⁶ Home de palla
c) Regla de punt de vista	De la desqualificació de la font
d) Regla de pertinència	De l'ús d'una pista falsa De l'ús d'una causa falsa De la supressió d'una prova <i>Argumentum ad verecundiam</i>
f) Regla de punt de partida	De la petició de principi
g) Regla de validesa	<i>Argumentum ad populum</i> <i>Argumentum ad ignorantiam</i> De l'afirmació del conseqüent De la negació de l'antecedent De composició De divisió <i>Argumentum post hoc, ergo propter hoc</i> De l'ús de provincianisme De l'ús indegut de l'analogia
h) Regla d'esquema argumental	De l'ús del fals dilema

²⁶ Alguns autors, com Weston, la consideren com la fal·làcia que usa un fals argument d'autoritat (tothom) i d'altres, com Moore, com la que diu als oïdors allò que volen sentir (fal·làcia de la falsa democràcia).

i) Regla de conclusió	<i>Argumentum non sequitur</i>
f) Regla d'ús lingüístic	De l'ús d'ambigüitat De l'ús de paraules equívokes De l'ús de preguntes complexes De l'ús de termes emocionals

Per exemple, des d'aquest punt de vista, l'argument *ad hominem* pot ser vist com un error de consistència de l'oponent, que ataca directament el protagonista per desacreditar-lo, que no segueix la regla de llibertat, ja que en atacar-lo personalment l'obliga a defensar-se i a no contraargumentar amb llibertat.

- (2) (Un tertulià de Madrid contraargumenta contra l'Estatut en general)

—Tots aquests senyorets de Barcelona, que han fet aquest Estatut i que tenen unes magnífiques masies, haurien de sentir què diuen els de Cornellà: "Ponga uno de Cornellá en su masía."

I l'argument *de causa falsa* aniria contra la regla de pertinència, en usar una causa que no motiva el conseqüent.

- (3) (Un periodista en una tertúlia radiofònica)

—Zapatero s'ha entestat que hi hagi Estatut perquè, si no, no hi ha pacte amb ETA.

La *petitio principii*, al seu torn, es pot interpretar com la vulneració de la regla del punt de partida, perquè el protagonista usa una proposició per expressar un argument que no s'hauria de trobar entre les acceptades per les dues parts.

- (4) (Un polític respon a una periodista en un programa televisiu)

—I si sortís bé això del federalisme, què?

—Com pot sortir bé desfer un país com el nostre?

Moltes fal·làcies que ataquen la lògica de l'argumentació van en contra de la regla de validesa, com ara l'ús *indegut de l'analogia*, pel qual una cosa s'equipara a una altra quan en realitat no hi té cap semblança.

- (5) (Un expolític argumenta en un article d'opinió de *La Vanguardia*)

—Això de “nació de nacions” és com parlar de “bicicleta de bicicletes”.

Pel que fa al no-seguiment de la regla de l'esquema argumentatiu, es pot esmentar l'ús d'un *fals dilema*, és a dir, la presentació de dues possibilitats quan, en veritat, se'n donen moltes més.

- (6) (El conductor d'una tertúlia amplia la idea d'un convidat)
 —Això de l'Estatut...
 —Tot comença a Perejil. A Perejil, Zapatero es posa del costat de Mohamed i contra Espanya.

L'argument *non sequitur* seria el cas emblemàtic de vulneració de la regla de conclusió.

- (7) (Un participant en una tertúlia radiofònica arriba a aquesta conclusió a partir de la lectura d'un article de l'Estatut català)
 —“El territori de Catalunya és el que correspon als límits geogràfics i administratius de la Generalitat en el moment de l'entrada en vigor d'aquest Estatut”.
 —Per tant, Catalunya no està formada per Barcelona, Girona, Tarragona i Lleida. Els d'Osca poden tocar campanes.
 —Però no els les volen tornar.

I l'ús de *paraules equívokes* no segueix la de la d'ús lingüístic.

- (8) (Un periodista afirma en la ràdio)
 —Som en la segona Transició. La primera Transició va servir per construir, la segona per destruir.

Les fal·làcies pragmàtiques també es basen en el fet que sovint els actes executats pels discutidors no pertanyen a la categoria dels actes de parla que els correspondria, o no són executats per la part correcta, protagonista o antagonista, en l'etapa correcta. A més, la implicitesa de les opinions o de les seves forces comunicatives pot jugar un paper molt important en l'ús de les fal·làcies, segons Van Eemeren i Grootendorst (2004: 182).

10 Pertinència pragmàtica en l'argumentació

La pertinència, que era considerada per Sperber i Wilson com la qualitat que té una informació de provocar efectes contextuais, modificacions de la visió global del món dels interlocutors o de les seves assumpcions, rep una concreció molt interessant en la seva aplicació al procés argumentatiu vist des de la teoria pragmatolèctica. La pertinència passa a ser-hi una relació interactiva funcional entre determinats elements del discurs. En l'enfocament pragmàtic de l'argumentació, no es tindrà en compte el principi de pertinència aplicat a l'execució d'un acte de parla concret sinó a la relació entre els actes de parla diferents d'un mateix parlant i la situació comunicativa. La pertinència de cada acte es considerarà dins de cada etapa concreta i respecte dels altres actes de parla i de la seva adequació a l'objectiu final. La pertinència hi esdevé una relació funcional, d'acord amb les intencions interactives dels parlants, més que no pas una relació formal.

“La qüestió és si l'execució d'un acte de parla específic en un context verbal i no verbal determinat és una aportació rellevant als actes de parla que s'han executat abans i al mateix context.” (Van Eemeren i Grootendorst 2004: 78)

Per ser pertinent, l'acte ha de tenir una seqüela apropiada, una reacció per part de l'oient, per exemple, l'acceptació de l'acte, que avaluï que s'han aconseguit els efectes comunicatius perseguits (com a mínim que ha entès la proposició, com a màxim que l'ha acceptat), o la provisió d'arguments nous per la seva part a favor o en contra de la proposició del parlant.

Dins del concepte general de *pertinència*, podem diferenciar-hi tres nivells concrets: la contextual, la componencial i la relacional.

La contextual té a veure amb la relació entre l'acte de parla i l'etapa en què s'executa. Per exemple, permetrà qüestionar-se la pertinència de l'acte de parla “és important que ens posem d'acord en aquest punt, si no no cal continuar” en l'etapa d'obertura o en l'etapa conclusiva.

La componencial està relacionada amb la pertinència d'alguns components concrets dels actes de parla: de la proposició, per exemple, quan es qüestiona amb “això que dius no ve a tomb”; o de l'acte de parla mateix, quan es rebutja amb “si això que em dius és una pregunta no

l'accepto a aquestes alçades però, si em vols fer veure que estava equivocat, d'acord”.

La relacional fa referència a la relació entre els actes de parla emesos i entre els actes i les reaccions que provoquen. Ens podem qüestionar, per exemple, la pertinència d'una reacció del tipus “vols aclarir el meu punt de vista o el vols rebutjar?”; o d'un suport afegit a un argument com “no em calen més justificacions, m'has convençut”.

Perquè els arguments siguin rellevants respecte d'una conclusió, els interlocutors n'han d'acceptar el contingut proposicional però també la força il·locutiva. Es pot donar el cas que se n'accepti el contingut però se'n rebutgi la força justificadora. Aleshores l'argument no es podrà considerar pertinent per al procés argumentatiu.

11 Implícitesa argumentativa

La pragmàtica parteix del convenciment que una argumentació sol tenir elements implícits, des de les premisses,²⁷ que ho són sovint, i els arguments, fins a la conclusió. En aquests casos, el coneixement compartit dels parlants i el context ajudaran l'interpret a completar allò no explícit.

L'explicitació i externalització de les premisses no expressades, però necessàries per validar els arguments, és un procés que la pragmàtica ha de tenir en compte. Concretament haurà de decidir, a partir d'un context inicialment indeterminat,²⁸ de quina argumentació formen part les premisses implícites, quins enunciats fan vàlid l'argument, si els afegim a aquestes premisses, i quin d'aquests enunciats és el més informatiu.

Tampoc les intencions no se solen expressar lingüísticament, cal endevinar-les en cada diàleg argumentatiu per poder destriar el tipus d'actes de parla que hi ha en joc. Per fer-ho s'usen el raonament, les

²⁷ Van Eemeren i Grootendorst (1984: 132 i 139) consideren les premisses no expressades com implicacions conversacionals, ja que és precisament el principi cooperatiu aplicat a la conversa argumentativa el que indica quines premisses s'han de prendre en consideració. I creuen que es fan explícites aquelles que el parlant considera premisses i que són necessàries lògicament parlant per fer vàlid l'argument corresponent.

²⁸ *Idem.*, 149.

característiques del context i alguns elements lingüístics explícits de l'argumentació.

Tot aquest joc d'implícits es pot exemplificar amb un diàleg real al qual s'han afegit alternatives enunciatives.

- (9) (Dos companys de feina es troben per primera vegada al matí)
- Rosa —Ahir no vas venir al cinema.
- Sergi —Tenia mal de cap / Sembles el meu germà.
- Rosa —Però podies haver vingut / Encara en tens? / Ja els conec, els teus mals de cap.

Les premisses possibles, compartides i implícites, de l'enunciat de R poden ser, per exemple: a) "S és una persona lenta"²⁹ i b) "S té mals de cap fortíssims". De cada una d'aquestes premisses implícites es pot despenjar la conclusió de R "ahir no vas venir al cinema":

- a') Com que ets una persona lenta, ahir no vas venir al cinema,
- b') Com que ets una persona malaltissa, ahir no vas venir al cinema.

Aquestes dues premisses col·laboren igualment al fet que la conclusió actuï com un retret (acte directiu, com un recordatori d'un fet reprovable de l'altre). En canvi, si la premissa hagués estat c), "a S no li agrada el cinema", l'acte de parla no seria un directiu, sinó tan sols un assertiu.

- c') Com que no t'agrada el setè art, ahir no vas venir al cinema.

Pel que fa a les premisses de l'enunciat de S, si la resposta hagués estat "tenia mal de cap", també hauria hagut d'activar "S és una persona malaltissa", i l'enunciat hauria actuat com un assertiu. Però, si S hagués considerat que l'enunciat de R era un retret, hauria pogut usar aquest seu enunciat només com una excusa per neutralitzar-lo. Aleshores, "S és una persona malaltissa" ja no hauria estat una premissa pertinent, entre d'altres coses potser perquè S no la troba acceptable.

Tanmateix, si la resposta de S hagués estat "sembles el meu germà", una premissa fonamental, que R hauria hagut de recuperar entre

²⁹ En canvi, "S és una persona informal" podria formar part de les creences de R però de ben segur que no seria una premissa compartida per tots dos.

un seguit de compartides per restaurar la pertinència d'aquest l'enunciat, hauria estat "el meu germà em controla". Si aquest fet no formés part de les premisses compartides per R i S, seria difícil que l'enunciat de S actués com ell vol, és a dir, com una crítica adreçada directament a la condició preparatòria de l'acte de parla de R, concretament la que li permet o no controlar-lo. Seria difícil, doncs, que "semblés el meu germà" actués com un retret (un directiu) i no com un simple assertiu.

Pel que fa als elements del context, es podrien tenir en compte, per exemple:³⁰ *d*) R i S havien quedat (o no),³¹ *e*) R i S havien estat amants, *f*) ahir plovia, *g*) el cinema és lluny de casa de S (o no), *h*) S té el cotxe espatllat i *i*) ahir havien tingut molta feina. Tots aquests elements es poden materialitzar en alguns arguments implícits:

- d')* Com que no havíem quedat, ahir no vas venir al cinema,
- e')* Com que ja no som amants, ahir no vas venir al cinema,
- f')* Com que ahir plovia, no vas venir al cinema,
- g')* Com que el cinema és lluny, no vas venir-hi,
- h')* Com que no pots fer servir el cotxe, ahir no vas venir al cinema,
- i')* Com que estàvem cansats, amb raó, ahir no vas venir al cinema.

Cada element activa un tipus d'acte de parla. Per exemple, *d'* posa en joc una força asseverativa mentre que *e'* la té directiva, de retret (li recorda un incompliment: no haver-li fet cas).

La conclusió implícita de l'enunciat de S podria ser:

- j)* No vaig poder venir al cinema.

Conclusió despenjada, en lloc de fer-ho dels elements implícits, de l'enunciat explícit de S "tenia mal de cap":

³⁰ Mentre que les premisses seran proposicions acceptades prèviament a l'argumentació, els elements del context seran fets que són observables o reconoscibles dins de la situació comunicativa.

³¹ El fet que hagin quedat o no fa que l'enunciat de S actuï més com una excusa o no tant.

j') Com que tenia mal de cap (assertiu), ahir no vaig poder venir al cinema (assertiu).³²

Però es podria haver donat, encara, una altra conclusió:

l) No vaig voler venir al cinema.

Conclusió que necessita recórrer a un fet del context (R i S eren amants).

l') Com que no m'entenc amb tu (assertiu), no vaig voler venir al cinema (assertiu);

j' implica automàticament:

l'') Però per no haver-ho de reconèixer et dic que vaig tenir mal de cap.

En aquest cas, l'acte de parla de S actua immediatament com una excusa (compromissori) i no pas com una asseveració (assertiu).

La manera com contraargumenta R amb els seus actes de parla és: *m)* no acceptant la conclusió implícita de l'acte de parla de S "no vaig poder venir" i, per tant, la seva força d'excusa (directiu), *n)* responent a la proposició "tenia mal de cap" amb una pregunta, sense tenir en compte la força il·locutiva possible d'excusa, sinó considerant-la un assertiu, *o)* responent amb un retret que es fonamenta en un fet del context, que havien estat amants, i en la no-acceptació de la força il·locutiva que S vol donar al seu acte de parla, tant en el cas d'un assertiu (asseveració) com en el cas d'un directiu (excusa).

12 Conclusió

Amb aquest repàs a les aportacions que la pragmàtica, i sobretot la pragmadialèctica, ha fet a l'anàlisi de l'argumentació, queda provada la importància d'aquest enfocament a l'hora d'aclarir els mecanismes que

³² Això suposant que sigui veritat el que diu. Si, en canvi, el que diu és mentida, aleshores la força de l'acte canvia completament i passa, de ser un assertiu, a ser un directiu (excusa).

controlen l'actuació argumentativa. La panoràmica teòrica que s'ha ofert en aquest treball no ha de fer perdre de vista les possibilitats pràctiques que té una perspectiva com aquesta. Els seus postulats poden ser projectats sobre discursos tan diversos com el polític o el mediàtic, però sobretot sobre l'activitat diària dels parlants en els intercanvis més espontanis, tal com s'ha vist en els exemples adduïts.

Hereva de les teories d'Austin i Searle, la pragmadialèctica complementa les contribucions que la retòrica i la lingüística textual han fet a la teoria de l'argumentació i suposa un pas endavant més en el coneixement dels mecanismes que regeixen l'actuació verbal dels argumentadors raonables i dels argumentadors fal·laços.

Referències bibliogràfiques

- BASSOLS, Margarida (2001) *Les claus de la pragmàtica*, Eumo, Vic.
- BASSOLS, Margarida i TORRENT, Anna M. (1996) *Models textuels: teoria i pràctica*, Eumo, Vic.
- CUMMINGS, Louise (2005) *Pragmatics. A multidisciplinary perspective*, Edinburgh University Press, Edimburg.
- DOURY, Marianne i MOIRAND, Sophie (ed.) (2004) *L'argumentation aujourd'hui. Positions théoriques en confrontation*, Presses Sorbonne Nouvelle, París.
- GRICE, Paul (1975) *Logic and conversation*, dins Peter COLE i Jenny MORGAN (ed.), *Syntax and Semantics. Volume 3: Speech Acts*, Academic Press, Nova York, pàg. 41-58.
- JACOBS, Scott i JACKSON, Sally (1992) *Relevance and digressions in argumentative discussion: a pragmatic approach argumentation*, "Argumentation", 6, pàg. 161-176.
- PAYRATÓ, Lluís (2003) *L'entorn pragmàtic: de corrents i perspectives*, "Noves SL: Revista de Sociolingüística", Hivern, <http://cultura.gencat.net/llengcat/noves>.
- PLANTIN, Christian (1990) *Essais sur l'argumentation: introduction à l'étude linguistique de la parole argumentative*, Kimé, París.
- SEARLE, John (1976) *A classification of illocutionary acts*, "Language in Society", 45, pàg. 137-151.
- (1980) *Actos de habla*, Cátedra, Madrid.
- VAN EEMEREN, Frans H. i GROOTENDORST, Rob (1984) *Speech Acts in Argumentative Discussions*, Foris Publications, Dordrecht.
- (1992) *Relevance reviewed: the case of 'argumentum ad hominem'*, "Argumentation", 6 (2), pàg. 141-159.

-
- (2003) *A pragma-dialectical procedure for critical discussion*, "Argumentation", 17 (4), pàg. 365-387.
- (2004) *A Systematic Theory of Argumentation*, Cambridge University Press, Cambridge.
- VAN EEMEREN, Frans H.; GROOTENDORST, Rob; JACKSON, Sally i JACOBS, Scott (1993) *Reconstructing Argumentative Discourse*, The University of Alabama Press, Londres.
- VAN EEMEREN, Frans H. i HOUTLOSSER, Peter (2003) *The development of the pragma-dialectical approach to argumentation*, "Argumentation", 17 (4), pàg. 387-403.
- WALTON, Douglas (1996) *Argument Structure. A pragmatic theory*, University of Toronto Press, Toronto.
- WESTON, Anthony (1987) *A Rulebook for Arguments*, Avatar Books, Cambridge.