



ISSN 1850-2512 (impreso)
ISSN 1850-2547 (en línea)

UNIVERSIDAD DE BELGRANO

Documentos de Trabajo

**Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Carrera de Periodismo**

Dimensión argumentativa del discurso político

Nº 77

Lina Mundet de Lemme

Departamento de Investigaciones

Noviembre 2001

Universidad de Belgrano
Zabala 1837 (C1426DQ6)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina
Tel.: 011-4788-5400 int. 2533
e-mail: invest@ub.edu.ar
url: <http://www.ub.edu.ar/investigaciones>

Para citar este documento:

Mundet de Lemme, Lina (2001). Dimensión argumentativa del discurso político.

Documento de Trabajo N° 77, Universidad de Belgrano. Disponible en la red:

http://www.ub.edu.ar/investigaciones/dt_nuevos/77_mundet.pdf

Índice

Introducción: Objetivos del trabajo	4
A) El discurso político	4
Su abordaje a partir de la teoría lingüística y de las corrientes pragmáticas actuales	4
Las funciones del lenguaje	5
Los niveles del discurso	7
Las consecuencias de la enunciación: los actos de habla	7
La argumentación como acto de habla	9
Elementos constitutivos	12
Los agentes de la interacción: el emisor y el receptor.	12
Componentes del discurso político	15
Características de la audiencia: el partidario y el opositor	17
Destinatario encubierto e indirecto	19
B) La argumentación	25
Antecedentes históricos de los discursos políticos	25
Manipular, persuadir y argumentar	26
Organización argumentativa del discurso	27
C) Conclusiones	33

Introducción: Objetivos del trabajo

A grandes rasgos, este trabajo de tesis de Maestría en Comunicación apunta a dar cuenta de nuestra investigación en el ámbito del discurso político. Concretamente, hemos intentado, por un lado, examinar las estrategias discursivas del Presidente Carlos S. Menem (período 1989-1993) y, por otro, encaminarnos a identificar e interpretar los elementos lingüísticos inherentes a la comunicación política en una perspectiva pragmática, entendiendo por ésta al estudio del uso del lenguaje en contexto. En este último caso hemos ejemplificado con otros discursos políticos para poder así abrir mejor el panorama de posibilidades.

La propuesta implica sondear los textos lingüísticos en dos planos paralelos:

- a) un plano interactivo o pragmático que vincula el texto con las audiencias (relaciones interpersonales reflejadas en las elecciones lingüísticas del texto);
- b) un plano independiente o semántico que atiende a los procesos referidos a la producción del discurso (proposiciones semánticas, cohesión, tema, entre otros).

De ahí que definiremos *texto* con las palabras de la teoría de la enunciación como “el resultado verbal de una interacción que tiene un propósito, que se ubica en un tiempo y en un espacio, que tiene una estructura y un significado para los participantes, y que produce un efecto”; y *contexto* como “la articulación de manera estable de los participantes del discurso, su marco espacio-temporal, su objetivo, a través de las instituciones lingüísticas definidas en términos de contratos de habla o géneros discursivos” (Mainueneau, 1999). Sobre la base de estas definiciones y para poder alcanzar el objetivo propuesto en esta investigación, analizaremos del corpus seleccionado para tal fin los siguientes aspectos:

- lo que se dice implícita y explícitamente (tópicos, presuposiciones e implicaturas);
- lo que se hace con las palabras (actos de habla);
- cómo se hace (estrategias discursivas).

Para aproximarnos al estilo peculiar de cómo los políticos usan el lenguaje cuando se comunican políticamente con sus audiencias, hemos recurrido a procedimientos y categorías de exploración provenientes del ámbito del *análisis del discurso*. Las fuentes históricas de esta disciplina se remontan a la retórica clásica —el arte de hablar bien— para ocuparse principalmente de la eficacia persuasiva del habla pública en los ambientes judicial y político (van Dijk, 1985).

Sin desconocer el hecho de que el análisis del discurso es asumido por diferentes disciplinas, se nos hace necesario aclarar que nuestro estudio se encuadra en una concepción lingüística del discurso en la que éste es considerado a través de un nuevo nivel de análisis donde se incluyen sus propias categorías. De ahí que especifiquemos que nuestro trabajo no responde a lo que van Dijk (1993) denomina análisis crítico del discurso, ya que no nos ocuparemos ni de las relaciones entre discurso, poder, dominación y desigualdad social ni de la posición del analista del discurso en este tipo de relaciones.

A través de las categorías de análisis y mecanismos usados por distintos autores, hemos intentado desarrollar una descripción de análisis propio que pueda esclarecer algunos de los aspectos esenciales del discurso político. Consideramos que cada vez más se necesita disponer de una sistematización de procedimientos que facilite el trabajo de los analistas políticos e interesados en el tema, de herramientas idóneas que les permitan abrirse paso en sus exploraciones dentro del área del discurso político a fin de sopesar, no sólo lo evidente sino también lo que se encuentra por debajo del entramado superficial del discurso, es decir, tanto la información explícita como la implícita puesto que, como lo señalan varios especialistas, se puede expresar más de lo que se dice.

Por otra parte, la identificación de las estrategias discursivas posibilita la producción de nuevos discursos, similares o diferentes, según sean los fines que se persigan.

El discurso político

Su abordaje a partir de la teoría lingüística y de las corrientes pragmáticas actuales

Abordar el estudio de la argumentación a través del discurso político implica necesariamente, ya de modo explícito como implícito, sumergirse en el ámbito de muy diversas disciplinas. La sociología, la historia, la lingüística, la comunicación, entre otras, encuentran en este campo terreno fértil para el sondeo, y cada una de ellas, desde su ángulo de enfoque, perfilará de manera determinada la especificidad de este tipo de discurso social mostrando facetas y mecanismos que le son característicos.

Nuestro trabajo de investigación pretende, pues, como ya indicamos en los objetivos, una aproximación a un tipo de análisis peculiar del discurso político, cuyas bases teóricas e instrumentales provienen de la

teoría lingüística y, en especial, de las reflexiones de las corrientes pragmáticas actuales, ambas encuadradas a partir de la teoría de la comunicación.

Si consideramos que todo discurso es de por sí un fenómeno complejo, factible de ser examinado desde plurales puntos de vista, nuestro trabajo propone un encuadre basado en la dimensión enunciativa del discurso, por un lado, y a partir de allí un arribo a la dimensión argumentativa del lenguaje. Es ésta una de las posibles vías de acercamiento que estimamos fundamental, porque en su óptica incluiría todo el proceso de interacción comunicativa, es decir, de enunciación y de interpretación.

La intención de nuestro trabajo consistirá, entre otras apreciaciones, en rastrear aquellos mecanismos de argumentación que los discursos políticos instrumentan, inconsciente o deliberadamente, en las fuentes ocultas de la persuasión para lograr acciones predecibles en sus audiencias. En efecto, los argumentos políticos persuaden, no sólo por el tope y daca de la discusión y debate, sino porque apelan a los temores más profundos de la persona, a sus esperanzas más irracionales, a la vez que usan sus creencias más simples.

Esta última afirmación se verá desarrollada en forma específica en el segundo apartado de la segunda parte de nuestro trabajo denominada: "*Manipular, persuadir y argumentar*" y fundamentada en los otros ítems que lo conforman.

Las funciones del lenguaje

En este apartado demostraremos hasta qué punto el lenguaje es una realidad compleja y plurivalente, y cómo a medida que vayamos desplegando sus capacidades y múltiples funciones se nos aparece más rica y sorprendente. Sin esta reflexión previa, sería muy difícil tratar de aproximarse al estudio del discurso y, menos aún, al enfoque del discurso político. De ahí que nos detengamos, en primer lugar, en formular una serie de premisas sobre la naturaleza del lenguaje a fin de deslindar sus distintas funciones.

El lenguaje es comunicación.

Hoy nadie cuestiona, y mucho menos niega, la función comunicativa del lenguaje. Si bien algunos lingüistas no la tuvieron en cuenta en sus definiciones sobre la lengua, por no considerarla esencial (Chomsky, 1957) o por simplemente obviarla en la construcción de sus teorías (Saussure, 1945), otros, en cambio, no sólo reconocen la función comunicativa de la lengua, sino que además se centran en su carácter social (Sapir, 1954).

En efecto, el lenguaje que usamos es siempre un hecho social, un fenómeno cultural heredado que testimonia desde sus orígenes la práctica y el perfil societario. Esto puede ser comprobado por dos razones básicas. En primer lugar, porque la palabra está siempre dirigida hacia alguien, hacia un destinatario fácilmente identificado por sus rasgos sociales e ideológicos (se descarta la existencia de un receptor abstracto), y, en segundo lugar, porque tanto el significante (forma) como el significado (contenido) no son separables. De ahí que el manejo personal del signo lingüístico en un discurso concreto esté acorde con las convenciones sociales que rigen en esa comunidad.

El lenguaje refleja ideologías.

Por otra parte, el pensamiento ideológico que expresamos se construye en el lenguaje y a través del lenguaje. Por este motivo reconocemos en él el soporte material de la ideología. Así, dentro del seno de una comunidad pueden señalarse diferentes sectores ideológicos que articulan su pensamiento en distintas formaciones discursivas, fácilmente identificables por sus rasgos propios. A su vez, en dichas formaciones discursivas advertimos ciertas constantes textuales, que pueden ser rastreadas en la formación de sus discursos, y que se verifican tanto en el aspecto macroestructural (objetivos, contenidos globales) como en los aspectos formales (recursos de la lengua, estrategias discursivas).

El lenguaje es factor de poder.

Ahora bien, estas formaciones discursivas son expresadas por diferentes emisores que cumplirían la función de meros propagadores de un corpus ideológico que no se gestó en ellos, sino que asumieron a fin de constituirse en intérpretes de una cierta manera de representar la realidad y de organizarla. Según Foucault (1973), a través de estos discursos, el lenguaje se convierte, no sólo en el reflejo de las luchas ideológicas de una sociedad por el poder, sino además, en el factor de poder mismo del cual uno quiere adueñarse. El lenguaje, entonces, materializado en discurso, se constituye en instrumento y evidencia de las pugnas ideológicas de una sociedad, dado que a la vez de representar la realidad, actúa sobre ella para modificarla, clasificarla y organizarla.

El lenguaje es interacción comunicativa.

Más adelante veremos cómo en la conformación de los discursos intervienen dos coordenadas. Por un lado, la del sujeto hablante que construye una representación de la realidad subjetiva, un proyecto personal y argumentativo de su propia visión del mundo. Por otro, la de la representación / construcción de imágenes, identidades, acciones de los receptores que interaccionan en el proceso comunicativo. Y es esa interacción con lo observado la que modifica el statu quo de las cosas. De ahí que Vignaux (1986) nos diga que el discurso no sólo se ofrece, sino que se construye como una representación en cuyo seno descubrimos esa relación con las audiencias y la manera que tenemos de operar sobre esa relación.

Esto nos conduce a develar otro aspecto de la naturaleza del lenguaje: la interacción comunicativa.

El lenguaje produce acciones.

Cuando hablamos realizamos actos que modifican sustancialmente el estado actual de lo existente, es decir, hacemos cosas con palabras, ejecutamos “actos de habla” tales como prometer, ordenar, preguntar. Al hacer una promesa, por ejemplo, no sólo comunicamos o presentamos un cierto estado de cosas, sino que actuamos, alteramos un orden establecido de antemano, irrumpimos con una modificación. Si el decir es un tipo particular del hacer, el lenguaje nos permite no sólo describir aspectos de la realidad, sino que, en ciertos casos, “hace” lo que decimos en el momento que lo decimos.

Esta acción del lenguaje moviliza en cierto sentido y altera las condiciones del perfil social tanto del emisor como de su audiencia. En efecto, en sus emisiones, y por la razón misma de conformarlas como acto de habla, los sujetos de una interacción comunicativa originan una imagen / representación, una especie de reflejo de sí mismos, la que les adjudica una máscara o función por la que se identifican. Esta estratificación de sí mismos les permitirá posicionarse en la realización de esos actos de habla. De ahí que el lenguaje funcione como un juego de roles teatrales. Y esto es así porque sus interlocutores representan su acción de acuerdo con los distintos papeles que le asignan los actos de habla. Este simulacro teatral subsume un juego de intenciones argumentativas, dado que sus agonistas persiguen, con la adopción de la máscara más apropiada, la obtención de una meta o finalidad argumentativa. “El lenguaje —nos afirma Vogt (1980)— es un juego. Un acto de habla tiene, por lo tanto, un doble sentido: el de la acción que se practica cuando se produce un enunciado y el de la representación dramática de esa acción. Acto de hablar y acto de representar a un mismo tiempo”.

El lenguaje es argumentación.

Se hace hoy ocioso demostrar la dimensión argumentativa del lenguaje, dado que ya nadie discute que la argumentación sea un recurso exterior al texto o se construya dissociada del lenguaje. Antes bien, ésta se funda en el lenguaje, se realiza en él y no es posible deslindar sus territorios. Por ende, configuramos la argumentación no como una manera de organizar el discurso, sino como un nivel del lenguaje mismo, consustancial con su naturaleza.

Así como éste es interactivo, social y motivador de acciones por índole propia, es también argumentativo, justamente por conllevar esas propiedades.

Varios lingüistas —Citelli (1986), Ducrot (1984), entre otros— expresan que la dimensión argumentativa del lenguaje es esencial a su naturaleza y, por consecuencia, intrínseca del discurso. Según sus afirmaciones, no existirían textos no argumentativos, dado que la estructura argumentativa del lenguaje estaría diseñando desde el interior y a partir de sus cimientos, cada discurso emitido. En efecto, el solo hecho de organizar un mensaje pensando en un receptor y en una posible acción orientada hacia un fin condicionaría lo expresado en una dirección discursiva. Este movimiento discursivo orientado en esa dirección organiza el texto, lo determina en función del objetivo discursivo o finalidad a la que se proyecta. Es en este sentido que entendemos la dimensión argumentativa del lenguaje: como el hecho de que todo enunciado se integra siempre en una organización global del discurso que está orientada en una determinada dirección.

A pesar de que todos los discursos tendrían, por lo dicho anteriormente, el germen argumentativo, existen, no obstante, ciertos tipos de discursos que lo son de manera más absoluta e indudable, el discurso político entre ellos. (Citelli, 1986)

En síntesis, el lenguaje va más allá de su mera función de transmitir ideas o de describir realidades. Produce acciones, encarna ideologías, sustenta el poder, entre otras. Son éstos los preámbulos y las aperturas pertinentes que debemos explayar antes de encarar el análisis del discurso político.

La aproximación a dicho análisis implica considerar que existen otros discursos sociales que difieren esencialmente del discurso político —entre ellos: el literario, el publicitario, el informativo, el periodístico, etc.—, aunque compartan con él ciertas propiedades como la persuasiva. Sin embargo, a pesar de que cada discurso posee su campo específico, hasta el momento no existe una tipología aceptable que distinga

similitudes y diferencia entre éstos y el político. De ahí que la presente investigación se encamine a esclarecer, por un lado, las variadas estrategias discursivas —mecanismos apropiados para alcanzar un fin— que aparecen en el proceso de elaboración del discurso político, y por otro, se detendrá en el análisis de las operaciones discursivas de la argumentación en los discursos ya conformados. En ambos casos, se contará con material apropiado, esto es, con discursos políticos realmente emitidos. En efecto, el corpus de nuestro trabajo se basa, fundamentalmente, en el material discursivo emitido por el Presidente Carlos Saúl Menem durante el período gubernamental que va de 1989 a 1993.

Los niveles del discurso

En todo discurso político verificamos la existencia de una doble dimensión en el plano de la constitución del discurso: el nivel de la enunciación y el nivel del enunciado. Ambos aspectos son fundamentales y requieren su debida atención analítica. Para presentar el concepto clásico de *enunciación* debemos partir de Benveniste (1974) que la define como “la puesta en funcionamiento de la lengua por un acto individual de utilización”. Por esta línea se opone a *enunciado*, como el acto se diferencia de su producto. En efecto, el enunciado responde al “contenido de un discurso”, a lo efectivamente dicho, nos dicen Sigal y Verón (1986), pero este contenido merece ser tratado en su vinculación inseparable de las múltiples marcas o huellas que remiten al otro nivel, la enunciación. Entre ellas registramos:

- la deixis pronominal personal (“me comprometo” à huellas del *yo, tú, él* y sus plurales);
- la deixis pronominal demostrativa: (el “aquí” y el “hoy” del discurso);
- las formas verbales o modalizaciones del discurso (en las que el emisor se compromete con lo dicho, o expresa probabilidad, certeza, deseo, optimismo, etc.)

Tales marcas se rastrean en el entretejido del enunciado y nacen de la relación intersubjetiva de los agentes del tráfico comunicativo, a través de los contenidos y de las circunstancias de tiempo y lugar en las que esta relación se da. Por eso el enunciado no debe ser recortado como una entidad aislada y absoluta en su inmanencia, sino como lo expresado (el enunciado) en su interacción con el decir (la enunciación) de un emisor orientado a su audiencia.

Veamos algunos matices diferenciales entre los enunciados:

- ***Se sabe que existen graves casos de corrupción en el gobierno.***
- ***Sospecho que existen graves casos de corrupción en el gobierno.***

Esta diferencia enunciativa señala un compromiso distinto del emisor con lo que dice. En la primera, “se sabe”, la forma impersonal del verbo hace que el emisor se desvincule de su enunciado, ya que no se incluye con las formas pronominales de primera persona. Lo dicho está presentado como una verdad asumida colectivamente. En cambio, en la segunda, el enunciado se ve modalizado por una certeza personal, por una fuerte conexión entre el “sospecho” y lo expresado. Pero ese compromiso extiende sus tentáculos más allá aún para enlazarse con su audiencia. En efecto, frente a la primera: “se sabe”, el receptor acepta el mensaje como algo indiscutible so pena, si no lo hace, de quedar al margen de la opinión general; en la segunda: “sospecho” el emisor entra en el territorio de la duda y, por lo tanto, deja librado a su oyente a creer o no tal aseveración.

Las consecuencias de la enunciación: los actos de habla

Todo discurso emitido ante una audiencia no sólo origina interacción comunicativa sino que además espera transformaciones. Si esto es así, debemos suponer que de todo enunciado emana una acción y, en consecuencia, éste se convierte en herramienta para movilizar a otros, según sean las relaciones establecidas entre las partes. De ahí que conformar un mensaje implica, en muchos casos, llevar a cabo acciones en el momento de ser expresadas. Ya vimos que es propiedad del lenguaje lograr que el decir sea un tipo particular del hacer y que, en última instancia, el hacer y el decir actúen simultáneamente.

Cuando un político dice:

“Vengo a cerrar un capítulo absurdo de la división cruel entre todos los argentinos.”

(Carlos S. Menem, 1º/11/89, pág. 7) [1]

en ese momento (ni antes ni después) está llevando a cabo el acto de “venir a cerrar”, independientemente de que de veras lo realice.

Este tipo de enunciados que no describen estados de cosas (*constatativos*), sino que hacen lo que estoy diciendo en el instante mismo del decir, son los enunciados que Austin (1962) denomina *realizativos* o *performativos*. Ya dijimos que comunicarse conforma un tipo de acción y que los actos de habla serían sus realizaciones particulares, como prometer, convocar, amenazar, acusar, etc. Sería interesante establecer matices a partir de una clasificación de dichos verbos. Para ello recurrimos a Austin que nos habla de repartirlos en cinco clases, a pesar de no estar muy conforme con la propuesta. Éstas son:

- 1) Veredictivos (condenar, absolver, estimar...);

- 2) Ejecutivos (designar, nombrar, perdonar, revocar...);
- 3) Promisorios (prometer, apostar, jurar...);
- 4) Comportativos (excusarse, agradecer, desear...), [categoría calificada de “disparate”];
- 5) Expositivos (afirmar, negar, testimoniar, aceptar...), [categoría “difícil de definir”].

Las insatisfacciones de Austin han incitado a Searle (1969) a modificar esta taxonomía y, fundamentalmente, a apoyarla sobre bases más científicas. Las clases pasan a reordenarse de la siguiente manera:

- 1) asertivos (concluir, jurar que...);
- 2) directivos o ejecutivos (pedir, ordenar, invitar...);
- 3) promisorios (prometer...);
- 4) expresivos (agradecer, excusarse, deplorar...);
- 5) declarativos o veredictivos (condenar, nombrar, declarar...).

Respecto de los criterios, son:

- I) la dirección de ajuste. Es decir, el enunciado debe “ajustarse” al mundo, de manera que sea coherente (caso de la clase 1), o, al contrario, el mundo debe ajustarse al enunciado que actúa o trata de actuar sobre él (caso de las otras clases, a excepción de la 4, que es ajena a este punto de vista);
- II) el estado psicológico expresado que, diverso para la clase 4 y nulo para la 5, es: para la 1, la creencia; para la 2, la voluntad (que tiene a los demás por finalidad); para la 3, la intención (diferente de la voluntad en que sólo concierne al comportamiento del enunciador);
- III) la finalidad ilocutoria, que reside en garantizar tanto la dirección de ajuste como el estado psicológico expresado (clase 1), en incitar a actuar (clase 2), en comprometerse a actuar (clase 3), en expresarse (clase 4), en provocar un cambio en el mundo (clase 5).

Pero, a pesar de su utilidad, tal discriminación taxonómica pide anexos y genera numerosos problemas sobre los cuales no nos extenderemos.

Para el análisis del discurso político apreciamos en alto grado el aporte de la teoría de los actos de habla —noción esencial de la pragmática lingüística—, en especial, por la incorporación de esta dimensión a la que Austin denominó realizativa o performativa, la cual nos remite a aquellos enunciados que no solamente ‘dicen’ algo sino que le agregan el accionar. Y porque hacen al decir (y no dicen simplemente) es que no podemos someterlos a condiciones de verdad o falsedad, sino a condiciones de adecuación o inadecuación. En efecto, el hecho de ‘hacer’ no es verdadero ni es falso; el acto de ‘bendecir’, por ejemplo, no es verdadero ni falso, sino adecuado o inadecuado según la situación en la que se está llevando a cabo esa bendición. Y se da allí, justamente, el efecto convencional en el que no vale ya la verdad como elemento absoluto, como contenido proposicional, sino la adecuación a un contexto que implica convenciones sociales y culturales propias de esa comunidad.

Por otro lado, el mismo autor nos aclara que el procedimiento requiere del emisor —más allá de lo propiamente convencional y de determinadas circunstancias y personas— la adhesión de pensamientos y sentimientos a las acciones que declara realizar. Es decir, si está llevando a cabo un acto de ‘prometer’, en el momento de enunciar la promesa es lógico que se piense que posee la intención de cumplirla. El acto de habla existe igual, más allá de que cumpla o no con lo que promete.

“Yo, como presidente de la Nación, les garantizo la continuidad en las políticas, la firmeza en los objetivos, la perseverancia en los métodos.” (Carlos S. Menem, 30/11/89, pág. 120) [2]

(Como vemos, la buena fe a la que apela esta teoría —como toda propuesta anglosajona— no sería lo más observable en los políticos.)

Más adelante, Austin reformará su hipótesis, pero ya no en términos de enunciados constatativos (los que describen o aseveran algo) y enunciados realizativos (los que indican una acción), sino en conceptos de una nueva unidad de análisis a la que denomina *acto de habla*, en la que —por supuesto— las dos dimensiones mencionadas ocuparán sus respectivos lugares.

El acto de habla, presentado como unidad de comunicación, contiene en sí tres acciones coexistentes: acto locucionario, acto ilocucionario y el acto perlocucionario.

El acto locucionario es, básicamente, el acto de referir y predicar. Por lo tanto, dentro del acto de habla, va a subsumir el enunciado constatativo.

El acto ilocucionario es el acto de hacer al decir, con lo que comprende la dimensión del enunciado realizativo.

El acto perlocucionario se relacionará con los efectos que se pretenden obtener sobre la audiencia al llevar a cabo el acto. [3]

Observamos pues, que en esta nueva ubicación de los enunciados, anteriormente opuestos, se articulan las distintas dimensiones que, en el caso de Austin, son simultáneas. Por ende, cuando nuestro autor dice ‘acto de habla’, se está refiriendo a los tres actos que lo componen. [4]

Sin duda, el aporte mayor de esta teoría está en la dimensión ilocucionaria, es decir, en la dimensión del

hacer algo cuando se dice, con el agregado de que ese 'hacer' no necesariamente tiene que estar explícito. [5]. En general, todo enunciado es un acto de habla, ya que estas fuerzas ilocucionarias palpitan en toda emisión que alguien produce.

Ahora bien, de toda esta exposición subrayamos que lo importante reside en ver cuáles son los criterios de identidad que posee cada una de estas dimensiones. En efecto, cuando trabajamos con los enunciados constataivos, nos movemos dentro de lo que podríamos denominar una semántica, porque manipulamos el campo de la proposición. Pero cuando trabajamos con el acto ilocucionario, ya nos introducimos en el contexto y nos movemos dentro de una pragmática. Esto se debe a que ese 'hacer' obligatoriamente implica un determinado uso del lenguaje que nos enfrenta a un contexto regido por una serie de convenciones asumidas y respetadas.

Por ejemplo, permanecemos en la dimensión locucionaria cuando afirmamos algo en el acto de afirmar, cuando preguntamos algo en el acto de preguntar o cuando ordenamos algo en el acto de ordenar; la dimensión ilocucionaria es, justamente, 'el acto de...' afirmar, preguntar, ordenar. A su vez, como señalamos, el acto ilocucionario tiene una relación directa con el concepto de significado "no natural" (Grice, 1975), dado que incluye toda una intencionalidad que debe ser reconocida por la audiencia. Asimismo, la idea del "principio cooperativo", de Grice, subyace en el concepto de convención que propone Austin.

Pero será John Searle, filósofo norteamericano, quien, en 1969, reformule y, sobre todo, sistematice la hipótesis fundamental de Austin —la de los performativos— en su libro *Actos de habla*. En esa revisión Searle agrega una serie de conceptos muy interesantes, que si bien podrían aplicarse a cualquier tipo de discurso, están directamente relacionados con los de índole política. Es ésta la causa por la cual nos detendremos en su pensamiento.

Para Searle hablar un lenguaje significa tomar parte de un tipo especial de conducta, altamente compleja —según él—, cuya particularidad consiste en estar gobernada por determinado tipo de reglas que es necesario dominar. Por consiguiente, aprender y dominar un lenguaje equivale a aprender a dominar esas reglas.

En principio, nos enfrentamos con una conducta intencional, es decir, basada en términos de una significación propia del hablante y, por tanto, no natural. El emisor produce actos de habla, es decir, ciertos sonidos, organizados en oraciones, bajo determinadas circunstancias, por algo y para algo, con la intención de que su mensaje sea reconocido por la audiencia. No olvidemos que para Searle un acto de habla equivale a la unidad de la comunicación lingüística y que son esas circunstancias las que hacen que las oraciones se conviertan en actos de habla. [6]

Por otro lado, las reglas, de carácter constitutivo y no regulativo, van a crear dicha conducta. De ahí que el lenguaje sea un tipo de conducta intencional conformada por un determinado tipo de reglas, que indefectiblemente conducen a realizar actos de habla. En efecto, dichos actos de habla dependerán de esa conducta y de esas reglas.

Pero la eficacia de esta teoría de la acción, con el supuesto de una fuerte dosis de intencionalidad, radica en que el acto de habla producido está generando determinada información ligada a la literalidad de ese acto en el marco de un contexto adecuado. Y aquí, junto con Searle, advertimos que la presencia de ese contexto es fundamental, porque será éste el que, en última instancia, permitirá identificar lo que luego nuestro autor llamará la fuerza ilocucionaria, a través de la cual podremos distinguir una promesa de una pregunta y una pregunta de una orden, ya que con un mismo contenido proposicional alguien puede asignar distintas fuerzas ilocucionarias.

Por este camino, Searle agrega un enfoque complementario que supone, por un lado, un significado de carácter semántico, por llamarlo así, y por otro, un significado ligado fundamentalmente a las situaciones de habla. De ahí que el acto de habla se produzca siempre en un contexto determinado y que sea éste el que finalmente le asigne su significación total.

La argumentación como acto de habla

La argumentación se orienta en varias direcciones, a saber:

- a. definir la posición del emisor respecto de una posible controversia;
- b. ayudar a hacer explícita una postura personal;
- c. comunicar a otros un juicio propio provisto de argumentos que pueden probar su validez.

En este último caso, tras el acto argumentativo puede haber una intención muy concreta que consiste, no solamente en comunicar la propia opinión sobre una realidad precisa, sino además, convencer a un interlocutor determinado de la validez de la propia opinión. En esta operación, los argumentos acompañantes pueden seleccionarse de forma estratégica, es decir, que sean gratos al destinatario, o por lo menos, razonables para ser aceptados.

Desde el punto de vista comunicativo, un texto que tenga carácter argumentativo es un «gran acto» de habla («macroacto») que un hablante produce para convencerse a sí mismo o a uno o a más interlocutores

de la validez de una tesis suya o de otro. (Lo Casio, 1991) Porque, como ya vimos, el lenguaje en general orientado hacia la comunicación comporta enunciados que procuran obtener o provocar reacciones en los demás. Por ende, los actos de habla son formas comunicativas que tratan de revelar las intenciones del hablante y, en varios casos, provocar reacciones específicas en los interlocutores. A menudo, el acto de habla exige una acción del interlocutor. Si se analiza su estructura se descubren dos fases: el acto ilocucionario y el perlocucionario. El *acto ilocucionario* indica la acción que hacemos para obtener una reacción de nuestro interlocutor, para establecer nuestra posición respecto de él o para manifestar qué tipo de intenciones tenemos cuando producimos un acto de habla.

El *acto perlocucionario* es, en contrapartida, la acción que motivamos y obtenemos de nuestro interlocutor. En otras palabras, para nuestro asunto específico, el acto ilocucionario es la acción de argumentar, mientras que el perlocucionario es el acto de aceptación o rechazo, la *persuasión* o el *convencimiento*, que la argumentación establece o provoca en el destinatario. Si se pide algo a un interlocutor y éste no lo da o no responde como habíamos imaginado, nuestra acción resulta fallida, nula, porque no ha logrado su objetivo, es decir, no ha obtenido el acto perlocucionario, la respuesta esperada. La ausencia de reacción y, en consecuencia, el fracaso, pueden deberse a un error del emisor en la valoración de un destinatario determinado o en el modo en que ha presentado su enunciación (incomprensible, violenta, etc.). Para ser exitoso, y por ende, adecuado, un acto de habla como el de la «pregunta» o el de la «petición» debe estar estructurado y ser pertinente, de forma que garantice al emisor la reacción deseada: no se puede pedir nada a alguien que se sabe que no quiere o no puede satisfacer las demandas del emisor.

Nos encontramos, entonces, con el significado (semántico) de la oración, la intención del hablante y la comprensión de la audiencia; tres elementos de suma importancia —significado, intencionalidad y comprensión— ligados a los actos de habla como un principio de complemento. A su vez, Searle agrega al significado proposicional del acto (semántico), el concepto de *expresabilidad* de Wittgenstein (1980), según el cual todo aquello que se quiera decir puede ser expresado.

Para explicar mejor estas últimas afirmaciones diremos que el acto de habla, unidad básica de la comunicación, reúne en sí la idea de la fuerza ilocucionaria —tomada de Austin— más el principio de expresabilidad —tomado de Wittgenstein (1973)—, es decir, una teoría de la acción entrelazada a una teoría del significado. En efecto, cada unidad comunicativa está marcada por una forma lingüística que indica explícitamente la función comunicativa del enunciado. Por ejemplo, algunos verbos (ordenar, pedir, negar, afirmar, etc.) tienen claramente esta función y adoptan el nombre de *performativos*. Estos verbos señalan concretamente el tipo de acto que el emisor del mensaje quiere producir y, al menos en nuestra lengua, se hallan generalmente en la frase que rige aquella subordinada que expresa el acto mismo, y preceden al enunciado que caracterizan. Por ejemplo: *Te ordeno que cierres la ventana*.

Pero volvamos a esos tres elementos —significado, intención y comprensión— y analicemos las conexiones que podemos establecer entre ellos. En efecto, partimos del significado proposicional; luego nos acercamos a lo que el hablante manipula y orienta en función de sus objetivos intencionales, es decir, la fuerza ilocucionaria que éste le asigna a esa proposición; para finalmente comprobar cómo esa fuerza ilocucionaria se relaciona directamente con lo que el oyente comprende sobre el sustento de lo que el emisor intenta. Sin duda, la secuencia se complica porque entran en juego no sólo los significados intencionales del hablante sino los efectos que éste pretende lograr a partir de la comprensión de la audiencia. Con lo que entramos de lleno en una teoría de la interacción, porque estamos pensando tanto en términos de hablante como en términos de oyente.

Llegamos, pues, a distinguir dos tipos de elementos, nos dice Searle: los contenidos semánticos, por un lado, y los dispositivos de fuerzas ilocucionarias, por otro. A partir de ellos, todo hablante, al organizar su discurso, está generalmente realizando “tres géneros distintos de actos”. A saber:

- *el acto de la emisión*: el emisor dispone palabras en períodos oracionales bien constituidos.
- *el acto proposicional*: el emisor refiere y predica. [Similar al acto locucionario de Austin]
- *el acto ilocucionario*: el emisor manda, denuncia, promete, etc. [Tomado directamente de Austin]

Destaquemos la importancia que tiene la dimensión proposicional para la postulación de Searle, ya que es ésta la que conlleva el contenido semántico que tendremos que vincular con lo que se está haciendo al realizar determinado acto de habla. Una proposición es el contenido del acto, lo que se promete en el acto de ‘prometer’, lo que se afirma en el acto de ‘afirmar’. Pero debemos distinguir con claridad y señalar las fronteras existentes entre lo que es un contenido proposicional y un contenido ilocucionario. Ambos representan dos áreas que pueden relacionarse pero no identificarse, son dos dimensiones de una unidad: el acto de habla.

¿Cuáles serían los indicadores de la fuerza ilocucionaria? En primer lugar, los realizativos explícitos; pero, a su vez, también pueden funcionar como tales otros recursos del lenguaje como el orden de las palabras, la entonación de la frase, las interrogaciones, los exclamativos, los imperativos, un verbo auxiliar

(deber o poder), los adverbios y locuciones adverbiales, gestos que marcan la emisión del acto comunicativo, etc.

De hecho, los valores indicadores de una fuerza ilocucionaria se ligan a una proposición donde encontramos las propiedades semánticas y sintácticas.

Por ejemplo, en las oraciones:

- a) *Deben* escuchar mi mensaje.
- b) ¿*Cuál* es la causa del desaliento?
- c) ¿*Por qué* se esconden los traidores?
- d) ¡*Ya verán* los corruptos el juicio de la historia!

los subrayados (en cursiva) son los indicadores de fuerza que señalan que en (a) se pide algo, que en (b) se pregunta algo, en (c) se da una orden (¡No se escondan!) de modo indirecto mediante una interrogativa, en (d) se hace una amenaza a través de una exclamativa, etc.

Los actos ilocucionarios se expresan a través de una serie de verbos conjugados en primera persona del singular del presente del indicativo activo con lo que adquieren carácter de realización de los actos que presentan. Ahora bien, si el decir tiene la capacidad de hacer, sin dudas, ese hacer —como ya vimos— estará necesariamente ligado a un contexto social en el que hay una serie de convenciones que regulan la interacción y nos permiten comunicarnos y entendernos.

Y es en este momento cuando Searle establece una serie de reglas que vendrán a condicionar los actos de habla, reglas que se clasifican, según su naturaleza, en constitutivas y en regulativas.

Dejaremos a un lado estas últimas porque precisamente regulan la conducta anterior a la regla, y por ende, ajena e independiente de ésta. Según nuestro autor, las reglas regulativas pueden parafrasearse en forma de imperativos, por ejemplo, “Prohibido fumar”, donde registramos la regulación de una conducta preexistente a las reglas.

Más interesantes resultan las reglas constitutivas encargadas de crear la conducta o los actos de habla, conducta que lógicamente pasará a depender de ellas. Podemos parafrasearlas en los siguientes términos:

X cuenta como Y en un contexto Z

donde (X) realiza el acto de afirmar al contar una afirmación (Y) en un contexto (Z) en el que esa afirmación puede ser hecha.

Para entender la manera cómo estas reglas constitutivas generan el juego comunicativo, bastará pensar en la semejanza que tienen con las reglas de los juegos. En efecto, éstos poseen sus reglas propias y no se puede jugar si primero no se conocen y dominan sus reglas, so pena de quedarse fuera de ellos. Por sentido analógico, si no conocemos las reglas que originan los actos de habla, no podremos comunicarnos con un grupo social, ya que participar en la interacción comunicativa exige respetar ciertos principios del lenguaje y no solamente los gramaticales. (Conocer una gramática —como sabemos— no es suficiente para comunicarnos.)

Nos referiremos ahora a cuáles son las condiciones que nos permiten establecer, según Searle, las reglas para el acto de habla.

- 1) Las condiciones normales de entrada y de salida, esto es, hablar inteligentemente y tener la capacidad de comprender.
- 2) Las condiciones del contenido proposicional:
 - El hablante expresa una proposición dentro de una emisión.
 - Al expresar esa proposición (la de prometer), el hablante predica un acto futuro del hablante. (Toda promesa se proyecta hacia el futuro.)
- 3) Las condiciones preparatorias.
 - El oyente prefiere que el hablante haga el acto futuro a que no lo haga.
 - El hablante cree que el oyente prefiere que él haga ese acto futuro a que no lo haga.
 - No es obvio ni para el hablante ni para el oyente que el hablante lleve a cabo el acto en el decurso normal de los acontecimientos. (Es decir, nadie puede prometer obviedades, “mañana va a salir el sol”, por ejemplo, sino algo que comprometa al sujeto.)
- 4) Las condiciones de sinceridad, vinculadas a los estados psicológicos.
 - El hablante tiene la intención de realizar lo expuesto.
- 5) Las condiciones esenciales.
 - El hablante tiene la intención de que la emisión lo coloque en la obligación de hacer el acto.
 - El hablante intenta generar en el oyente el conocimiento de que la emisión que acaba de producir lo coloca en la obligación de hacer ese acto.
 - El hablante desea que esa producción sea reconocida en virtud del significado de la proposición que el acto conlleva.

A partir de estas condiciones, y basándonos en la propuesta de Searle de las cuatro reglas de constitu-

ción del acto de habla, trataremos de aplicarlas al acto de ‘prometer’, sumamente relacionado con el discurso político.

Primera regla. Referida al contenido proposicional

- La promesa se emite sólo en el contexto de una oración o fragmento mayor del discurso, cuya emisión predica un acto futuro del hablante.

Segunda regla. Referida a las condiciones preparatorias.

- La promesa se emite sólo si el oyente prefiere que el hablante haga el acto futuro a que no lo haga, y si el hablante cree que el oyente prefiere que lo haga a que no lo haga.
- La promesa se emite si no es obvio, ni para el hablante ni para el oyente, que el acto futuro ocurriría en el decurso normal de los acontecimientos.

Tercera regla. Referida a la condición de sinceridad.

- La promesa se emite siempre y cuando el hablante tenga la intención de llevar a cabo el acto futuro.

Cuarta regla. Referida a la condición esencial.

- La emisión de la promesa cuenta cómo contraer la obligación de hacerla, es decir, de realizar lo que se está prometiendo. [7]

“He expresado en mi campaña electoral que la Patagonia iba a ser la capital de la Revolución Productiva. Vengo a ratificar ese concepto, estamos poniendo en marcha este proceso revolucionario.”
(Carlos S. Menem, 23/11/89, pág. 87) [8]

El fragmento citado representa un típico caso de acto de habla directo, donde las cuatro reglas constitutivas se ven aplicadas al acto de ‘prometer’, es decir, a una sola fuerza ilocucionaria. Pero también existen actos de habla particulares, que han logrado carácter convencional en las lenguas, a los que denominamos actos de habla indirectos. Se diferencian de los anteriores porque en ellos podemos señalar un contenido proposicional (significado literal de la emisión) y dos fuerzas ilocucionarias (significados no literales que surgen del contexto situacional, de la información y supuestos compartidos entre el hablante y el oyente). Entonces, frente a un acto de habla indirecto tenemos dos actos simultáneos: un acto primario, relacionado con el significado no literal, y un significado secundario, relacionado con el significado literal. El ejemplo típico de un acto de habla indirecto es: **¿Podrías cerrar la ventana?** Hay allí un acto primario representado, de acuerdo con el contexto, por un pedido o una orden; también subyace un acto secundario: donde se pregunta por la capacidad del oyente.

Desde el punto de vista convencional, el oyente entiende el acto primario y no el secundario. La constatación de esto es que responde a la orden (acto primario), cierra la ventana, pero no necesariamente al acto secundario, al no contestar “sí”. [9]

En síntesis, en el discurso político el emisor lleva a cabo acciones que no deben confundirse con la acción de pronunciarlas, pues hace algo más que decir algo, ese algo más es la acción de prometer, de invitar, de convocar. A su vez, sus emisiones pueden encerrar actos de habla directos o encubiertos, y más de una acción ilocucionaria, siempre y cuando, nos dice Searle, su intencionalidad se corresponda con el significado proposicional. De todas maneras, no existen actos de habla puros o sencillos. Casi siempre nos enfrentamos a marañas comunicativas complejas, macroactos de habla, que representan la suma e integración de varios de ellos.

Elementos constitutivos

Los agentes de la interacción: el emisor y el receptor.

Como se habrá observado, para referirnos a los agentes humanos de la interacción comunicativa dentro del marco del discurso político, usamos varias designaciones terminológicas; por un lado: hablante, enunciador, locutor; por otro: oyente, destinatario, audiencia; además de recurrir a la terminología propia de la Teoría de la Comunicación: emisor y receptor. Pero cualquiera de las designaciones que tomemos verificarán idéntico fenómeno que consiste en lo siguiente: un mismo emisor, fuente generadora de un determinado acto de habla, desarrollará de sí distintas imágenes que darán como corolario una visión final propia, construida a lo largo del discurso, en tanto *enunciador discursivo*.

Por otro lado, desde el ángulo de la recepción, son varias las posibilidades de detectar los distintos tipos de destinatarios, así como las estrategias para construir su imagen.

Si nos basamos en la Teoría de la enunciación (Ducrot, 1984) podríamos distinguir entre *sujeto hablante*, *locutor* y *enunciador*. El primero es un ser empírico, el que enuncia materialmente el enunciado; el *locutor*, en cambio, es un ser discursivo al que se le atribuye la responsabilidad de un enunciado, es decir, a aquel

que se hace cargo de las desinencias verbales de la primera persona del singular, el “yo” de lo que se dice. Ese locutor, creador y organizador del discurso, emite su mensaje a un *alocutario*, punto de arribo y de recepción básica de la producción de su discurso. Estos entes discursivos, a su vez, pueden conceder la palabra a otros personajes, cuya identidad difiere de la persona que habla pero que pueden, en su momento, introducirse en el cauce discursivo elaborado por el locutor (polifonía). En este caso, llamaremos *enunciador* al protagonista y responsable de un determinado acto de habla, y *destinatario* al que lo recibe. Ambos estarían comprendidos en un contexto mayor formado por el *locutor* y su *alocutario*.

Veamos un caso en que el locutor coincide con el enunciador:

“Deseo renovar mi confianza en todos ustedes como motores y protagonistas fundamentales de este cambio.”

(Carlos S. Menem, 24/10/89, pág. 7) [10]

Estamos ante la presencia de un enunciador que asume la autoría del acto de habla de ‘desear’, un enunciador que coincide con la persona responsable del discurso: el locutor. En ambos agentes recae la tarea de hacerse cargo del enunciado y del acto de ‘desear’ (“deseo” à la desinencia atestigua el uso de la primera persona del singular, en presente del indicativo activo).

El performativo puede no expresarse, como en este ejemplo:

“Yo no voy a hacer de la Argentina un sistema populista de bolsillos vacíos.”

(Carlos S. Menem, ídem)

aunque la fuerza ilocucionaria queda de manifiesto y claramente sugerida en un acto de habla compartido entre el enunciador y el locutor. Aquí, el uso de la frase perifrástica futura, reforzada por el adverbio de negación (“no voy a hacer”), adquiere el valor de promesa para los destinatarios directos del mensaje, pero reviste carácter de advertencia para otros destinatarios: los opositores.

Puede ocurrir, también, que el locutor acuda a otros enunciadores con los cuales se diferencia, ya sea para rechazar sus posturas, ya para coincidir con ellos cuyo pensamiento considera encomiable. Analicemos ejemplos y observemos en ellos que el mecanismo de inclusión se logra mediante el uso del discurso referido, de la negación, de la ironía, etc. En estas emisiones el locutor se hace cargo de las “palabras” pero no del “punto de vista” que defiende el enunciado: este último se atribuiría a un personaje: el enunciador, que aparece en escena en la enunciación irónica o negativa polémica.

Caso a): Disidencia del locutor con el enunciador:

“Asistimos lamentablemente al sabotaje de sectores que se resisten al cambio. Que apuestan al «statu quo». Que dicen: «yo no me meto». «Yo no soy responsable de la suerte del país». Que murmuran: «Yo me siento a un costado del camino, para ver cómo esto va al fracaso». [...] «No» a la ley de la selva. «No» al vandalismo salvaje, oculto tras la necesidad indiscutible de mejores condiciones de vida para todos los argentinos. «No» a quienes lucran con la inestabilidad.”

(Carlos S. Menem, 8/11/89, pág. 27) [11]

Caso b): Coincidencia del locutor con el enunciador:

“Como Ortega, creo que la única manera de correr hacia el porvenir, es tomar carrera desde la historia. [...]”

Repito otra de las grandes expresiones de Perón: «Ningún individuo puede realizarse en una comunidad que no se realiza». [...]”

Como Platón, ese gran filósofo de la antigüedad, nosotros también creemos que el bien es orden, armonía, proporción.”

(Carlos S. Menem, 17/11/89, págs. 61-70) [12]

En el caso a) el locutor, hacedor de todo el enunciado, evoca, en una especie de juego polifónico, las voces enunciativas disidentes. Como vemos, éstas se insertan en su discurso a través del estilo directo (cita textual) y adquieren en la confrontación con su propio enunciado, connotaciones de antítesis argumentativas que el destinatario sabrá decodificar a partir de la lógica desaprobación indirecta.

Para Ducrot, toda una exposición negativa, como este caso, representa un diálogo tácito entre dos enunciadores. El enunciador 1 afirma algo que es negado por el enunciador 2 —con quien se identifica el locutor— y que representa la descalificación del pensamiento del adversario. En efecto, la pugna adquiere visos dramáticos al aparecer en forma insistente y casi anafórica ese “yo”, con las inflexiones propias de la primera persona del singular del presente del indicativo activo, pronombre que no corresponde al locutor, sino a ese enunciador encubierto, portavoz de un discurso tipo slogan pronunciado por los sectores saboteadores que se resisten al cambio.

En el caso b) el locutor cita para coincidir con el pensamiento de hombres que han alcanzado visos de autoridad y prestigio. En la segunda oración, la cita es textual, así lo atestiguan las comillas; pero en la primera y tercera, las palabras expresadas por el enunciador 2 (Ortega y Gasset – Platón,) pasan a fusionar-

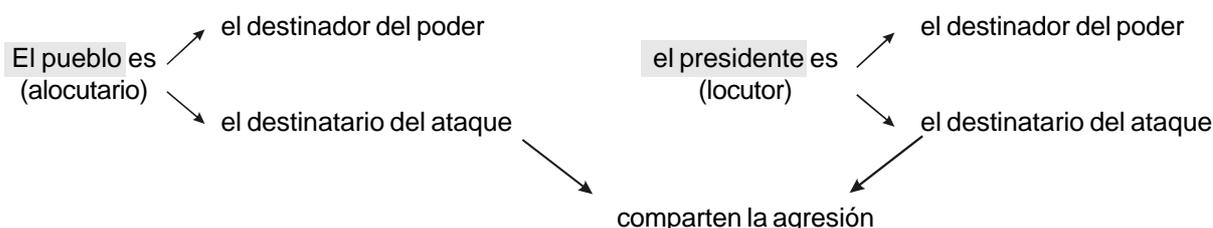
se con el pensamiento del “yo”, (el locutor) y del “nosotros” (el locutor + alocutario), respectivamente.

Caso c): El locutor se convierte en destinatario de actos de habla, cuya incumbencia corresponde a otros actores sociales:

“He venido simplemente a decirles algunas cosas y a pedirles a alguno de nuestros adversarios que no hace falta publicar solicitudes insultando al presidente de la Nación. Esto no es de buenos políticos, de buenos argentinos, y menos de parte de aquellos que ya tuvieron su oportunidad [...] Pero las cosas son así, perdieron, fracasaron rotundamente y ahora nosotros tenemos esa oportunidad que nos dio el pueblo y Dios y no la vamos a desperdiciar. Quien me ataca los ataca.”

(Carlos S. Menem, 13/05/93, pág. 260) [13]

En esta cita el locutor define su propio lugar, asignado por el pueblo y merecido por derecho propio en las elecciones. Por tanto, desde ese lugar habla con sus destinatarios para compartir con ellos los ataques a su gobierno que no son otra cosa que los ataques al pueblo. Porque en el juego de transferencias, y por carácter transitivo:



Menem realiza esta maniobra con el fin de autorizar su propia voz del poder ante quien se lo transfirió, en la búsqueda sin duda, de afirmar el vínculo del contrato social entre gobernante y gobernados. De estos últimos emanó el poder que el locutor encarna y, por lo tanto, se siente obligado a dar cuenta de la situación reinante.

Caso d): El locutor denuncia, se despersonaliza y se suma a los destinatarios.

“Y aquellos que hablan que si llegan al gobierno nuevamente, van a revisar todo, les quiero recordar que todavía nos deben rendir cuentas de lo que hicieron en 1963, cuando anularon los contratos petroleros y tuvo que pagar la República Argentina miles de millones de pesos e indemnización a empresas que ni tan siquiera habían empezado las tareas de explotación y de exploración del subsuelo argentino.

Por supuesto que lo vamos a recordar permanentemente para que la ciudadanía no caiga nuevamente en la trampa fatídica que nos supieron trazar en otras épocas, aquellos que a partir de palabras muy bonitas, pretenden llevar, reitero, algunos votos a su partido, a su propuesta que, por otra parte, no tiene.

Yo pregunto cuál es la propuesta en este momento de la oposición; que me digan qué es lo que proponen para que juntos podamos seguir llevando a la República Argentina.”

(Carlos S. Menem, 22/01/93, pág. 33) [14]

El locutor presenta aquí a otros enunciadores políticos con los cuales no sólo no se identifica (“aquellos que deberán rendir cuentas de lo que hicieron en 1963”), sino que además responsabiliza de actos de habla de aserción (“van a revisar todo”) y de actos ya realizados con graves consecuencias (“anulación de contratos petroleros”); para luego hacerse cargo totalmente en el segundo párrafo, a través del “nosotros” inclusivo partidario (“lo vamos a recordar permanentemente”) y de refutar desde su investidura (“que me digan qué es lo que proponen”). A esto se suma la incertidumbre que se abre acerca del destino de la República en manos de los adversarios (“cuál es la propuesta en estos momentos de la oposición”). La gravedad de la denuncia requiere de un actor que la personalice, la exhiba, y que realice la tarea de formularla para encerrar en ella la opinión de millones de argentinos (los destinatarios), convertidos por este proceso en enunciadores que se unen a su propia voz (“para que la ciudadanía no caiga nuevamente en la trampa fatídica que nos supieron trazar en otras épocas”). El enunciador se despersonaliza con el propósito de fundirse en el ‘nosotros’ (“nos deben rendir cuentas”) y es su propia voz la que se engloba a las millones de voces aliadas al mensaje, segregando así al adversario en forma contundente. Recordemos que la conversión de destinatarios explícitos (“la ciudadanía”, “la República Argentina”) en enunciadores es el recurso más fuerte de descalificación al opositor, como luego veremos.

Caso e) El locutor se autodefine a través de la posición de sinceridad:

“Hermanas y hermanos de mi patria, deseo dirigirme hoy a cada uno de los argentinos, para formular una convocatoria sincera. Amplia. Generosa. Despojada de todo tipo de interés sectario o de especulación mezquina. [...] Pretendemos inaugurar esta etapa jugando limpio, como siempre. Con transparencia y equidad.”

(Carlos S. Menem, 07/01/93, pág. 15) [15]

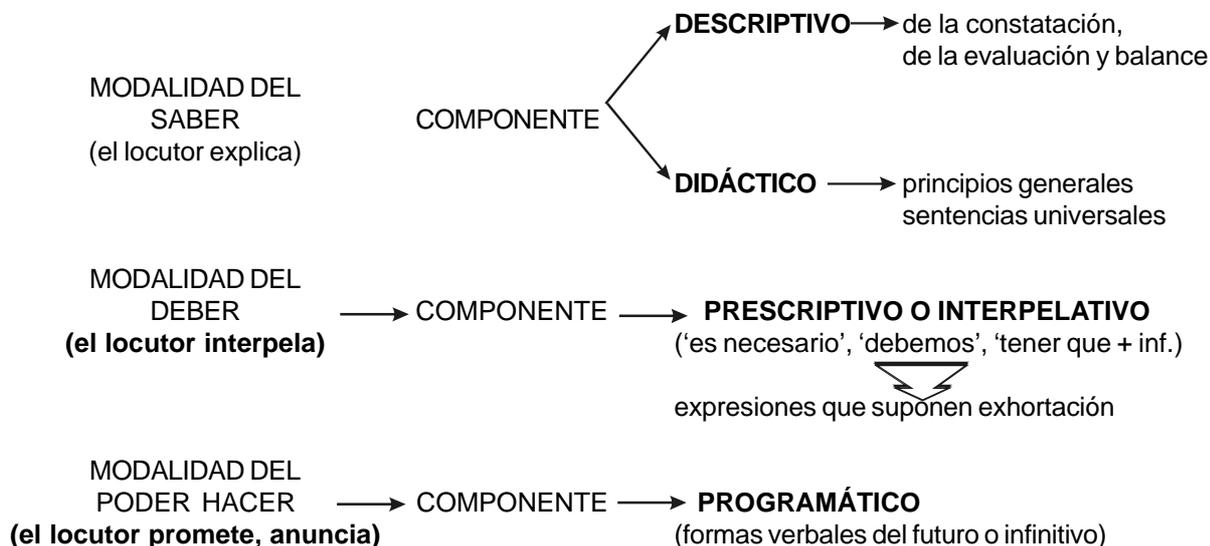
En resumen, la lengua ofrece múltiples opciones que son aprovechadas por los locutores y materializadas en cada concreción discursiva. De ahí que cada locutor tenga la posibilidad de:

- Construir una imagen de sí, en tanto enunciador discursivo;
- Conformar la identidad de ese “nosotros” que le permite incluirse dentro de los destinatarios de su palabra;
- Arrojar al propio adversario a un lugar ajeno de ese contexto;
- Hacer participar, a través de su emisión, a otros enunciadores para desprestigiarlos o para transformarlos en sus aliados según los casos;
- Colocarse en la posición de la sinceridad.

Componentes del discurso político

Si hacemos una lectura comparativa de diversos discursos políticos que conforman nuestro material de estudio, encontraremos componentes comunes, que diseñan las modalidades —del *saber*, del *deber* y del *prometer*—, entrelazados a lo largo de la enunciación. Estos componentes del discurso político son los que ayudan a conformar la personalidad del locutor en su relación con los demás agentes de la enunciación discursiva. En efecto, el locutor debe dar la imagen, por un lado, de poseer conocimientos sólidos sobre las situaciones que expone, por otro, de ser capaz de advertir acerca de ciertas medidas necesarias e imperiosas en vistas de una resolución, y, finalmente, de sentirse con la fortaleza de “poder hacer” los cambios que proyecta.

A continuación presentamos un esquema donde se perciben los cuatro componentes del discurso político: el *descriptivo*, el *didáctico*, el *interpelativo* o *prescriptivo*, y el *programático*, los cuales —según Verón (1987)—, se combinan constantemente en la enunciación al tiempo que se corresponden con las modalidades citadas.



La ejemplificación de cada uno de los componentes con su correspondiente modalidad permitirá su esclarecimiento. Para ello, tomaremos un solo discurso a fin de demostrar cómo dichos componentes se entrelazan.

1. Modalidad del saber:

a) *el componente descriptivo:*

“Hermanas y hermanos de mi Patria: informar constantemente a nuestro pueblo sobre lo que realiza y pone en marcha el gobierno nacional [...] hace evidente a la forma republicana de gobierno. Por eso, a cinco meses de nuestra gestión, hemos querido llevar a cabo en unos pocos minutos una detallada información sobre lo que se viene realizando en el ámbito del Ministerio de Acción Social. [...]

Nuestra política habitacional es clara y definida. Federalizamos el sistema. Planificamos centralizadamente, y ejecutamos descentralizadamente. Propiciamos la concentración con los sectores productivos, incorporando empresas constructoras y proveedores de insumos para hacer una realidad la reducción de los costos por vivienda. (Carlos S. Menem, 07/12/89, pág. 17) [16]

Como podemos apreciar, el componente descriptivo está presente en el discurso cuando el locutor apunta a conformar una imagen de sí relacionada con el sumo conocimiento de la situación del país. Éste se convierte, entonces, en el depositario de un saber que arranca del pasado, evalúa el presente y proyecta el porvenir.

“Aquí hay algunos abuelos que vinieron en una marcha allá por 1946 en una caravana y después en tres oportunidades más a reclamar lo que por derecho les corresponde, es decir, la titularidad de la tierra y tener la posibilidad de gozar de los mismos derechos que tiene el resto de la comunidad argentina.

En 1946 estaba el general Perón como presidente de la Argentina y da la casualidad que vuelven ahora que hay un gobierno justicialista también, que conduce este humilde hermano de ustedes, discípulo del general Perón.

Ya he dado directivas precisas sobre estos temas que me han traído. Están en el Parlamento de la Nación y creo que rápidamente vamos a sacar la legislación correspondiente. Cuando prometo algo me gusta cumplir. (Ídem)

Dicho saber lo capacita, además, para realizar balances y pronósticos, para reconocer aciertos y retrocesos, para presentar a la oposición como incapaz de solucionar situaciones futuras, y para terminar de completar la imagen de un político idóneo y justo, ya como integrante del partido que capitanea (observemos el empleo de la primera persona del plural inclusiva: ‘vamos a sacar’ ‘hemos encontrado’, etc.), ya como único artífice de las bonanzas que se avecinarán: (‘cuando prometo me gusta cumplir’).

Las características formales de este componente se apoyan en el predominio de los verbos en presente del indicativo y referencias temporales simultáneas al pasado y al presente.

“En la sociedad argentina existe una realidad ineludible que debemos enfrentar. Nueve millones de ciudadanos se encuentran en situación de extrema pobreza, sin acceso a los bienes elementales para desarrollar una vida digna. En el estratégico sector de la salud, el panorama que encontramos el 9 de julio fue lamentable.” (Ídem, pág. 18)

b) el componente didáctico:

“Sé muy bien que el recitado de números, cifras y estadísticas, puede llegar a ser demasiado abundante. Pero quiero que sepan, que detrás de cada número, hay un ser humano de carne y hueso. Hay un hombre, un niño, una mujer, un joven o un anciano que hoy se encuentra en el «subsuelo de la patria», sin oportunidades y sin dignidad. Pero este gobierno sigue creyendo en un mandato histórico: allí donde existe una necesidad, existe un derecho.” (Ídem, pág. 22)

Este componente se caracteriza por dejar a un lado el plano de la constatación, de la información precisa, para pasar al de las verdades universales y los principios generales. Como observamos, este fragmento termina con una frase (“allí donde existe una necesidad, existe un derecho”) que sintetiza “didácticamente” el pensamiento anterior. En este componente rigen las mismas características formales del anterior.

2. Modalidad del deber:

c) el componente prescriptivo o interpelativo:

‘Interpelar’ o ‘exhortar a alguien’ significa “incitarlo con palabras o razones y ruegos a que haga o deje de hacer algo”, también, “solicitar amparo o protección”, con cierto matiz, por parte del locutor del discurso, de “preceptuar, ordenar, determinar alguna cosa”, expresiones que bien pueden presentarse de un modo impersonal o bien estar explícitamente asumidas por el enunciador. Sobre la base de estas precisiones académicas, detectamos en el siguiente fragmento la modalidad del deber, de la necesidad, expresada a través de construcciones introductorias que en forma directa o indirecta exhortan a la audiencia.

“Debemos acercarnos al Estado a la gente. Tenemos que tener un Estado con eficiencia social. Es imprescindible tenderle una mano a quien más la necesita.” (Ídem, pág.18)

3. Modalidad del poder hacer:

d) el componente programático:

Es el típico componente de los actos de habla vinculados con el prometer, el anunciar, el pronosticar, etc., es decir, una serie de sucesos relacionados con el ‘poder hacer’. Por lo tanto, predominan formas verbales en futuro e infinitivo, pudiendo el infinitivo ser reemplazado por nominalizaciones. Aparecen también

referencias temporales a acciones realizadas en el pasado y en el presente. [17]

“Este programa será aplicado a todo el territorio nacional, en el sector rural y en el sector urbano y suburbano. Propiciará una salida laboral estable para quienes actualmente son atendidos en programas asistenciales, tales como el Programa Alimentario Nacional, y el Bono Solidario de Emergencia. [...] Vamos a otorgar facilidades y ayudas crediticias, para que los trabajadores hoy desocupados puedan impulsar su propia producción. [...] Y lo vamos a conseguir, no tengo la menor duda, pero lo vamos a conseguir entre todos los argentinos.” (Ídem, pág.22)

En conclusión, el locutor que explica, ejemplifica, exhorta o promete a lo largo de su disertación, no hace otra cosa que diseñar, según la preponderancia de una u otra modalidad, el perfil de enunciador discursivo que él representa y, a su vez, va construyendo la imagen diferenciada del destinatario. Esto es así porque, de acuerdo con lo que veremos, cada una de estas modalidades con sus correspondientes componentes irá dirigida a sectores específicos del destinatario del discurso.

Características de la audiencia: el partidario y el opositor

Si bien el enunciador del mensaje político forja su imagen sobre la base de distintos recursos discursivos, paralelamente su destinatario presenta una serie de matizaciones diferenciales.

Daremos la denominación generalizada de *audiencia* a este tipo de receptor constituido por un número considerable de individuos sobre los cuales marcaremos distinciones.

Para caracterizar las audiencias nos dicen los comunicólogos —Mc Quail (1983), Berlo (1969)— debemos tener en cuenta, sobre todo en el ámbito de los discursos políticos, que éstas poseen habilidades comunicativas básicas (escuchar, percibir, leer, interpretar, comprender), así como habilidades superiores (regular y sopesar permanentemente el nivel de los contenidos recibidos; reflexionar, analizar actitudes desarrolladas por el locutor en el acto comunicativo; circunscribir la situación socio-histórica en la que los agentes de la comunicación se hallan inmersos, entre otras.) De ahí que tanto el locutor como la audiencia pueden analizarse teniendo como fundamento sus habilidades y competencias comunicativas, sus actitudes, sus grados de conocimiento y los contextos socioculturales donde se realizan los actos interactivos. Respecto de estos últimos diremos que toda argumentación o razonamiento se desarrolla en un lugar textual, que define la situación comunicativa. Se pueden considerar lugares textuales clásicos: una conversación, una discusión oral, un debate, una entrevista, un trabajo de investigación, una demostración matemática, un mitin político, etc. Cada uno de estos contextos tiene un código propio, generado por su índole natural y por la tradición. Por ende, estudiar los tipos de contextos en donde se desarrolla la argumentación permitirá establecer la relación en la que éstos se encuentran con formas específicas y con organizaciones del sistema o de un particular código lingüístico. [18]

No obstante, este sondeo, si aspira a ser fiel a la realidad y valioso, no debe obviar un presupuesto fundamental: los aspectos y niveles profundos de interdependencia entre locutores y audiencias, quienes se ven indisolublemente entrelazados por una variada gama de elementos, condiciones, estrategias, procesos y mecanismos que actúan simultáneamente y en muchas direcciones durante las transacciones comunicativas.

En este apartado nuestra óptica se agudizará en describir el perfil propio de los distintos destinatarios, ya que son varias las distinciones que un discurso produce y, con mayor proporción sin dudas, el discurso político.

En primera instancia aparece la figura del interlocutor bosquejada en la superficie del enunciado, a través de las huellas lingüísticas de exhortación: la segunda persona, los vocativos, el ‘nosotros’ inclusivo, etc. Este receptor directo es el *destinatario explícito* de determinado acto de habla que quedará definitivamente constituido al finalizar el discurso y que llamaremos *destinatario del mensaje*. Sin embargo, existe otro receptor totalmente diferente de aquel a quien se habla: es el *destinatario encubierto o implícito*, es decir, esa entidad de individuos a la que nunca se interpela con las estrategias lingüísticas usadas para los primeros.

Si atendemos a la clasificación que propone E. Verón (1987) respecto de la destinación múltiple del discurso político en vinculación con el problema de la creencia, quedarían constituidos tres tipos de destinatarios:

- | | | |
|---------------------------------|---|------------------------|
| a) el <i>prodestinatario</i> | → | el adepto o partidario |
| b) el <i>paradestinatario</i> | → | el indeciso |
| c) el <i>contradestinatario</i> | → | el adversario |

¿Cómo deberá actuar el locutor ante ellos?

En el caso del partidario, poseedor de una firme creencia, el locutor se empeñará en reforzarla con una prédica convincente. El indeciso, en cambio, necesitará ser persuadido hacia el lado posible de la creencia,

ya que ésta se halla en estado de suspensión o suspendida. En la otra polaridad encontramos al adversario u opositor en el que la creencia está invertida. Es aquí donde el locutor enfatizará en la polémica orientada a denostar o a amenazar al enemigo, o bien, a desautorizar su palabra y su acción ante la anuencia y complicidad de los verdaderos destinatarios de su mensaje. El adversario, excluido del circuito comunicativo, carece de participación, de derecho a defensa o réplica. Es la tercera persona —“ausente con presencia tácita”— de quien se habla y no a quien se habla. La importancia del *tercero del discurso* reside en el hecho de que, a través de él y de la relación que con él se establece, los dos primeros quedan consolidados.

Por lo tanto, a lo largo del desarrollo del discurso resultarán construidas las siguientes imágenes:

enunciador discursivo (quien habla)

destinatario del mensaje (a quien se habla)

tercero del discurso o antagonista (de quien se habla)

Como sabemos, todo locutor que organiza un discurso de índole política establece, desde el comienzo, la línea direccional de sus palabras hacia un destinatario explícito, aludido a través de los vocativos o del uso de la segunda persona:

“Señor rector de la Universidad de La Matanza; señor presidente de la Cámara de Diputados, señores ministros, señores legisladores nacionales y provinciales; autoridades municipales; concejales; autoridades militares; querido señor obispo; queridos maestros y alumnos, queridos universitarios, hermanas y hermanos del partido de La Matanza.” (Carlos S. Menem, 27/10/92, pág. 111) [19]

Pero esta imagen primera y estática de su audiencia sufrirá sucesivos cambios a lo largo del desarrollo de su discurso para conformar una nueva entidad, un nuevo personaje, no del todo idéntico al imaginado de antemano y que representará el papel de la audiencia propicia para recibir la intencionalidad de sus objetivos. Quedará así forjado, como ya expresamos, el *destinatario del mensaje*. El mismo discurso nos servirá para ejemplificar esta nueva imagen:

“La creación de una universidad no surge por generación espontánea, es el resultado de las necesidades educacionales de un pueblo, es el resultado del camino que la mayoría de los argentinos ha tomado hacia el progreso. Estamos aquí y en el mundo inaugurando una nueva era, cimentando un nuevo proyecto de vida, y aquí es donde la educación de los ciudadanos juega un papel preponderante.” (Ídem)

El locutor con pericia instrumental ha ampliado notablemente el horizonte de ese primer destinatario (las autoridades y estudiantes de La Matanza) al referirse a “la mayoría de los argentinos”, nuevo personaje depositario de sus intenciones, el *destinatario del mensaje*, cuya imagen se irá poco a poco perfilando hasta confundirse en ese “estamos aquí y en el mundo”, donde locutor y audiencia se identifican.

De hecho, quien construye (el locutor) quedará conformado e identificado (nosotros inclusivo) con el destinatario del mensaje para poder formar juntos una sola entidad (colectivo de identificación), a fin de oponerse y anular al adversario. Sutilmente, el locutor hace alusión a “la mayoría de los argentinos” lo que lleva claramente a inferir la presencia de otra entidad, la minoritaria, conformada por el tercero. En efecto, el antagonista resultará así definitivamente desplazado de la esfera comunicativa y arrojado al lugar de la burla, la amenaza y el desprestigio.

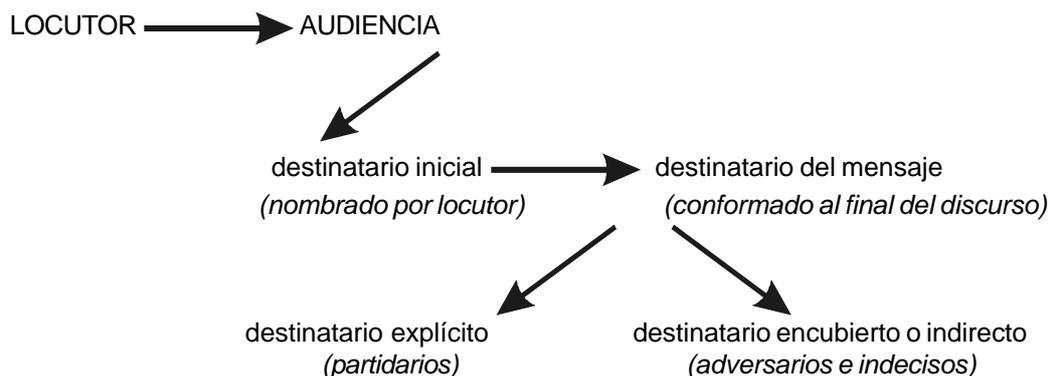
Pero para lograrlo, el locutor, no sólo acudirá a los actos de habla simples (una sola fuerza ilocucionaria) como convocar, prometer, pedir, sino que además instrumentará los actos de habla complejos, cuyas dos fuerzas ilocucionarias —la explícita dirigida al público general; la implícita, al adversario— apuntarán a distintos destinatarios. Con esto pretendemos afirmar que en un discurso político un mismo contenido proposicional puede ser decodificado como portador de una acción explícita dirigida al destinatario directo, y de una fuerza oculta dirigida a un destinatario indirecto o encubierto. Para ambos destinatarios el contenido semántico y el alcance del acto de habla será diferente y hasta opuesto.

Cuando el enunciador discursivo dice, por ejemplo:

“Por eso les pido que no se dejen engañar por algunos politólogos o economistas de décima que dicen que esto se acaba. Esto no se acabará jamás y en ningún momento cederemos ante las presiones o los lobbies de sectores que pretendan sacar tajada o partido, como en otras épocas, del esfuerzo del pueblo.” (Carlos S. Menem, 19/11/92, pág. 230) [20]

lo que hace es emitir un acto de habla simple: “les pido que no se dejen engañar” dirigido a un destinatario explícito, cuyo dominio abarca la casi totalidad de la audiencia; pero a la vez, lo entronca con un mensaje indirecto que atañe a otros destinatarios. En efecto, estos últimos son los encargados de descifrar la fuerza ilocucionaria que se oculta en la aserción primera no apuntada a ellos como tal sino como advertencia. De ahí que el mensaje paralelo sea recibido por aquellos destinatarios que llamaremos encubiertos.

La audiencia poseería entonces los siguientes ámbitos simbólicos:



En síntesis; a lo largo de su enunciación el locutor va creando dos sectores diferentes de destinatarios:

- los constituidos dentro del colectivo de identificación (partidarios),
- los terceros del discurso (adversarios e indecisos).

Destinatario encubierto e indirecto

Nos referiremos, en primer lugar, a estos últimos, cuya presencia en el acto comunicativo permitirá el desarrollo concreto de la función polémica del discurso. Los opositores son los destinatarios exclusivos de actos de habla negativos (desafíos, amenazas, desautorización de sus ideas y actos, etc.) enmascarados en complejos ilocucionarios, donde la otra fuerza simultánea, de signo positivo —generalmente de aserción o promesa— está dirigida al destinatario explícito que devendrá hacia el final de la enunciación en destinatario del mensaje.

□ *Caso A. Explicitación del destinatario encubierto.*

Son raros los casos en que el destinatario encubierto se transforma en explícito. En el ejemplo siguiente observamos cómo el locutor, después de articular una serie de actos de amenaza ocultos en complejos ilocucionarios, hace explícita esa destinación al adversario, convirtiéndolo así en destinatario explícito. Sin embargo, dicha alusión explícita contiene las formas pronominales de tercera persona plural lo que nos lleva a afirmar que los destinatarios encubiertos mantienen su lugar simbólico de tercero del discurso.

“...aquellos que critican este modelo y hablan de la falta de sensibilidad del mismo, están totalmente equivocados, quienes así pregonan lo hacen de mala fe o por falta de conocimiento de lo que ocurre en la República Argentina [...] quienes pretendan lo contrario, se están enfrentando a la sociedad argentina, quienes no asuman lo dispuesto, se están despojando de su función legítima.”

(Carlos S. Menem, 22/12/93, pág. 253) [21]

Concretamente, en este fragmento las formas explícitas con las que se lo señala son las de tercera persona plural, en especial, en proposiciones subordinadas encabezadas por los pronombres relativos *quien (es)* o demostrativos *aquel (aquellos)* seguidos por el verbo en indicativo: “*critican*”, “*pregonan*”, o en subjuntivo: “*pretendan*”, “*asuman*”, Este último tiempo verbal suele aparecer con frecuencia en este tipo de enunciaciones para acentuar el grado de irrealidad de la crítica o pregón y, por lo tanto, reforzar la desautorización con más energía.

□ *Caso B. Cambio de enunciadores.*

Analicemos este otro párrafo que se halla a continuación del anterior:

“Entonces aquellos que están clamando o insisten en la modificación de este modelo, deben entender que esta propuesta, este modelo, que tiene plena vigencia en la República Argentina, no tiene la posibilidad de ser negociado, es irrenunciable, y vamos a continuar por esta senda, por este camino, hasta que finalice el mandato que me ha encomendado el pueblo argentino.” (Ídem)

Nos encontramos aquí con un complejo ilocucionario —donde se presentan no una sino dos fuerzas ilocucionarias destinadas cada una a distintos sujetos sociales— peculiar que coincide en parte con los ejemplos anteriores. En efecto, el locutor dirige a sus destinatarios explícitos (“*el pueblo argentino*”) una fuerza ilocucionaria de aserción; paralelamente, los destinatarios encubiertos reciben el acto oculto de advertencia (*aquellos que están clamando*). La diferencia se percibe en este segundo acto donde se advierte un cambio de enunciadores: ya no es solamente el locutor el responsable de esa enunciación, sino también el pueblo argentino, es decir, el destinatario explícito que asume la amenaza y convierte al locutor en portavoz de sus advertencias. Si a esto le sumamos los posibles aplausos (no están consignados en las fuentes que manejamos) que generalmente se generan ante tales exabruptos y son esperados de alguna

manera por el locutor, el recurso adquiere mayor contundencia al quedar sellada la conformidad de sus agentes.

□ *Caso C. Destinatario indirecto: el adversario.*

Dentro del espacio simbólico del tercero del discurso, encontramos a otro adversario que distinguiremos como *destinatario indirecto* del mensaje. Su presencia como antagonista provoca en el locutor la emisión de expresiones ocultas destinadas a desprestigiar su postura ideológica. Pero a diferencia del destinatario encubierto, éste no recibirá nunca actos de desafío o amenaza velados en complejos ilocucionarios, sino que su voz entrará a formar parte del mensaje emitido. Nos encontramos, entonces, con una especie de coro a dos voces donde el locutor se desdobra para encarnar a dos enunciadores: el que coincide con él y el descalificado.

Veamos en estos ejemplos cómo la negación en sus distintas formas (no, nada, nadie) permite identificar la presencia de este destinatario indirecto que quedará totalmente desautorizado a partir de su propio discurso.

“Porque la libertad no consiste en evadir riquezas al exterior. «No» a la ley del menor riesgo. «No» a la prerrogativa de obtener ganancias ilegítimas. «No» a la licencia para instalar «el país del curro», «del negociado», «de la bicicleta», «o de la coima». Nada ni nadie instalará la inseguridad y el caos.”

(Carlos S. Menem, 24/10/89, pág. 6) [22]

“Asistimos lamentablemente al sabotaje de sectores que se resisten al cambio. Que apuestan al «statu quo». Que dicen: «yo no me meto». «Yo no soy responsable de la suerte del país». Que murmuran: «Yo me siento a un costado del camino, para ver cómo esto va al fracaso». [...] «No» a la ley de la selva. «No» al vandalismo salvaje, oculto tras la necesidad indiscutible de mejores condiciones de vida para todos los argentinos. «No» a quienes lucran con la inestabilidad.”

(Carlos S. Menem, 8/11/89, pág. 27) [23]

Otra estrategia discursiva dirigida a desarticular la prédica del destinatario indirecto (opositor), consiste en que el locutor haga suyo el mensaje del enunciador antagónico dándole categoría de discurso autorizado.

“Somos justicialistas. Nunca fuimos una secta, una expresión partidocrática, una tribu de intereses, un lobby ideológico, una camándula de acomodaticios.”

(Carlos S. Menem, 17/11/89, pág. 61) [24]

Aquí el locutor coincide con la postura asertiva partidaria frente a la pugna ideológica de otros sectores del pensamiento político. Tal sitio de preferencia lo conduce a instrumentar una destinación indirecta que le permita desprestigiarlos y por ende desautorizarlos.

□ *Caso D: Destinatario indirecto: el indeciso.*

Puede ocurrir que el destinatario indirecto no cubra simbólicamente el lugar del adversario sino el del indeciso o paradesinatario, como lo llama Verón. En este caso, según dijimos, el locutor tratará de persuadirlo hacia el status del partidario. Observemos en el siguiente ejemplo cómo lo designa el locutor:

“Y les quiero hablar a todos, absolutamente a todos los argentinos, porque aquí hay amigos que no son justicialistas pero que sienten y viven la Patria como todos, con una vocación de servicio permanente, trabajando incansablemente para construir a nuestra Patria.”

(Carlos S. Menem, 01/07/92, pág. 27) [25]

Si bien estos “amigos que no son justicialistas” no tienen todavía el privilegio de recibir el mensaje como destinatarios explícitos a través de la segunda persona o de ser incluidos en la primera del plural junto con el locutor, están aludidos como destinatarios indirectos a quienes se les reconoce el esfuerzo y la colaboración con los objetivos del gobierno.

Destinatario del mensaje

¿Cómo se construye el destinatario del mensaje?

Este personaje colectivo que comenzará siendo destinatario inicial —exhortado en los vocativos y formas de segunda persona— para devenir en el verdadero destinatario del mensaje —aquel que al terminar el discurso se unirá a su locutor para formar el nosotros inclusivo—, se conforma a partir de la suma de las siguientes manifestaciones expresivas:

- las aserciones o promesas dirigidas al destinatario explícito;
- las descalificaciones, amenazas y desafíos dirigidos al destinatario tercero del discurso (adversario).
- las funciones persuasivas y de refuerzo de creencia dirigidas al destinatario indirecto (indeciso).

Y, para demostrar cómo queda consolidada su imagen a diferencia de otros personajes discursivos ejemplificaremos con un discurso completo, pronunciado por el Presidente Carlos S. Menem, el 8 de no-

viembre de 1989.

Nuestra óptica de aproximación partirá de la demarcación de los tres núcleos básicos que conforman el texto, según el cambio tonal y rítmico advertido en su lectura. Paralelamente a esta segmentación verificaremos cómo se van perfilando, en el seno de la audiencia y a lo largo de la enunciación, los distintos caracteres de los personajes colectivos (lugares simbólicos que ocupan, actos de habla recibidos, la función discursiva requerida).

Primer núcleo básico:

Hermanas y hermanos de mi patria, amado pueblo argentino: **(1)**

Asumí la responsabilidad de conducir los destinos de la República Argentina, de nuestra querida patria, ante el clamor del pueblo, ante el clamor de ustedes, en un tiempo que evidentemente no era el nuestro, en un tiempo que no es el nuestro. Y como lo expresara en aquella oportunidad lo vengo a ratificar nuevamente hoy, sin ataduras, sin compromisos con algún sector de la comunidad, sin ataduras y sin compromisos con nadie, sólo con el pueblo argentino. **(2)**

Por eso en este momento quiero, en pocos minutos, expresar mi pensamiento que estimo es el de la inmensa mayoría del pueblo argentino, habida cuenta de la situación que estamos viviendo en estas instancias cruciales por las que pasa nuestra querida patria, a partir de la actitud que han asumido sectores minoritarios de nuestra comunidad. **(3)**

Como siempre, como lo hice toda mi vida, quiero hablarles con el corazón a flor de piel. Sin medias tintas. Sin palabras gastadas. Sin prejuicios. Quiero hablarles con sinceridad absoluta. **(4)**

Porque en las últimas horas se han producido hechos que deben llamarnos a una profunda, firme y convincente reflexión.

Es preciso que cada uno de los argentinos hagamos en este instante un acto de interrogación sincera. Para poder dimensionar, en su justa condición, los acontecimientos que están enrareciendo el clima de orden y tranquilidad que reclama la salud de la República, sin ningún tipo de fundamento. **(5)**

Asistimos lamentablemente al sabotaje de sectores que se resisten al cambio. Que apuestan al «statu quo». Que dicen: «yo no me meto». «Yo no tengo nada que ver». «Yo no soy responsable de la suerte del país». Que murmuran: «Yo me siento a un costado del camino, para ver cómo esto se va al fracaso». **(6)**

Asistimos al sabotaje de sectores torpes, que piensan que en la Argentina todavía queda lugar para las salidas individuales, para las salvaciones egoístas.

Asistimos a una serie de situaciones que tienen por fin alterar la tranquilidad, la paz, la estabilidad indispensable para poner al país de pie y en marcha. Son como viejos fantasmas que nos pretenden atemorizar. Hacer abdicar de nuestra voluntad de cambio. Renunciar a nuestro afán de transformación nacional. **(7)**

Actos de irresponsabilidad manifiesta en el transporte de toda la población, no tan sólo afectan al gobierno. El principal afectado es todo el pueblo argentino. La principal víctima son los propios trabajadores. Por eso, es necesario que quede bien claro. Que se diga con todas las letras. Que se escuche con seguridad. Frente a estos actos de abuso gremial y de abuso empresarial, el gobierno nacional dice «no».

«No» al regreso hacia un pasado de caos, de hiperinflación, de anarquía social, de saqueos, de violencia, de lucha entre hermanos por un pedazo de pan, de disgregación nacional, de descrédito externo.

«No» a la ley de la selva.

«No» al vandalismo salvaje, oculto tras la necesidad indiscutible de mejores condiciones de vida para todos los argentinos.

«No» a quienes lucran con la inestabilidad.

«No» a quienes anteponen sus propios intereses al interés de todos.

«No» a la vuelta al abismo, al incendio, al precipicio. **(8)**

Esta experiencia el pueblo argentino la conoce perfectamente, y por eso hoy le da la espalda a quienes agitan esos fantasmas del desencuentro. Y en esto quiero ser terminante.

El gobierno nacional, junto al pueblo de la Nación, va a dar esta batalla con la ley en la mano, con la Constitución en la mano. **(2)**

Naturalmente, la ley permite el derecho a huelga, al disenso, al reclamo, a la reivindicación.

Pero la ley no permite que se burle la voluntad de un pueblo que quiere trabajar.

Y aquí, intereses sectarios están burlándose de un pueblo que quiere trabajar.

En consecuencia, debemos ser muy decididos en este aspecto.

Yo no le tengo absolutamente ningún miedo a los legítimos reclamos de una organización gremial o empresarial.

Pero tampoco le tengo absolutamente ningún miedo a hacer respetar el deseo de los argentinos para trabajar.

Porque a los olvidadizos, se los recuerdo una vez más:

Este gobierno es el gobierno de quienes trabajan. Es el gobierno de todos los trabajadores.

Tenemos la suficiente firmeza, la suficiente legitimidad, el suficiente consenso, como para no admitir

excesos, los salvajismos, los atentados contra el irrenunciable derecho al trabajo de todos los argentinos. Este gobierno es un gobierno fuerte. Este gobierno tiene un inmenso poder, que va a usar.

Tiene la fuerza de la legitimidad popular. Tiene el poder conferido por millones de compatriotas, que ya están hartos de un país inmoral, sectario y decadente.

De tal modo, deseo que todo el país tenga la certeza de que el gobierno se va a mantener firme en su rumbo.

A partir de este mismo instante se ponen en marcha todos los mecanismos jurídicos y legales para asegurar a la población la prestación de los servicios públicos esenciales.

Llamo a la realidad y a la reflexión a quienes conspiran contra el esfuerzo y la solidaridad de todo el pueblo argentino.

A quienes conspiran contra la justicia social. A quienes se ríen de los intereses de los trabajadores, de los marginados, de los que tienen hambre y sed de bienestar.

Al presidente de la Nación no le tiembla el pulso para señalar a los que quieren aprovechar de la libertad y de la democracia.

Segundo núcleo básico:

Por eso, hermanas y hermanos, yo los convoco a una actitud comprometida, movilizada y militante, tras la gran causa de la transformación nacional.

Aquí nadie puede ser diferente. Nadie puede sentirse excluido. Nadie puede pensarse sin protagonismo.

Este gobierno de unidad nacional no es el gobierno de un partido, de un sindicato, de una empresa, de un interés mezquino, de un grupo de presión, de un *lobby*, de un grupo sectario.

Este gobierno es el gobierno de todos y de cada uno de ustedes.

El gobierno en el cual ustedes confían, ustedes creen, ustedes se sacrifican.

De ahí estas breves reflexiones que sé que cada uno de los argentinos comparte desde lo más profundo de su corazón.

Esta vez el cambio va en serio. Esta vez el cambio va a fondo.

Ustedes, como yo, saben que todavía no se inventó una máquina tan perversa, como para impedirnos la maravillosa tarea de transformar nuestros sueños en realidad.

Tercer núcleo básico:

Les quiero agradecer esta posibilidad de llegar a ustedes, a nuestros hogares, a quienes realmente han terminado por entender que el trabajo es fundamental para las conquistas que necesita el hombre a los efectos de vivir con dignidad y trascendentalmente en un país que como el nuestro necesita de la colaboración, de la cooperación, de la permanencia de esta herramienta que Dios puso en manos de los hombres, que es el trabajo, para ponerlo en marcha definitivamente y para hacer de la Argentina un país que merezca ser vivido.

Finalmente, como siempre lo hago a partir de mis convicciones y de mis creencias, le pido a Dios, fuente de toda razón y justicia, que nos siga acompañando, ayudando y bendiciendo en esta tarea de reconstrucción de la Argentina para todos los argentinos y para quienes viviendo en otras partes del mundo quieran contribuir en esta tarea que nos hemos propuesto, de realizar definitivamente la República Argentina.

Muchas gracias.

Referencias

▣ Designación del destinatario del mensaje

Primer núcleo básico:

- (1) Destinatario inicial del mensaje.
- (2) Alusión a la transferencia de la modalidad del poder: el pueblo, depositario natural de éste, se lo entrega al destinador del mensaje: el locutor.
- (3) Conformación del destinatario explícito de actos de habla de aserción o de promesa en complejos ilocucionarios.
- (4) El locutor se autodefine por su postura de autenticidad.
- (5) Delimitación de las dos entidades discursivas:

—————>	destinatario del mensaje
—————>	tercero del discurso
- (6) Aparición de los adversarios bajo la forma de coenunciadores de actos de habla de descalificación en complejos ilocucionarios del destinatario encubierto o tercero del discurso.
- (7) Explicitación del adversario.
- (8) La negación como recurso para aludir al destinatario indirecto del discurso: el adversario.

Segundo núcleo básico:

Una vez establecidas las relaciones multidireccionales, emitidas a los distintos destinatarios, y luego de una pausa y de un cambio de tono fijado por el giro causal “por eso”, comienza el segundo núcleo básico con una nueva exhortación a la audiencia. Si bien miramos, esa imagen simbólica a la que apuntan el vocativo: “hermanas y hermanos” y el pronombre personal “los” (en “yo los convoco”) se ha transformado a lo largo del proceso enunciativo, por lo que éstos ya no reenvían al mismo destinatario inicial, sino a otro, modelado desde el primer núcleo básico y concluido en el segundo. La nueva entidad, deslindada del destinatario encubierto definitivamente y enfrentada a él, es nombrada con exacta expresión —aunque con otro contenido semántico— para representar a “la inmensa mayoría del pueblo argentino”.

Por otra parte, el adversario, duramente tratado ya en forma explícita, ya a través de complejos ilocucionarios, se recluirá al lugar figurado del tercero del discurso, del todo ajeno al colectivo de identificación (nosotros) con el que sellaron su alianza el locutor y el destinatario del mensaje.

Si atendemos a las funciones instrumentadas por el locutor a lo largo de este núcleo veremos que prevalece la de persuasión – refuerzo de creencia expresada a través de actos de habla de aserción o promesa. El destinatario del mensaje, prácticamente consolidado en el proceso de constitución, es reconocido bajo la designación de “ustedes”, forma pronominal de segunda persona.

“Este gobierno es el gobierno de todos y de cada uno de ustedes. El gobierno en el cual ustedes confían, ustedes creen, ustedes se sacrifican.

Sin embargo, el párrafo final marca ya lo que será una constante del tercer núcleo: el nosotros inclusivo o de identificación, donde locutor y destinatario del mensaje quedarán integrados.

“Ustedes, como yo, saben que todavía no se inventó una máquina tan perversa, como para impedirnos la maravillosa tarea de transformar nuestros sueños en realidad.”

Tercer núcleo básico:

Este se abre con el agradecimiento final dirigido al verdadero destinatario del mensaje para realizar a partir de aquí el resumen o peroración de su discurso. Aunque breve, esta coda final compila las diversas operaciones desarrolladas en los núcleos anteriores como son:

- generalización de la exhortación:

“Finalmente, como siempre lo hago a partir de mis convicciones y de mis creencias, le pido a Dios, fuente de toda razón y justicia, que nos siga acompañando, ayudando y bendiciendo en esta tarea de reconstrucción de la Argentina para todos los argentinos y para quienes viviendo en otras partes del mundo quieran contribuir en esta tarea que nos hemos propuesto, de realizar definitivamente la República Argentina.

Se hace evidente que después de haberse dirigido particularmente a sus destinatarios del mensaje para destinarles actos de persuasión y refuerzo, necesite ahora ampliar su audiencia e incluir a todos los argentinos, partidarios y adversarios, para que vuelvan a ocupar sus lugares simbólicos dentro de la destinación explícita o encubierta.

- *generalización del destinatario encubierto*

El re-entronque del tercero en la audiencia sólo estará avalado por la necesidad de dirigirles por última vez y en forma conclusiva actos de habla encubiertos de advertencia, aunque muy atenuados.

- *redefinición de “todos los argentinos”*

Para el locutor, el verdadero argentino es aquel que ha iniciado el camino de la reconstrucción del país a través del trabajo. El párrafo final lo incluye definitivamente en el “nosotros” y en el “todos” los argentinos, imagen final creada por el discurso y en el discurso del destinatario del mensaje.

La argumentación

“El arte de persuadir consiste en agrandar y en convencer; los hombres se gobiernan más por el capricho que por la razón. Por esto hay que tener en cuenta a la persona que se quiere movilizar, conocer su espíritu y su corazón, los principios con los que acuerda, qué cosas ama; luego tomar el asunto que se trata, qué relaciones tiene con los principios sostenidos.”

Pascal

Según Pascal, tanto las palabras como quien las pronuncie en vista de una función determinada serán los ingredientes capaces de conmover los ánimos más aletargados. Y esto es así porque la aparente racionalidad humana se amortigua ante el avance de lo sentimental y el torbellino de las pasiones, que nada entienden de nexos causales o evidencias lógicas.

Este apartado de nuestro trabajo pretende ser una reflexión y un ordenamiento sistemático de algunos fenómenos argumentativos que se dan entre los humanos. Proliferación de creencias, adhesiones a ultranza, rechazos apasionados se producen a partir de mecanismos lingüísticos. En efecto, todos los hablantes usan las más variadas estrategias para conformar argumentos que convenzan a sus interlocutores a fin de que abandonen sus posturas y abracen otras. “Arte de seducir a las almas por las palabras”, definió Platón a la oratoria, con la clara certeza de que la palabra ejerce esa eficaz e innegable “seducción”.

Si bien el vínculo psicológico que se entabla entre los seres a partir de lo dicho es importante, nuestro interés estará encaminado a desentrañar los aspectos que se avengan con el lenguaje y, en ciertos casos, con la lógica, aunque sólo se la tomará como base para el estudio de los fenómenos argumentativos.

Como ya expusimos en la primera parte de este estudio respecto de la naturaleza del lenguaje, la concepción de la argumentación como exterior al discurso y ajena al lenguaje la creemos errónea y reductiva. Concebimos la argumentación no ya como disposición y reestructuración del discurso, sino en todo caso, como inherente al lenguaje mismo y formando parte de una de sus dimensiones.

Porque si el lenguaje se identifica con las funciones dialógicas, sociales y accionales por propia índole, también lo hará con la función argumentativa que engloba a las anteriores. Por ende, dicha dimensión interna al discurso está presente en cada enunciado —sería imposible su inexistencia— actuando como motor y diseñando su estructura desde adentro. Aunque, si bien es cierto que todos los discursos son, por esencia, argumentativos, hay algunos que lo evidencian de manera más contundente y clara, como el discurso político. Sin dudas, su objetivo de persuasión se explicita más abiertamente que en otros y se lo asume como propia característica. De ahí que coincidamos con Ducrot (1984) al decir que todo enunciado, por el solo hecho de dirigirse a otro a través de la realización de un acto, funciona como un movimiento discursivo orientado en una cierta dirección. Esta línea direccional organiza el discurso y está condicionada por el objetivo discursivo o finalidad a la que se encamina.

Nuestro propósito siguiente tendrá como premisa examinar ciertas estrategias discursivas y recursos lingüísticos propios del discurso político para verificar de qué modo se integran dentro de la estructura global usada en los discursos. Nótese que la descripción de dichos recursos en determinadas situaciones y lugares para señalar su función persuasiva, está muy lejos de convertirse en retórica prescriptiva. Antes bien se lo hará para descubrir el efecto persuasivo de algunos procedimientos, ver la importancia de la organización interna de los discursos y reconocer la dimensión argumentativa del lenguaje en general. Para llegar a esta meta convendrá recordar cómo nació la Retórica y en qué puntos de su concepción se aleja de nuestra propuesta.

Antecedentes históricos de los discursos políticos

Los orígenes de la Retórica, disciplina surgida en la Grecia clásica del s III a.C., deben conjugarse con la imperiosa necesidad de afrontar la dinámica del nuevo curso que había tomado la política en tiempos del

ejercicio de la democracia directa. La intensa actividad política de las ciudades griegas, en particular Atenas, y la creciente confrontación ideológica que en filosofía y ciencia se manifestó a partir de la culminación del fenómeno cultural del siglo V, contribuyeron a afianzar la oratoria como camino sutil en lo especulativo, convincente y firme en lo declarativo, y armoniosamente bello en lo enunciativo. Los discursos así surgidos, alimentados por los avances de la filosofía, valiosos en perfiles técnicos y estéticos, se convirtieron en modelos del arte retórica. Según Aristóteles, *Retórica es la facultad de ver teóricamente en cada caso qué es lo que genera la persuasión*. Así entendida, la Retórica era el cuerpo de doctrina esencial para una sociedad, en la cual las más importantes decisiones de gobierno se tomaban en asambleas populares reunidas en el *ágora*. Se hacía imprescindible, entonces, dominar los mecanismos de una buena argumentación, convencer a los oyentes y conseguir su aprobación frente a las grandes decisiones. Para ello se contaba con una poderosa herramienta: el discurso, el cual debía estar óptimamente conformado por la aplicación de determinadas reglas y técnicas. La suma de todas éstas en un corpus normativo daba sustento a la Retórica como disciplina que, sabiamente aplicada, garantizaba la obtención del efecto de persuasión buscado. Exterior al discurso y ajena a la naturaleza del lenguaje, la Retórica armaba hábilmente la argumentación para lograr los fines prefijados. Por lo tanto, aquellos discursos que no aplicaran la normativa retórica correspondiente quedaban al margen de la voluntad de persuadir, con lo que “función persuasiva” y “discurso” podían no converger y desentenderse uno del otro.

Manipular, persuadir y argumentar

Se hace necesario partir de la idea de que toda argumentación se basa en una actitud de honestidad de parte del emisor, que quien propone una tesis o idea como valedera cree en ella sinceramente como también en la validez de los argumentos que la sustentan. Si comprobamos que en la realidad tal “sinceridad” no existe, como suele ocurrir, estamos ante un intento de manipulación. La manipulación es una transgresión de la norma y depende de la capacidad de las audiencias valorar el grado de honestidad examinando la esencia de la argumentación o comparando su contenido con el conocimiento que se tiene del mundo. De esto se desprende que existen dos tipos de manipulación:

a) *manipulación interna* del discurso, surgida de las reglas generales y de la organización lingüística del texto, basada en la argucia de hacer creer a la audiencia que los argumentos empleados son los apropiados para avalar o refutar una tesis, cuando en realidad no lo son, y

b) *una manipulación de la información* usada en el discurso, eludida o deformada sobre la base de afirmaciones o argumentaciones falsas.

En cuanto a las omisiones en los datos, es interesante observar los comportamientos de la audiencia respecto de aquellas informaciones que el emisor dejó implícitas. La manipulación basada en la estrategia de omisiones, ya se trate de las formas en las que se presenten los argumentos, ya se trate de la lógica deductiva de éstos, la operación de reconstrucción de las audiencias es a menudo difícil, incluso peligrosa, puesto que se pueden ocultar intenciones perniciosas o trampas, que el emisor intenta explotar.

Supongamos que alguien mantenga una opinión provista de un argumento de este tipo:

¿Piel sana? Use jabón TERSOL, el mejor y más refinado de los jabones. Deja la piel más suave que el terciopelo.

En este texto verificamos la existencia de dos tipos de transgresión a las premisas de la honestidad: a) puede ser falso que el jabón TERSOL sea capaz de dejar la piel más suave que el terciopelo. En este caso se habría manipulado la correspondencia con el mundo de referencia; b) una segunda manipulación podría sostenerse en la estrategia de las implicaciones no dichas, pero que podrían aflorar como pertinentes. Por ejemplo, en el texto presente se da por sobreentendido el principio de que, si la piel es suave, es síntoma de que está sana. Sin duda, el receptor, si tiene pobres conocimientos de higiene, puede aceptar la afirmación sin cuestionar el principio general en que se basa la relación entre piel suave y piel sana, ambos ligados a la idea de limpieza. Esto se cumple sobre todo si la fuente de la que proviene la argumentación posee prestigio. Pero en el principio general, omitido pero implícito, que el receptor debe completar, puede ocultarse una perjudicial premisa a la que se llega por lógica deducción: quien quiera tener la piel sana debe usar un jabón que la deje más suave que el terciopelo.

Un caso aún más exagerado es el ejemplo siguiente:

“Los norteamericanos aman la libertad y defienden la libertad de prensa. Por lo tanto, los norteamericanos gozan de la auténtica democracia.”

En esta enunciación falta la premisa mayor: ***Sólo los países que defienden sin excepción la libertad de prensa gozan de auténtica democracia.*** Por otro lado, se deduce que cualquier traba o control que el estado ejerza sobre el uso o el abuso de ese tipo de libertad es antidemocrático por definición.

La importancia de la estrategia de la omisión reside en la ilusión que se le crea al receptor de que es él quien reconstruye la significación de las premisas. El discurso político está realizado sobre este cimient.

De ahí que la discusión lógica devenga sumamente complicada en cuestiones ideológicas, porque nuestra propia forma de pensar y de imaginar el mundo nos inclinará a aceptar estos planteos cuando emocionalmente nos interesen.

Manipular, en síntesis, es “intervenir con medios hábiles y a veces arteros en la política, en la sociedad, en el mercado, etcétera, con frecuencia para servir intereses propios o ajenos”, nos dice una de las acepciones del término presente en el *Diccionario de la Real Academia Española*. En efecto, si bien está basada en el simulacro —no en la mentira, que impediría toda comunicación—, lo que se dice es incompleto o, por lo menos, no contrastable. Pero una cosa es la simulación —decir más de lo que se sabe— y otra, la disimulación —decir menos.

En la *Crítica de la razón pura*, Kant distingue entre *convicción* y *persuasión*. La primera se vincula con lo racional mientras que la segunda con lo razonable. Para la filosofía, nos dice el pensador, interesa más el discurso dominado por las leyes universales y por el proceso de deducción lógica que lleva a la convicción (argumentación objetiva); para el discurso político y el cotidiano, en cambio, basado en reglas sociales, cambiantes, individuales o de grupo se aviene mejor la persuasión (argumentación subjetiva). Pero Kant agrega —en su *Crítica del juicio*— a estas dos categorías, la de “convencer” y la de “persuadir”, una tercera: la de “sugestionar”. Si bien se manifiesta del todo hostil frente a esta última categoría que recurre a mecanismos que especulan con las emociones y con la presión psicológica, acepta un modo de argumentación que se traduzca en una expansión de la razón, una argumentación que tienda a demostrar y a convencer.

Por lo tanto, la argumentación política auténtica tiene como fin la persuasión, porque no está formada por un razonamiento irrevocable destinado a llegar a conclusiones lógicas; por el contrario, el discurso político persuasivo se puede alejar muchísimo de tales certezas y partir de premisas muy discutibles, sólo aceptables a partir de la naturaleza de la audiencia que debe juzgar el razonamiento como válido. Por ende, el emisor político debe ser sensible a las características personales e individuales de su audiencia, a fin de descubrirlas y organizar de esta manera su estrategia argumentativa para justificar sus aseveraciones. Y son precisamente estos intentos de justificación los que se denominan “argumentaciones”, porque el político, a diferencia del científico, no podrá probarlas formalmente dado que su ámbito no es el de la lógica sino el de los valores. Por ello, no es fundamental tener razón en sentido absoluto, sino persuadir o convencer a la audiencia de que se tiene razón. Para lograrlo habría que considerar dos tipos de operaciones que se basan en el conocimiento del auditorio: a) elegir argumentos de sectores ideológicos a los que la audiencia adhiere y b) vincular tales argumentos con una idea o postura mediante normas que ésta comparte.

La atención de nuestro trabajo se detuvo en descubrir aquellas técnicas discursivas usadas en el discurso político que motivan a la audiencia a aceptar las tesis propuestas. Según se verá, en la mayoría de los casos, dichas técnicas procuran influir en la conducta del oyente, apelando a factores psicológicos de tipo elemental, sobre todo emotivos.

Organización argumentativa del discurso

Si nos preguntásemos cuáles son los factores previos que deben ser considerados para ordenar argumentativamente un discurso tendríamos a grandes rasgos:

- circunstancia de la emisión (tiempo –espacio);
- tipo de audiencia e imagen que el locutor tiene de ella;
- efectos que se desean lograr;
- tema del discurso;
- componentes discursivos dominantes (descriptivo, didáctico, etc.);

Este listado tentativo no agota las múltiples interacciones que de ellos podríamos hacer, con lo que obtendríamos como resultado un sinfín de matices no expresados —lugar y posición del emisor; presupuestos de éste respecto del mundo de creencias; grado de credibilidad de la audiencia, medio o canal de transmisión, etc.— a partir de los cuales se diseñarán el orden y la estructura interna que el discurso adopte.

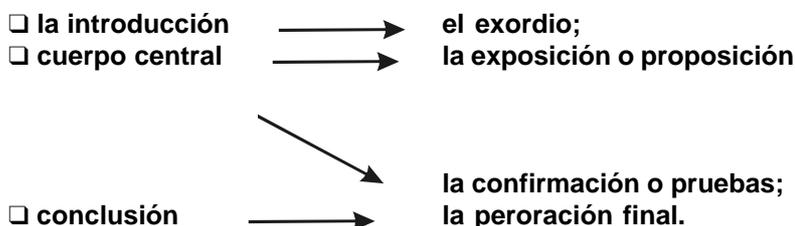
De esto se desprende que no existe una forma única y modélica de planificación argumentativa de un discurso. No obstante, si dirigimos nuestra mirada hacia los orígenes y anclamos en la “Retórica clásica” para fundamentarnos en la tradición, nos encontraremos con que hay un orden canónico organizador del cuerpo de una argumentación. En efecto, los antiguos, sobre todo Cicerón y Quintiliano, expusieron, con gran lujo de pormenores, y no sin agudeza, todas las partes del discurso:

<i>Exordium</i>	<i>Propositio</i>	<i>Confirmatio</i>	<i>Confutatio</i>
<i>Narratio</i>	<i>Divisio</i>	<i>Illustratio</i>	<i>Peroratio</i>

Aún en la actualidad muchos tratados se apoyan en estos principios y se completan con la fórmula propuesta por Platón: (*Fedro*)

“Un discurso está organizado como un ser viviente: tiene una especie de cuerpo propio y por consiguiente no carece ni de cabeza, ni de pies, sino que tiene una parte central y unas extremidades, todas ellas compuestas de tal forma que cada una corresponde a las demás y se adapta al conjunto.”

Es decir, sólo basta con distinguir tres miembros en el cuerpo vivo del discurso, tres momentos regidos por una línea secuencial e integradora:



1) La *Introducción* o *exordio* abre el discurso con la preparación de la audiencia, y tiene por objetivo, no sólo anunciar el tema, sino también, suscitar la atención y la buena acogida por parte del oyente o lector. Es preciso predisponer y contar con el apoyo, la confianza, la simpatía y el interés de quienes nada o poco saben acerca de lo que van a recibir. De ahí que el locutor intente, en esos primeros minutos fundamentales, saludar a sus interlocutores, explicar el porqué de sus palabras, el valor del tema por tratar, qué aspectos piensa exponer, y qué objetivos se propone. La importancia del exordio reside en que es el punto de partida emocional, el primer puente extendido a la benevolencia de la otra polaridad discursiva. De él dice Barthes (1990) que es —junto con el epílogo— el momento pasional de la *dispositio* porque se priorizan los recursos persuasivos encaminados a dinamizar lo irracional de la audiencia.

Para ejemplificar, tomaremos exordios de distintos discursos pronunciados por el presidente Carlos S. Menem, a fin de analizar los efectos logrados.

a) *Apelación a la audiencia:*

“Señor gobernador de la provincia de San Juan. Autoridades nacionales y provinciales. Señor obispo. Representantes de las fuerzas armadas. Señores legisladores. Queridos alumnos de la escuela argentina. Queridos docentes. Padres, miembros de la comunidad toda. Hermanas y Hermanos: Desde esta provincia de San Juan, cuna de uno de los más grandes prohombres de nuestra historia, los convoco a acompañar entre todos el comienzo de las clases de nuestros hijos.”

(Carlos S. Menem, 09/03/92, pág. 53 [26])

Es éste un típico exordio de texto político, cuyo locutor apela a la audiencia, desde el comienzo del discurso a través de vocativos o colectivos de identificación. Estas introducciones tienen por finalidad construir la imagen del destinatario del mensaje, definirlo y circunscribirlo a partir del enunciador discursivo. Si bien estas aperturas no son obligatorias para la formación de los roles discursivos, su presencia o ausencia en el discurso determina el tipo de efecto que el locutor quiere lograr en sus destinatarios. Veamos qué ocurre cuando no aparecen.

b) *Iniciación abrupta:*

“Cuando nos hicimos cargo del gobierno —hace apenas 145 días— dijimos que la Argentina era un país empobrecido y de gran crisis moral. Hoy sabemos que nos esperan tiempos duros, tanto en el ámbito político como en el económico y social. Pero así como nos preparamos nosotros, también se alistaron los enemigos de la democracia. Los agitadores que siempre han conspirado contra la formación de un país y la felicidad de sus habitantes.”

(Carlos S. Menem, 29/11/89, pág. 111) [27]

No es fácil encontrar exordios que inicien de manera abrupta el discurso y donde se hayan suprimido las saluciones y las referencias iniciales al interlocutor. En este caso, el texto se abre anticipando directamente el asunto por tratar, en forma precisa y contundente: *“Cuando nos hicimos cargo del gobierno...”*, estrategia que crea una expectativa en el destinatario respecto de las novedades que seguirán y, sobre todo, bosqueja un clima de negatividad que enmarca el carácter molesto e indeseable de los asuntos por anunciarse. La estructura sintáctica del fragmento citado —proposición subordinada temporal al comienzo, oraciones cortas, etc.— logra plenamente el efecto deseado.

La adjudicación de los roles discursivos se establece de todos modos a través del uso del “nosotros inclusivo” (*nos hicimos, dijimos, sabemos*) colocando en la vereda de enfrente al adversario en tercera persona.

c) *Reafirmación del locutor:*

“Hermanas y hermanos:

Yo, Carlos Saúl Menem, presidente de todos los argentinos, tengo una tarea fundamental en mi gobierno, que también es el gobierno de todos. Me he impuesto la tarea esencial de terminar con los privilegios en nuestra querida patria. Sin embargo, en este día me siento un auténtico privilegiado. Porque tengo el inmenso privilegio de encontrarme junto a ustedes, de abrazarlos en mi corazón.”

(Carlos S. Menem, 12/12/89, pág. 25) [28]

En este ejemplo, si bien la exhortación o reconocimiento inicial del interlocutor está presente, es tan estereotipada y generalizadora su imagen que el destinatario del mensaje referido por ella coincide, por su indefinición, con la amplia audiencia. En consecuencia, resulta tan anodina la referencia de los vocativos iniciales que, en lugar de delinear al destinatario, están reafirmando la figura del enunciador. En efecto, Carlos S. Menem se presenta a sí mismo como eje indiscutido del tema del discurso. De ahí su saludo inicial, lugar común de muchos de sus discursos en los que, en calidad de protagonista, se apropia de la situación y desplaza del foco a los destinatarios y al motivo de su convocatoria.

2) El *cuerpo central* del discurso (*dispositio*) abarca el desarrollo de casi la totalidad de la trama del texto. Lo constituye toda la batería de pruebas, motivos, argumentos, acciones, verdades que se han de exponer, según el plan del discurso. Son importantes como atributos consustanciales: el orden, la concisión, la sencillez, la claridad, la convicción en las aserciones. Estructuralmente lo componen dos ingredientes indispensables: I) la exposición o proposición (*narratio*), que definirá el objeto que motiva la argumentación; y II) la confirmación o pruebas, que dará las razones para convencer (*confirmatio*).

I) Inmediatamente después del exordio, aparecerá la *proposición* o *exposición* que aclarará con exactitud el tema del discurso, es decir, determinará el estado del problema. A su vez, éste quedará organizado en *proposiciones simples* —un solo objeto por probar— y *proposiciones complejas* —con más de un objeto, donde cada uno demandará su correspondiente prueba. Por otra parte, los medios usados para la demostración deben ser variados, no conformándose sólo con uno. Para que esto sea posible, el tema deberá deslindarse en muchos ítems que a su turno serán tratados y resueltos, siguiendo para ello la metodología impuesta por el locutor del discurso. Como estos ítems son susceptibles de ser evaluados de varias maneras, podrán subdividirse a su vez permitiendo que cada método de prueba actúe sobre él. Por ende, la proposición geminada por todas estas divisiones y subdivisiones formará el *plan del discurso*.

Para ejemplificar, retomaremos el discurso pronunciado por el presidente Menem, el 8 de noviembre de 1989, citado en las págs. 33 y 34 de nuestro trabajo.

Como siempre, como lo hice toda mi vida, quiero hablarles con el corazón a flor de piel. Sin medias tintas. Sin palabras gastadas. Sin prejuicios. Quiero hablarles con sinceridad absoluta. Porque en las últimas horas se han producido hechos que deben llamarnos a una profunda, firme y convincente reflexión. Es preciso que cada uno de los argentinos hagamos en este instante un acto de interrogación sincera. Para poder dimensionar, en su justa condición, los acontecimientos que están enrareciendo el clima de orden y tranquilidad que reclama la salud de la República, sin ningún tipo de fundamento.

Asistimos lamentablemente al sabotaje de sectores que se resisten al cambio. Que apuestan al «statu quo». Que dicen: «yo no me meto». «Yo no tengo nada que ver». «Yo no soy responsable de la suerte del país». Que murmuran: «Yo me siento a un costado del camino, para ver cómo esto se va al fracaso».

Asistimos al sabotaje de sectores torpes, que piensan que en la Argentina todavía queda lugar para las salidas individuales, para las salvaciones egoístas.

Asistimos a una serie de situaciones que tienen por fin alterar la tranquilidad, la paz, la estabilidad indispensable para poner al país de pie y en marcha. Son como viejos fantasmas que nos pretenden atemorizar. Hacer abdicar de nuestra voluntad de cambio. Renunciar a nuestro afán de transformación nacional. Actos de irresponsabilidad manifiesta en el transporte de toda la población, no tan sólo afectan al gobierno. El principal afectado es todo el pueblo argentino. La principal víctima son los propios trabajadores. Por eso, es necesario que quede bien claro. Que se diga con todas las letras. Que se escuche con seguridad. Frente a estos actos de abuso gremial y de abuso empresarial, el gobierno nacional dice «no». «No» al regreso hacia un pasado de caos, de hiperinflación, de anarquía social, de saqueos, de violencia, de lucha entre hermanos por un pedazo de pan, de disgregación nacional, de descrédito externo.

«No» a la ley de la selva.

«No» al vandalismo salvaje, oculto tras la necesidad indiscutible de mejores condiciones de vida para todos los argentinos.

«No» a quienes lucran con la inestabilidad.

«No» a quienes anteponen sus propios intereses al interés de todos.

«No» a la vuelta al abismo, al incendio, al precipicio.

Esta experiencia el pueblo argentino la conoce perfectamente, y por eso hoy le da la espalda a quienes agitan esos fantasmas del desencuentro. Y en esto quiero ser terminante. El gobierno nacional, junto al

pueblo de la Nación, va a dar esta batalla con la ley en la mano, con la Constitución en la mano. Naturalmente, la ley permite el derecho a huelga, al disenso, al reclamo, a la reivindicación. Pero la ley no permite que se burle la voluntad de un pueblo que quiere trabajar. Y aquí, intereses sectarios están burlándose de un pueblo que quiere trabajar.

En consecuencia, debemos ser muy decididos en este aspecto.

Yo no le tengo absolutamente ningún miedo a los legítimos reclamos de una organización gremial o empresarial. Pero tampoco le tengo absolutamente ningún miedo a hacer respetar el deseo de los argentinos para trabajar.

Porque a los olvidadizos, se los recuerdo una vez más: Este gobierno es el gobierno de quienes trabajan. Es el gobierno de todos los trabajadores. Tenemos la suficiente firmeza, la suficiente legitimidad, el suficiente consenso, como para no admitir excesos, los salvajismos, los atentados contra el irrenunciable derecho al trabajo de todos los argentinos.

Este gobierno es un gobierno fuerte. Este gobierno tiene un inmenso poder, que va a usar. Tiene la fuerza de la legitimidad popular. Tiene el poder conferido por millones de compatriotas, que ya están hartos de un país inmoral, sectario y decadente. De tal modo, deseo que todo el país tenga la certeza de que el gobierno se va a mantener firme en su rumbo.

A partir de este mismo instante se ponen en marcha todos los mecanismos jurídicos y legales para asegurar a la población la prestación de los servicios públicos esenciales.

Llamo a la realidad y a la reflexión a quienes conspiran contra el esfuerzo y la solidaridad de todo el pueblo argentino.

A quienes conspiran contra la justicia social. A quienes se ríen de los intereses de los trabajadores, de los marginados, de los que tienen hambre y sed de bienestar. Al presidente de la Nación no le tiembla el pulso para señalar a los que quieren aprovechar de la libertad y de la democracia.

Demostremos cómo en este texto puede delinear claramente la organización del *plan del discurso* al que hacíamos referencia.

PLAN DEL DISCURSO

TEMA: Desbaratar las acciones de los sectores adversarios.

CUERPO DEL DISCURSO	Proposición	→	Simple (un elemento) → exige prueba por refutación o confirmación.
		→	Compleja (más de un elemento) → exige varias razones argumentativas.

Sobre la base del tema: “desbaratar las acciones de los sectores adversarios”, el enunciador discursivo demuestra, a través de las diversas proposiciones sometidas a distintos métodos de prueba —refutación, la confirmación, la división, peroración, entre otros—, la imposibilidad de que una estrategia sabotadora sea llevada a cabo con éxito por los opositores. En efecto, se entrelazan varios argumentos, cada uno de los cuales se halla ampliamente fundamentado.

PROBLEMA: Asistimos lamentablemente al sabotaje de sectores que se resisten al cambio.

RAZONES ARGUMENTATIVAS:

- El gobierno nacional, junto al pueblo de la Nación, va a dar esta batalla con la ley en la mano, con la Constitución en la mano.
- La ley no permite que se burle la voluntad de un pueblo que quiere trabajar.
- Yo no le tengo absolutamente ningún miedo a los legítimos reclamos de una organización gremial o empresarial.
- Este gobierno es el gobierno de quienes trabajan. Es el gobierno de todos los trabajadores.
- Tenemos la suficiente firmeza, la suficiente legitimidad, el suficiente consenso, como para no admitir excesos, los salvajismos, los atentados contra el irrenunciable derecho al trabajo de todos los argentinos.
- Este gobierno es un gobierno fuerte. Este gobierno tiene un inmenso poder, que va a usar. Tiene la fuerza de la legitimidad popular. Tiene el poder conferido por millones de compatriotas, que ya están hartos de un país inmoral, sectario y decadente. De tal modo, deseo que todo el país tenga la certeza de que el gobierno se va a mantener firme en su rumbo.
- A partir de este mismo instante se ponen en marcha todos los mecanismos jurídicos y legales para asegurar a la población la prestación de los servicios públicos esenciales.

II) Como podemos observar, la *confirmación* ocupa buena parte del cuerpo del discurso, aparece muchas veces incluida en la proposición —sobre todo si ésta es compuesta y posee muchos elementos para ser probados uno por vez— y sirve para presentar la prueba de lo que expone la proposición. En ella se presentan las razones argumentativas, aquellas que dan a lo que se afirma y quitan a lo que se niega, el carácter de verdad, de certeza o de verosimilitud. Estas razones serán, por lo tanto, efectivamente convincentes y no dispersas o débiles.

Estas características pueden ser observadas en el último fragmento citado del discurso que estamos analizando. Frente al tema inquietante de la acción desintegradora de ciertos sectores de la oposición que, amparados en el derecho de huelga, han realizado actos de sabotaje, el enunciador discursivo se ampara en la fuerza del gobierno democrático para enfrentarlos. El intento de estos agitadores se verá imposibilitado por la serie de razones que avalan este argumento, dado que ni el gobierno nacional, ni la ley, ni el presidente, ni los mecanismos jurídicos y legales permitirán que —se conspire contra “el esfuerzo y la solidaridad de todo el pueblo argentino”.

Véase que dentro del cuerpo del discurso presentado se utilizan dos recursos argumentativos propios de la confirmación: la *amplificación* y la *refutación*.

a) la amplificación:

Porque a los olvidadizos, se los recuerdo una vez más: este gobierno es el gobierno de quienes trabajan. Es el gobierno de todos los trabajadores. Tenemos la suficiente firmeza, la suficiente legitimidad, el suficiente consenso, como para no admitir excesos, los salvajismos, los atentados contra el irrenunciable derecho al trabajo de todos los argentinos.

Este gobierno es un gobierno fuerte. Este gobierno tiene un inmenso poder, que va a usar. Tiene la fuerza de la legitimidad popular. Tiene el poder conferido por millones de compatriotas, que ya están hartos de un país inmoral, sectario y decadente. De tal modo, deseo que todo el país tenga la certeza de que el gobierno se va a mantener firme en su rumbo.

A partir de este mismo instante se ponen en marcha todos los mecanismos jurídicos y legales para asegurar a la población la prestación de los servicios públicos esenciales.

Por amplificación entendemos “la manera fuerte de apoyarse en lo que se ha dicho, y de llegar por la emoción de los espíritus a la persuasión”, nos dice Vignaux (1986). La reconocemos, en el fragmento citado, por la insistencia del locutor en el pretendido poder del gobierno sobre la fuerza opositora.

b) la refutación

A esta estrategia basada en la reiteración se le vincula con su corolario, la *refutación* que consiste —seguimos con Vignaux— “en destruir los medios contrarios a los del orador, en particular en combatir los sofismas, es decir, esos razonamientos engañosos cuya falsedad sentimos aunque pueda ser embarazoso mostrarla”. Por esta vía señalamos al opositor en forma indirecta.

Llamo a la realidad y a la reflexión a quienes conspiran contra el esfuerzo y la solidaridad de todo el pueblo argentino.

A quienes conspiran contra la justicia social. A quienes se ríen de los intereses de los trabajadores, de los marginados, de los que tienen hambre y sed de bienestar. Al presidente de la Nación no le tiembla el pulso para señalar a los que quieren aprovechar de la libertad y de la democracia.

Se acude aquí más que a la argumentación (razones lógicas), a la persuasión (acción psicológica que lleva implícito un rasgo emotivo). De ahí que conviene deslindar la parte argumentativa lógica de la emocional. En efecto, la persuasión se define como un fenómeno de inducción consistente en el modo de argumentar una tesis sostenida con el fin de lograr en otros una adhesión ideológica sin violencia. Persuasión y argumentación van unidas en el concepto aristotélico de retórica y dialéctica. Hoy sabemos que quien sabe construir buenos argumentos es capaz de poder persuadir, pero que además lo emocional desempeña un papel decisivo en la mayoría de las personas a la hora de decidirse por una postura ideológica.

3) La *conclusión* o *peroración*, pasional como el exordio, contendrá las huellas que le permitan al destinatario advertir que se llega al final de la argumentación. Es en este momento donde se pega el salto que va del carácter sobrio y expositivo de las dos instancias anteriores al encuentro de la persuasión, mediante el uso de efectos ampulosos. Por dicha causa, es uno de los momentos peligrosos, un “aterrizaje” que requiere pericia y acierto al “pisar tierra”. Desde el punto de vista funcional, la peroración deberá dejar bien destacados los puntos esenciales donde el enunciador apoyó sus asertos, ya que es la última oportunidad que éste tiene de confirmar el logro de los objetivos propuestos, de persuadir definitivamente a los destinatarios del mensaje, esto es: conmoviendo sus espíritus y ganando su adhesión.

De ahí que resultarían lamentables los defectos que apuntan a:

- querer decirlo todo lo que no cupo en el cuerpo del texto;

- terminar aludiendo sólo al último punto y no a todo el problema;
- usar peroratas remanidas, altisonantes, con figuras y motivos sensibleros;
- mostrar desconfianza de la audiencia, de la solución propuesta o abrumar con trabas o dificultades;
- emplear “muletillas”, frases hechas, lugares comunes;
- alargar torpemente las ideas finales, por no hallar el modo de terminar;
- finalizar en forma abrupta e inesperada, como si no se hubiera previsto el cierre.

Consecuencias: una despedida frustrada puede convertir en causa perdida la que se perfilaba como causa ganada.

En el discurso presentado, objeto de nuestro análisis, la peroración es de gran importancia dado que en ella se cristaliza uno de los dos macro actos de habla implícitos contenidos en el discurso: la convocatoria. En efecto, la totalidad del texto se articula a través de dos coordenadas o macro actos de habla: una denuncia y una convocatoria. Esta última aparece al cierre del discurso y sirve para ejemplificar lo que daríamos en llamar un buen final.

Por eso, hermanas y hermanos, yo los *convoco* a una actitud comprometida, movilizadora y militante, tras la gran causa de la transformación nacional.

Aquí nadie puede ser diferente. Nadie puede sentirse excluido. Nadie puede pensarse sin protagonismo. Este gobierno de unidad nacional no es el gobierno de un partido, de un sindicato, de una empresa, de un interés mezquino, de un grupo de presión, de un lobby, de un grupo sectario. Este gobierno es el gobierno de todos y de cada uno de ustedes. El gobierno en el cual ustedes confían, ustedes creen, ustedes se sacrifican.

De ahí estas breves reflexiones que sé que cada uno de los argentinos comparte desde lo más profundo de su corazón.

Esta vez el cambio va en serio. Esta vez el cambio va a fondo.

Ustedes, como yo, saben que todavía no se inventó una máquina tan perversa, como para impedirnos la maravillosa tarea de transformar nuestros sueños en realidad. Les quiero agradecer esta posibilidad de llegar a ustedes, a nuestros hogares, a quienes realmente han terminado por entender que el trabajo es fundamental para las conquistas que necesita el hombre a los efectos de vivir con dignidad y trascendentalmente en un país que como el nuestro necesita de la colaboración, de la cooperación, de la permanencia de esta herramienta que Dios puso en manos de los hombres, que es el trabajo, para ponerlo en marcha definitivamente y para hacer de la Argentina un país que merezca ser vivido.

Finalmente, como siempre lo hago a partir de mis convicciones y de mis creencias, le pido a Dios, fuente de toda razón y justicia, que nos siga acompañando, ayudando y bendiciendo en esta tarea de reconstrucción de la Argentina para todos los argentinos y para quienes viviendo en otras partes del mundo quieren contribuir en esta tarea que nos hemos propuesto, de realizar definitivamente la República Argentina.

Muchas gracias.

Los retóricos clásicos no dudarían en catalogar de “buena peroración” a aquellos discursos políticos que tuvieran como premisa para sus finales las siguientes:

- breve compendio del mensaje con el subrayado de la conclusión;
- una aplicación práctica, concreta que ponga en ejecución el tema expuesto;
- una pregunta que prepare el futuro encuentro;
- una frase o sentencia, tal vez ya enunciada en el discurso, como clave o síntesis.

Conclusiones

Estamos convencidos de que saber argumentar requiere de un aprendizaje que no alejará la mentira pero sí posibilitará el reconocerla con mayor perspicacia. Usar estrategias argumentativas es indispensable para todo profesional cuya herramienta sea la palabra. Sin embargo, estamos cansados de leer y oír a cada paso en los medios de comunicación masiva textos cargados de una enciclopédica ignorancia respecto de las estrategias de la buena argumentación. Podemos afirmar, sin entrar en exageraciones, que el nuestro es un país que desconoce los mecanismos de la óptima argumentación; que nadamos inmersos en un océano de contradicciones, vulgaridades o falacias que nos envuelven y terminan por vencernos y hasta convencernos de pretendidas realidades que aceptamos sin recapacitar.

En todas partes, pensadores y expertos en difusión de mensajes nos advierten sobre los peligros, tanto de persuasión como de manipulación, que amenazan a los fenómenos de comunicación. En efecto, las estrategias del discurso político y periodístico, sobre todo, procuran influir en las conciencias acudiendo a factores psicológicos primarios relacionados con los temores y creencias más íntimas de las personas. En especial, cuando los medios lanzan sus ondas expansivas a largas distancias actúan sobre las mentes y conductas como verdaderos martillazos que clavan un contenido sin dar lugar a las reflexiones.

Este panorama tan deplorable respecto de la palabra razonada tiene un origen educativo que se fundamenta, a su vez, en un hecho repetido en nuestra cultura occidental: el deterioro y olvido, desde hace tres siglos, del estudio de las técnicas de prueba para lograr la adhesión de las audiencias.

El territorio de la argumentación, al contrario de lo que se cree, no es el de la evidencia porque para eso no se delibera, sino el campo de lo verosímil. Los estudios sobre argumentación y el interés por ellos en el mundo de hoy confirma la necesidad de abonar un ámbito donde lo verosímil, lo probable, convive con el cálculo y la certeza científica, y donde la oposición de ambas realidades es falaz.

Casi todos los tratados sobre argumentación —Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989)— que nos llegan en la actualidad parten de la retórica y la dialéctica griegas y, a la vez, rompen con la concepción del racionalismo de origen cartesiano, cuya influencia ha pervivido en la filosofía occidental a lo largo de los tres últimos siglos. Si bien Descartes fue fundamental en el desarrollo de las ciencias experimentales —donde la fundamentación racional no se conforma con opiniones verosímiles sino con pruebas irrefutables—, la razón no bastó para resolver todos los problemas que se le presentan al hombre. Por tanto, la teoría de la argumentación no tiene sentido si se establece la prueba como una manifestación de la evidencia. Su predominio renace allí donde se encuentren sus técnicas discursivas que permitan acrecentar la adhesión de las personas a las tesis presentadas para su asentimiento. En ese terreno ya no será posible confundir evidencia con verdad ni con verosimilitud, y mucho menos con adhesión.

Los estudios de la argumentación se entroncan con el mundo antiguo donde el arte de persuadir y convencer hicieron de la retórica la disciplina elegida para obtener el consenso de las multitudes. Por eso, el discurso político será la muestra viviente en cualquier estudio sobre argumentación de los mecanismos persuasivos, estudio que no constituye de ningún modo un criterio cerrado sino siempre abierto a sugerencias y reformulaciones.

Sabemos que, como en el discurso publicitario, la audiencia condiciona y modela el mensaje ideológico. El enunciador político se dirige a menudo a un público complejo y heterogéneo; de ahí que deba usar argumentos múltiples y variados, no sólo para atraer a los partidarios sino además, a los públicos indiferentes. El argumentador político deberá saber siempre a quién realmente destina su discurso; y será consciente de que el éxito es el verdadero motivo de su gestión discursiva, éxito que hará consustanciar de alguna forma con los principios éticos y con los parámetros de una argumentación sincera.

Por otro lado, ejercerá una función didáctica orientada a formar a su audiencia y prepararla para recibir auspiciosamente en el futuro los mensajes y propuestas que querrá sostener sin oposiciones. Como buen argumentador conocerá los modos de captar la atención de su destinatario, interesarlo y predisponerlo positivamente. Usará, para dicho fin, toda la gama de matizaciones posibles, desde las frases hechas, los juegos lingüísticos y los eslóganes, hasta los tonos: impetuoso, apasionado, preocupado, apacible... Posee así particular importancia el modo como se inicia el discurso político, dado que será el que revele el tipo de audiencia y de lenguaje conceptual y estilístico que el enunciador político prevé que su destinatario prefiere.

Como corolario de nuestras investigaciones en el campo del discurso político, cuyo corpus de análisis correspondió al material recogido en los años que van de 1989 a 1993 de la primera etapa del período presidencial del Dr. Carlos S. Menen, señalamos como significativos aquellos datos que se desprenden del estudio de las estrategias discursivas, de los tópicos, de los actos de habla y de las presuposiciones e

implicaturas. A saber:

- ❑ Predominio del componente descriptivo / didáctico (saber) en todas sus enunciaciones.
- ❑ Importante acentuación del componente programático (hacer) en la etapa correspondiente a los primeros seis meses de su mandato.

Ambos componentes nos hablan de un estadista y conductor político consustanciado no sólo con las necesidades del contexto socio-histórico del país, sino también, con la clase de líder que los argentinos seleccionaron en los sondeos de opinión, esto es: “la imagen del hombre de la revolución productiva”. Tal apreciación, al corresponderse con el imaginario de una sociedad o, por lo menos, de un sector representativo, contribuye a legitimar la posición del emisor por cuanto las estrategias discursivas empleadas se orientan a lograr el efecto de credibilidad mediante un discurso basado en el “saber” y un “hacer” estrechamente relacionado con un “deber”.

En cuanto a las tendencias retóricas, en el uso corriente de la lengua castellana, se advierte que el texto argumentativo político en muchos segmentos del uso lingüístico tiende a simplificarse, a devenir más esquemático, a conformarse por períodos oracionales más breves y menos subordinados. Este fenómeno puede entenderse a la luz de la necesidad de hacer más sintética la información y de permitir una comprensión clara y rápida de ésta. A su vez se relaciona con la gran cantidad de mensajes que estamos destinados a recibir, a la nueva tecnología al servicio de las comunicaciones y, sin duda, al influjo que ha ejercido la tradición retórica norteamericana adiestrada en formas discursivas más esquemáticas que la tradición latina.

Otra fuente de legitimidad de su discurso político está basada en la alusión a *figuras arquetípicas* de la sociedad argentina; en efecto, Carlos S. Menem suele citar a Perón, Evita, San Martín (por orden de frecuencia), conductores nacionales que marcaron no sólo hitos en la historia del país, sino que dejaron profundas huellas en el imaginario colectivo. También contribuye al logro de los efectos mencionados el uso de *frases nominales referenciales de gran poder identificadorio*, como el caso de la repetida expresión “la democracia”, contrapartida de los años vividos bajo la presión de gobiernos no legitimados por ella.

Otra frase nominal referencial de uso frecuente dotada de fuerza identificatoria es la que expresa “revolución productiva”, asociada al marco de la modernización del estado. En los contextos donde ésta aparece, el enunciador manifiesta claramente que una de las prioridades del gobierno será la actualización de la gestión pública y la adecuación de la organización del estado frente a los desafíos de los nuevos tiempos.

Por otro lado, el llamado “efecto de reconocimiento” potencia la legitimidad del emisor, ya que permite que éste instrumente en su discurso entidades del imaginario político, como los *metacolectivos singulares*, a fin de que cada ciudadano se sienta reconocido e incluido en una imagen generalizada y común. Las expresiones referenciales que citaremos permiten confirmar que las entidades “el pueblo argentino”, “el pueblo de la nación” incluyen todo el amplio panorama de la población del país. Además al diferenciar en ese espectro a “algunos minúsculos sectores”; “opinión pública” versus “opinión publicada” (adversarios), apela a la “sabiduría propia del pueblo” capaz validar las buenas intenciones de su líder político reconocido y elegido por el voto de la gran mayoría de los habitantes que sabe que “no los va a defraudar”. Esta estrategia discursiva fortalece, una vez más, la apelación a la modalidad del “saber”.

De acuerdo con el balance realizado de los *actos de habla* empleados en su discurso para referirse al pueblo, se desprende que éstos no sólo se dirigen a elogiar determinadas cualidades y aciertos de los oyentes, sino además le sirven para preparar a la audiencia a fin de pedirle algo posteriormente. Esta estrategia denominada “conciliación” contribuye a atenuar los temores del destinatario para conseguir adhesión, a fortificar sus esperanzas más irracionales y, a la vez, a manipular sus creencias más simples.

Por ende, estos mecanismo se intensifican gradualmente debido a que después de las elecciones, la cantidad de *indecisos* aumenta por lo que, a su vez, aumenta la importancia *del público no comprometido* en el diseño comunicacional. En efecto, el grado de adhesión al gobierno disminuye y no lo hace en favor del aumento de adversarios, sino más bien en la neutralidad, en la indiferencia, en la distancia y, por lo tanto, en el diseño comunicacional adquiere importancia el grupo que no se declara ni partidario ni opositor. Este segmento es el más atento al mensaje específico que va a enviar el político, ya que los llamados *indiferentes*, aparecen en las encuestas como *indiferencia activa*, lo que corresponde a una abstención electoral de entre el 5 y el 10% de la población.

El análisis efectuado de los discursos relativos a la primera fase de gobierno de Carlos S. Menem demuestra una concordancia con la imagen percibida en las encuestas y trabajada en el diseño de la campaña electoral: un presidente con espíritu de empresa, sin sectarismo, sin resentimientos por las persecuciones políticas padecidas durante el Proceso, promotor del desarrollo económico, preocupado de resolver el tema de la desocupación y la pobreza. Esto explicaría el predominio del *componente programático (hacer)* en los discursos analizados.

Tal como lo planteáramos al comienzo de este trabajo, los mecanismos retóricos utilizados por el enun-

ciador político para legitimarse en el poder se comprometen con el tema de la *credibilidad*. Al respecto, creemos que cuando los discursos se igualan, cuando las ideologías pierden vigor, lo que determina que se vote por un candidato específico está condicionado por la credibilidad: “que en las campañas electorales le crean cuando todos dicen lo mismo “. Sin duda el gobierno de nuestro enunciador político aparecía como la mejor opción porque estaba asociado a un período de expansión económica y a la participación ciudadana.

En síntesis, el análisis de los procedimientos argumentativos utilizados en los discursos políticos durante el período señalado, permite concluir que éstos apuntan a proyectar una imagen, tanto en lo personal como en lo comunitario, acorde con las expectativas o imaginario social detectado en las encuestas de opinión y en los grupos focales. De esta manera, se estaría atendiendo al principio de credibilidad, lo que a su vez, otorgaría legitimidad al emisor, constituyéndose así en genuino representante de las aspiraciones del “pueblo argentino”.

¿Qué expectativas se abren con esta investigación respecto de nuestra cautela a la hora de elegir los representantes políticos del futuro? Tal vez la respuesta esté cifrada en nuestra perspicacia en descubrir el modo que los políticos tienen de encarar el mundo real que nos constituye como pueblo. Los políticos construyen y presentan una realidad que aparece como el resultado de un conjunto de procedimientos, de explicaciones concatenadas que se van sucediendo unas con otras. Todo es posible en esa representación imaginaria que ellos harán factible para confortar la ilusión de un dominio sobre ella, afirmando que ven claramente hacia dónde navega el barco y que la situación está bajo control. Pero todo debe ser explicable, transparente, ofrecido a la observación de los que saben y que no permiten el fraude. Las zonas oscuras no soportarán el tratamiento porque no podrán ser representadas. Es el momento de reclamar la claridad absoluta de aquellos engranajes secretos que se ocultan, de forzar a los que pueden esclarecerlos de opinar y confrontar. Sólo así será posible empezar a creer en el discurso de quienes nos conducen más allá de sus propias palabras.

Notas

- [1] Discurso ante jefes de unidades y organismos del Ejército, el día 1º de noviembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [2] Discurso en el 65º aniversario de la Cámara Argentina de Comercio, el día 30 de noviembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [3] El propio Austin propone ejemplos muy simples para esclarecer la especificidad de cada una de estas dimensiones. A saber:
Acto locucionario: "Él me dijo: <déselo a ella>."
Acto ilocucionario: "Él me aconsejó (o me ordenó) que se lo diera a ella."
Acto perlocucionario: "Él me persuadió (o logró) que se lo diera a ella."
- [4] El acto locucionario se somete, en tanto alude a lo constativo, a condiciones de verdad o falsedad; mientras que el acto ilocucionario, en tanto alude a lo realizativo, se somete a condiciones de felicidad e infelicidad. Por ejemplo, si digo:
a) *La Divina Comedia* fue escrita por Dante.
Tal afirmación puedo exponerla a condiciones de verdad o de falsedad, a partir de sus expresiones referenciales. En cambio si enuncio:
b) Yo te prometo que pagaré.
Sólo puedo someterla a condiciones de felicidad o de infelicidad.
En el segundo Austin, a partir de la modificación que él mismo realiza, ambos enunciados se transforman en dos actos de habla. La diferencia entre ambos radica en que en (a) tenemos un acto de habla con realizativo implícito al que podríamos parafrasear como: Yo afirmo que *La Divina Comedia* fue escrita por Dante. En cambio, (b) es un acto de habla con realizativo explícito: "prometer".
- [5] Cabe señalar una diferencia entre un 'hacer' explícito y un 'hacer' implícito. Si expreso: "Yo prometo que renunciaré", estoy ante un performativo explícito; pero si digo: "Renunciaré", emito un performativo implícito. Uno y otro dependerá, para su emisión, del acto que se está desarrollando; de ahí que su reconocimiento va más allá de su explicitud.
- [6] Somos conscientes de que las presentes teorías conciben la comunicación en términos racionales, lo cual presupone: racionalidad por parte de los sujetos intervinientes, metas y supuestos comunes y entornos conocidos por las partes, tres elementos relativizados por otras teorías.
- [7] Este postulado no obliga a que la promesa sea cumplida, dado que puede haber factores posteriores que lo impidan. Pero en el momento en que se emitió el acto de 'prometer' ahí es donde vale la intención del hablante.
- [8] Discurso en el Centro Nacional Patagónico, el día 23 de noviembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [9] Este tema estaría en relación directa con lo que Grice llama implicaturas conversacionales, ya que los actos de habla indirectos serían, de alguna manera, un tipo particular de implicatura conversacional, con alto grado de dosis convencional y de marcadas léxicas y sintácticas de la lengua.
- [10] Discurso en la ceremonia del 135º Aniversario de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, el día 24 de octubre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [11] Mensaje al país el día 8 de noviembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [12] Palabras en el acto del 40º aniversario de la comunidad organizada —Encuentro Nacional del Partido Justicialista— pronunciadas en Mendoza, el día 17 de noviembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [13] Discurso pronunciado durante el acto de entrega de viviendas en la ciudad de Paraná, provincia de Entre Ríos, el día 13 de mayo de 1993. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1993.
- [14] Palabras pronunciadas con motivo de la visita a la ciudad de La Plata, el día 22 de enero de 1993. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1993.
- [15] Discurso destinado a anunciar un conjunto de medidas vinculadas con la Reforma Social del Estado, el día 7 de enero de 1993. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1993.
- [16] Discurso pronunciado en el acto realizado con motivo de la presentación del Plan Llamcay, el día 7 de diciembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [17] Es importante aclarar que la presencia de ciertos actos de habla como los mencionados (prometer, comprometerse), no configuran por sí solos el discurso político, dado que se encuentran presentes en otros tipos de discurso. De ahí que su análisis implique una contextualización y consideración simultánea de otros factores o variables como los analizados: tópicos, presuposiciones, implicaturas y estrategias discursivas.
- [18] Aristóteles dice en la *Retórica* III 1403b: «*Son tres las cuestiones que pueden estudiarse en relación con el discurso, una, sobre qué bases se asentarán los argumentos, la segunda, sobre la expresión, y la tercera cómo deben disponerse las partes del discurso [...] ya que no es suficiente que sepamos qué debemos decir, sino que es forzoso también saber cómo debemos decirlo, pues eso tiene una gran importancia para que el discurso parezca tener una determinada calidad [...] y lo tercero, que tiene la máxima importancia, pero que aún no hemos abordado: la puesta en escena.*»
- [19] Discurso pronunciado en el acto de inauguración de la Universidad de La Matanza, el día 27 de octubre de 1992. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1992.
- [20] Palabras pronunciadas en el acto de cesión de dominios en los nuevos barrios Urquiza e Isla Maciel de la ciudad de Avellaneda, el día 19 de noviembre de 1992. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1992.
- [21] Palabras pronunciadas en el acto del encuentro federal para el apoyo técnico y crediticio de la micro, pequeña y mediana empresa, el día 22 de diciembre de 1993. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1993.
- [22] Discurso pronunciado en la ceremonia del 135º Aniversario de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, el día 24 de octubre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1993.
- [23] Ver nota 11.
- [24] Palabras pronunciadas en el acto del 40º aniversario de la Comunidad Organizada —Encuentro Nacional del Partido Justicialista— realizado en Mendoza, el día 17 de noviembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [25] Discurso pronunciado en el acto de lanzamiento del Plan Nacional de Promoción del Empleo, el día 1º de julio de 1992. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1992.

- [26] Discurso pronunciado en el acto de inicio del ciclo lectivo desde la provincia de San Juan, el día 9 de marzo de 1992. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1992.
- [27] Discurso pronunciado con motivo de la firma del Pacto Federal Eléctrico, el día 29 de noviembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [28] Discurso pronunciado en la fiesta de los jubilados, realizada en el estadio Luna Park de la ciudad de Buenos Aires, el día 12 de diciembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1992.
- [29] Discurso pronunciado al anunciar un conjunto de medidas destinadas a la Reforma Social del Estado, el día 7 de enero de 1993. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1993.
- [30] Discurso pronunciado ante jefes de unidades y organismos del Ejército, el día 1º de noviembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [31] Discurso pronunciado en el acto de asunción del directorio del Instituto de Servicios Sociales para los Trabajadores del Seguro, el día 5 de agosto de 1991. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1991.
- [32] Discurso pronunciado en la ciudad de La Plata con motivo de la constitución de una zona franca, (Puertos de la Plata, Berisso y Ensenada), el día 26 de agosto de 1991. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1991.
- [33] Discurso pronunciado en el agasajo al señor presidente del Estado de Israel, doctor Chaim Herzog, el día 5 de diciembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [34] Discurso pronunciado en el acto de la firma del convenio y lanzamiento del Programa Intensivo de Trabajo para Mujeres, el día 2 de agosto de 1993. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1993.
- [35] Discurso pronunciado en los EE.UU., en ocasión de la comida ofrecida por el Consejo de Relaciones Exteriores, el día 18 de noviembre de 1991. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1991.
- [36] Discurso pronunciado en el acto de constitución del Consejo Consultivo Honorario de la Educación Argentina, realizado por el Ministerio de Educación y Justicia, el día 7 de noviembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [37] Discurso grabado en directo.
- [38] Discurso pronunciado en la cena de camaradería de las Fuerzas Armadas, el día 5 de julio de 1991. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1991.
- [39] Lo propio ocurre con la literatura: la Realidad 0 pertenece a la circunstancia real que rodea nuestro acto de lectura (el escritorio, la sala, el subte); entramos en el Plano de ficción 1 en el momento que nuestra imaginación comienza a ambientarse en el espacio-tiempo de la ficción presentada; si dentro de ella aparece la posibilidad de internarse en otro mundo de ficción dado que el personaje cuenta una historia o lee un libro —ficción dentro de la ficción— estaríamos en dominio del Plano de ficción 2, y así sucesivamente. [Ver "Continuidad de los parques", de *Final del juego* (1964), de Julio Cortázar.]
- [40] Discurso pronunciado al inaugurar el yacimiento "Hydra" en Tierra del Fuego, el día 3 de noviembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [41] Palabras pronunciadas en el Sindicato Unidos Petroleros del Estado, el día 13 de diciembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [42] Discurso pronunciado en la ceremonia del 135º Aniversario de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, el 24 de octubre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989.
- [43] Ver nota 11.
- [44] Discurso de apertura de campaña del doctor Cafiero en Mar del Plata, 14 de febrero de 1987. (Grabación radial.)
- [45] Palabras en el acto del 40º aniversario de la comunidad organizada —Encuentro Nacional del Partido Justicialista— pronunciadas en Mendoza, el día 17 de noviembre de 1989. Secretaría de Prensa y Difusión, Presidencia de la Nación, República Argentina, 1989. Pág. 72.

Bibliografía

A) General

- ARISTÓTELES, *Arte retórica y arte poética*. J. Voilquin y J. Capelle (eds.), Río de Janeiro, Ouro.
- BARTHES, R. (1987) *El susurro del lenguaje*, Barcelona, Paidós Ibérica.
- BENVENISTE, E. (1969) *Problemas del lenguaje*, Buenos Aires: Sudamericana.
- BENVENISTE, E. *Problemas de lingüística general*, México: Siglo XXI; tomo I (1971), tomo II (1977).
- BERRENDONER, A. (1987) *Elementos de pragmática lingüística*, Barcelona: Gedisa.
- BRACERAS, E y LEYTDUR, C. (1991) *La semántica*, Buenos Aires: Ediciones La Obra.
- BROWN, G. and Yule, R. (1984) *Discourse analysis*, Cambridge University Press.
- CASSANY, D. (1989) *Describir el escribir*, Barcelona: Paidós Ibérica.
- CLARK, M. and CLARK E. (1977) *Psychology and language*. N.Y.: Harrcourt Brace Yovanovich.
- DALE, Ph. (1984) *Desarrollo del lenguaje. Un enfoque psicolingüístico*, México: Trillas, 1º reimpres.
- DUCROT, O y TODOROV, T. (1989) *Diccionario enciclopédico de las ciencias del lenguaje*, México: Siglo XXI, 14ª edición.
- ECO, U. (1983) *Cómo se hace una tesis*, Col. Libertad y Cambio, España, Gedisa, 5ª edición.
- El País* (1990) Libro de Estilo. Madrid: Ediciones El País, 5ª edición.
- ENGLISH, E. y HACH, C. (1984) *Periodismo Académico*, México, Edamex.
- FLOWER, L. S. and HAYES, J. R. (1977) *Problem-Solving. Strategies and the writing process*. College English.
- FLOWER, L. S. and HAYES, J. R. (1982) "Plans that guide the composing process". En C. H. Frederiksen y J. F. Dominic (Eds.), *Writing: The nature, development and teaching of written communication*, vol. 2, Hillsdale, N. J. Erlbaum.
- FUCHS, C. y LE GOFFIC, P. (1979) *Introducción a la problemática de las corrientes lingüísticas contemporáneas*, Buenos Aires: Hachette.
- GOETZ, E. T., ANDERSON, R. C. and SCHALLERT, D. L. (1981) Citados por Van Dijk, T. and KINTSCH, W. (1983) *Strategies of Discourse Comprehension*, Academic Press.
- GOODMAN, K. S. y GOODMAN, Y. M. (1977) Learning about psycholinguistics processes by analyzing oral reading. *Harvard Educational Review*, 47.
- GRIMES J. E. (1975) Citado por BROWN, G. and YULE, C., *Discourse Analysis*, Cambridge University Press, 1983.
- HALLIDAY, M. A. K. (1975) *Learning how to mean: Explorations in the function of language*. London: Erwin Arnold.
- HALLIDAY M. A. K. (1976) *Cohesion in english*, Londres, Longman.
- HALLIDAY, M.A.K. (1982) *El lenguaje como semiótica social*, México: Fondo de Cultura Económica.
- HUNT, E. (1978) Mechanics of verbal ability. En *Psychological Review*, 85.
- HYMES, D. (1971) "Competence and performance in linguistic theory". En R. Huxley y E. Ingram (Eds) *Language acquisition: models and methods*. Londres: Academic Press.
- JAKOBSON R., (1984) *Ensayos de lingüística general*, Barcelona, Ariel (1ra. edición en 1969).
- KINTSCH, W. (1974) *The representation of meaning in memory*. Hillsdale N. J.: Erlbaum.
- KINTSCH, W. (1979) "On modeling Comprehension", *Educational Psychologist*, 14.
- KINTSCH, W. y Van Dijk, T.A. (1978) "Toward a model of text comprehension and production". *Psychological Review*, 85.
- KRISTEVA, J. (1981) *Semiótica 1 y 2*, 2ª edición, Madrid, Editorial Fundamentos.
- LABOV, W. (1972) "The transformation of experience in narrative discourse". En *Language in the Inner City: Studies in the Black English Vernacular*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- LABOV, W. (1983) *Modelos sociolingüísticos*, Madrid, Cátedra (1ra. edición: 1972).
- LAUSBERG, H. (1980) *Manual de Retórica Literaria. Fundamentos de una ciencia de la literatura*, Madrid, Biblioteca Románica Hispánica, Editorial Gredos. Tomos I, II y III.
- LÁZARO CARRETER, F. (1989) *El idioma del periodismo ¿Lengua especial?*, ponencia en el Seminario Internacional sobre el Idioma Español en las Agencias de Prensa, Madrid.
- LEÑERO, V. y Marín C. (1986) *Manual de Periodismo*, México, Grijalbo.
- LOWENTAL y WASON (1977) Citado por HAYES, J. L. y FLOWER, L. S. (1980) *Identifying the organization of writing processes*. En L. W. Gregg y E. R. Steinberg (Eds.), *Cognitive processes in writing*, Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- LYONS, J. (1971) *Introducción a la lingüística teórica*, Barcelona, TEIDE.
- LYONS, J. (1981) *Lenguaje, Significado y Contexto*, Barcelona, Paidós.
- MAINGUENEAU, D. (1980) *Introducción a los métodos del análisis del discurso*, Buenos Aires, Ha-

- chette (1ra. edición: 1976).
- MANRIQUE, A. y MARRO, M. (1990) **Lectura y Escritura: Nuevas propuestas desde la investigación y la práctica**, Buenos Aires: Kapelusz.
- MARTÍN VIVALDI, G. (1981) **Géneros periodísticos**, Madrid: Paraninfo.
- MARTÍNEZ ALBERTOS, J. L. (1974) **Redacción Periodística: Los estilos y los géneros en la prensa escrita**. Barcelona: ATE.
- MASLOW, A. Citado por MORENO PLAZA, G. (1983) **Introducción a la comunicación social actual**, Madrid: Playor.
- MCQUAIL, D. (1983) **Introducción a la teoría de la comunicación de masas**, Buenos Aires: Paidós Comunicación.
- MCQUAIL, D. (1972) **Sociología de los medios de comunicación**, Buenos Aires: Paidós.
- MEYER, B. J. F. (1975) **The organizations of prose and its effects on memory**, Amsterdam: North Holland.
- MORIN, E. (1966) **El espíritu del tiempo. Ensayo sobre la cultura de masas**, Madrid: Taurus.
- MORIN, E. (1970) **Análisis estructural del relato**, Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.
- PRIETO CASTILLO, D. (1980) **Discurso autoritario y comunicación alternativa**. México, Edicol.
- PRIETO CASTILLO, D. (1987) **Retórica y la manipulación masiva**, México: Premiá.
- ROLLER, C. M. (1990) "The interaction between knowledge and structure variables in the processing of expository prose", en **Reading Research Quarterly**. Vol. XXV, Nº 2.
- SAPIR, E. (1954) **El lenguaje**, México, Fondo de Cultura Económica, (1ra. edición: 1921).
- SAUSSURE, F. (1945) **Curso de lingüística general**, Buenos Aires, Losada.
- SIGAL S. y VERÓN, E. (1986) **Perón o Muerte. Los fundamentos discursivos del fenómeno peronista**, Buenos Aires, Legasa.
- SCHRAMM, W. (1965) **Procesos y efectos de la comunicación colectiva**, Quito: CIESPAL.
- SECO, M. (1986) **Diccionario de dudas y dificultades del español**. Madrid, Espasa-Calpe.
- SERAFINI, M. T. (1991) **Cómo redactar un tema. Didáctica de la Escritura**. México: Instrumentos, Paidós.
- TIERNEY, R. y MOSENTHAL, J. (1982) "Discourse comprehension and production analyzing text structure and cohesion". En **Reader meets author, bridging the gap. A psycholinguist and sociolinguistic perspective**. J. A. Langer y M. T. Smith-Burke, (Eds.) IRA.
- TUCHMAN, G. (1983) **La producción de la noticia. Estudio sobre la construcción de la realidad**, Barcelona: Gustavo Gili.
- VAN DIJK, T. y KINSTCH, W. (1983) **Strategies of Discourse Comprehension**, Orlando: Academic Press.
- VAN DIJK, T. (1977) **Text and Context. Exploration in the Semantics and Pragmatics of the discourse**. Londres: Longman. Versión española: **Texto y contexto. Semántica y pragmática del discurso**. Madrid: Ediciones Cátedra.
- VERÓN, E. (1983) **Construir el acontecimiento**, Buenos Aires, Gedisa.
- VERÓN, E. (1987) **La semiosis social. Fragmentos de una teoría de la discursividad**, Buenos Aires: Gedisa.
- VOLOSHINOV, M. (1973) **El signo ideológico y la filosofía del lenguaje**, Buenos Aires, Nueva Visión, (1ra. edición: 1929).
- WEINRICH, H. (1968) **Estructura y función de los tiempos en el lenguaje**, Madrid: Gredos.

B) Específica

- AUSTIN, J.L. (1962) **Cómo hacer cosas con las palabras**, Barcelona: Paidós Ibérica, 1982
- BARLET, F. C. (1932) **Remembering**, Cambridge University Press.
- BENVENISTE, E. (1974) **Problemas de lingüística general II**, Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 1977.
- BERLO, D. K. (1969) **El proceso de la comunicación**, Buenos Aires, El Ateneo.
- CITELLI, A. (1986) **Linguagem e persuasao**. Sao Paulo, Atica.
- COOPER, E. and JAHODA, M. (1947) "The evassion of propaganda", **Journal of Psychology**, 23. Citado por D. McQuail, **Introducción a la teoría de la comunicación de masa**, Barcelona: Paidós, 1983.
- COURTES, J. (1980) **Introducción a la semiótica narrativa y discursiva**, Buenos Aires: Hachette.
- CHOMSKY, F. (1974) **Estructuras sintácticas**, México Siglo XXI, (1ra. edición en inglés: 1957.)
- DUCROT, O. (1984) **El decir y lo dicho**, Buenos Aires, Hachette.
- ECO, U. (1968) **La Struttura Assente**, Casa Editrice, Valentino Bompiani. Edición en español: (1972) **La Estructura Ausente**, Buenos Aires, Lumen.
- ECO, U. (1987) **La estrategia de la ilusión**, Buenos Aires, Lumen/Ediciones de la Flor.
- FOUCAULT, M. (1973) **El orden del discurso**, Barcelona, Tusquets. (1ra. edición en francés, 1971).
- GRICE, H.P. (1975) "Logic and convesation", en P. Cole y J. Morgan (eds.) **Syntax**

- and Semantics, vol. 3, Speech Acts.** New York, N.Y. Academic Press.
- HYMAN H. y SHEATSLEY, P. (1947) "Some Reasons Why Information Campaigns Fail". *Public Opinion Quarterly*. 11. Citado por McQuail, D., *Introducción a la teoría de la comunicación de masas*. Barcelona, Paidós, 1983.
- KANT, I. (1781) *Crítica de la razón pura*, Madrid, Alianza Editorial, 1979.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. (1987) *La enunciación de la subjetividad en el lenguaje*, Hachette, Buenos Aires.
- LAVANDERA, B. "El cambio de modo como estrategia de discurso", en *Variación y significado*. Buenos Aires, Hachette.
- LORENZINI, E. y FERMAN, C. (1988) *Estrategias Discursivas*, Buenos Aires, Editorial Club de Estudios.
- NÚÑEZ LADEVÉZE, L. (1979) *El lenguaje de los "media"*. Madrid, Pirámide.
- PARRET, H. (1983) "L'enontiation en tant que déictisation et modalisation", *Langages* 70.
- PERELMAN, Ch. y OLBRETCH TYTECA, L. (1970) *Tratado de la Argumentación, La nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- RAITER, A. (1985) *Conectores discursivos*, Buenos Aires, Mimeo.
- SAUSURE, F. (1945) *Curso de lingüística general*, Buenos Aires, Losada.
- SANTAMARÍA, L. (1990) *El comentario periodístico. Los géneros persuasivos*, Madrid: Paraninfo.
- SAPIR, E. (1954) *El lenguaje*, México, Fondo de Cultura Económica. (1º ed.: 1921)
- SEARLE, J. (1980) *Actos de Habla*, Madrid, Cátedra, (1ra edición: 1969).
- SIGAL, S. y VERÓN, E. (1986) *Perón o Muerte. Los fundamentos discursivos del fenómeno peronista*. Buenos Aires, Legasa.
- VAN DIJK, T. (1978) *La ciencia del texto*, Buenos Aires, Paidós Comunicación.
- VERÓN, E. (1986) *La mediatización*, Buenos Aires, Oficina de Publicaciones de la Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- VERÓN, E. (1987) "La palabra adversativa. Observaciones sobre la enunciación política", en *El discurso político. Lenguajes y acontecimientos*, Buenos Aires, Hachette.
- VIGNAUX, G. (1986) *La argumentación. Ensayo de lógica discursiva*, Buenos Aires, Hachette. (1ra. edición: 1976)
- VOGT, C. (1980) *Linguagem, pragmática e ideología*. San Pablo, Hucitec.
- WITTGENSTEIN, L. (1973) *Tractatus Logico-Philosophicus*, Madrid, Alianza Universidad.
- WOLF, M. (1987) *La investigación de la comunicación de masas*, Barcelona, Paidós.