L'argumentació

a cura de

Núria Alturo

Josep Besa

Òscar Bladas

Neus Nogué



PPU

L'ARGUMENTACIÓ

A cura de
Núria Alturo, Josep Besa, Òscar Bladas i Neus Nogué

UNIVERSITAT DE BARCELONA

PPU

Secció de Lingüística Catalana
Departament de Filologia Catalana

Barcelona, 2006

Primera edició, 2006

La reproducció total o parcial d'aquesta obra per qualsevol procediment, compresos la reprografia i el tractament informàtics, i la distribució d'exemplars mitjançant lloguer o préstec públics, resta rigorosament prohibida sense l'autorització escrita dels titulars del Copyright, i estarà sotmesa a les sancions establertes per la Llei.

© dels textos respectius: Xavier Laborda, Pompeu Casanovas, Margarida Bassols, Vicent Salvador, Josep Besa, Núria Alturo, Montserrat Adam, Josefina Carrera, Amadeu Viana, Patricia Wilches, Estrella Montolío, Anna Cros, Ibis Álvarez, Carles Monereo, Guillem Sala.

© de l'edició: Núria Alturo, Josep Besa, Òscar Bladas i Neus Nogué (Secció de Lingüística Catalana, Departament de Filologia Catalana, Universitat de Barcelona).

Organització del 13è Col·loqui Lingüístic de la Universitat de Barcelona (CLUB-13): Núria Alturo, Josep Besa (coordinadors), Òscar Bladas i Neus Nogué. Col·laboradors: Lluís Payrató i Clàudia Pons.
Organització de l'XI Jornada sobre la Variació Lingüística: Núria Alturo, Josep Besa, Òscar Bladas i Neus Nogué.
Grup d'Estudis de Pragmàtica i Anàlisi del Discurs (GrEPAD).
Xarxa temàtica "La variació lingüística: dialectologia, sociolingüística i pragmàtica".

L'organització d'aquestes jornades va rebre el suport de la Generalitat de Catalunya (2005/ARCS1/00209 i 2004XT00078, respectivament) i de la Facultat de Filologia de la Universitat de Barcelona, que també ha contribuït a l'edició d'aquest llibre.

COL·LECCIÓ LINGÜÍSTICA CATALANA, 10

PPU, S. A.
Promociones y Publicaciones Universitarias, S. A.
Diputació, 213, local. 08009 Barcelona
www.publimrr.com

Tel.: 934 516 570
Fax: 934 521 005
ppu@publimrr.com

DL: B-4.294-2016

Imprimeix: PPU

ÍNDEX

Preàmbul 7

TRETZÈ COL·LOQUI LINGÜÍSTIC DE LA UB (CLUB-13)

Xavier Laborda Gil
Argumentació i retòrica, una descoberta formal i ideològica 15
Pompeu Casanovas
L'argumentació en dret: pressupòsits pragmàtics i cognitius per a la construcció de sistemes intel·ligents 33
Margarida Bassols
Qui s'està de defensar la seva opinió? Argumentació i pragmàtica 63

XI JORNADA SOBRE LA VARIACIÓ LINGÜÍSTICA

Vicent Salvador
Argumentació i estructures lingüístiques 91
Josep Besa, Núria Alturo, Montserrat Adam i Josefina Carrera
Les relacions de coherència en els textos argumentatius 109
Amadeu Viana
Humor i argumentació en la conversa ordinària: una aproximació 129
Patricia Wilches Najar
Tipología de argumentos para los discursos de ciencia 159
Estrella Montolío
Estrategias argumentativas en las corporaciones. El caso de la Oficina del Defensor del Cliente 181
Anna Cros, Margarida Bassols, Ibis Álvarez, Carles Monereo i Guillem Sala
Gestió universitària: estils discursius i representacions identitàries 209

Preàmbul

L'argumentació és un camp d'estudi pel qual s'interessen disciplines molt diverses (però complementàries), i també una pràctica discursiva que es manifesta de manera específica en diferents àmbits de la nostra cultura. Pel que fa a les disciplines, esmentem només la retòrica, la didàctica, la pragmàtica i la intel·ligència artificial. Pel que fa als àmbits, pensem en àmbits públics com la ciència, la política, la docència i el dret.

Aquest volum aplega nou treballs que tracten l'argumentació des de tradicions teòriques diverses i en relació amb àmbits d'ús també diversos. Els tres primers es van presentar en el 13è Col·loqui Lingüístic de la Universitat de Barcelona (CLUB-13), que va tenir lloc el 14 de novembre del 2005, i els altres sis en l'XI Jornada sobre la Variació Lingüística, que es va celebrar el 8 de juny del 2006. Aquestes jornades formen part de les accions de difusió de la recerca que promou la Secció de Lingüística del Departament de Filologia Catalana de la Universitat de Barcelona en el marc de la Xarxa temàtica "La variació lingüística: dialectologia, sociolingüística i pragmàtica". En la línia d'edicions anteriors, el Col·loqui es va obrir a un públic ampli, interessat pel tema però no necessàriament especialitzat. Atenent a aquest perfil, les ponències que s'hi van presentar es van orientar a l'exposició de models teòrics i metodològics de l'argumentació. A més de les tres ponències que editem, el CLUB-13 va incloure també la ponència de Joaquim Dolz "Argumentació i didàctica (adquisició i ensenyament)", que no ha estat possible publicar en aquest llibre. La Jornada, d'altra banda, va aplegar un públic especialitzat i va donar cabuda a estudis específics sobre l'argumentació, alguns ja acabats i d'altres en procés d'elaboració, que es van poder valorar extensament.

La primera part s'enceta amb la contribució de Xavier Laborda, que situa l'argumentació en la tradició retòrica. Laborda fa veure el caràcter socialment i formalment revolucionari dels elements que van configurar la primera retòrica, i mostra la seva vigència com a disciplina de la comunicació persuasiva. Històricament, la retòrica va suposar una

descoberta ideològica i formal: ideològica pel fet que rebutjava l'essencialisme dels valors tradicionals i propugnava la llibertat de pensament, lligada a l'educació; formal perquè descobria la prosa com a gènere discursiu ideal per a la invenció dialògica del pensament racional. Avui dia, els treballs d'autors com Austin, Barthes, Foucault, Olbrechts-Tyteca, Iser, Jauss, Derrida o Rorty, entre molts d'altres, i l'aplicació dels principis retòrics a la comunicació interpersonal i als àmbits de la negociació i la mediació, evidencien l'actualitat de la tradició retòrica.

El segon treball del volum, de Pompeu Casanovas, mostra la rellevància de les teories de l'argumentació en l'àmbit de la gestió del coneixement, un àmbit on conflueixen la intel·ligència artificial, la pragmàtica i, especialment en aquest cas, el dret. Després de repassar breument les bases lògiques, dialògiques i retòriques de les teories i els models argumentatius en intel·ligència artificial, Casanovas exposa el procés que duu el dret a constituir-se en tecnologia cognitiva: un procés marcat, en primer lloc, per la presa de consciència que el context jurídic no és una situació donada d'entrada, sinó que es configura de manera dinàmica en patrons de conducta que tendeixen a estabilitzar-se en grups professionals; i, en segon lloc, per les possibilitats de modelització del coneixement jurídic a través de la construcció de sistemes intel·ligents.

Tanca la primera part l'article de Margarida Bassols, que exposa les aportacions de la pragmàtica, o més específicament de la pragmadialèctica, a l'anàlisi de l'argumentació. Bassols se centra en l'enfocament adoptat per autors com Van Eemeren, Grootendorst i Jackson, entre d'altres, que parteix de les teories d'Austin i Searle sobre els actes de parla. En aquest model, com en d'altres que observen especialment el discurs de la interacció, l'acte argumentatiu és estudiat com un procés de resolució de diferència d'opinions, més que no pas com el resultat d'aquest procés. Amb exemples actuals i entenedors, Bassols fa veure com el model pragmadialèctic permet caracteritzar de manera adequada l'actuació argumentativa.

Ja en la segona part del llibre, l'article de Vicent Salvador aborda l'expressió d'orientacions argumentatives, un fenomen omnipresent en la interacció verbal i que està condicionat pels punts de vista convencionalment associats a les estructures lingüístiques amb significat. Salvador examina en aquest treball exemples d'estructures lingüístiques de diversa mena: anàfores (lèxiques, associatives, etc.), nominalitzacions semàn-

tiques (especialment les de caràcter metadiscursiu), lexies simples (*risc*, *perill*), unitats fraseològiques (*quinta columna*, *mirar cap a una altra banda*), i construccions gramaticals (concessives). A partir d'aquests exemples, fa veure que les estructures significatives de la llengua s'han d'observar des d'una perspectiva alhora històrica i funcional, com el resultat de la convencionalització o la sedimentació de certes estratègies discursives i, al mateix temps, com les peces a partir de les quals es posen en joc noves estratègies.

El treball següent, de Josep Besa, Núria Alturo, Montserrat Adam i Josefina Carrera, s'emmarca en l'àmbit de recerca del desenvolupament del repertori lingüístic en persones adultes alfabetitzades. L'estudi forma part d'un projecte més ampli que pretén observar com evoluciona l'habilitat d'expressió escrita dels estudiants de Filologia durant els anys de formació universitària. L'article explora les possibilitats i les dificultats de l'anàlisi d'un aspecte concret d'aquest desenvolupament: l'establiment de les relacions de coherència. A partir de textos argumentatius de tres estudiants, elaborats els anys 2001 i 2005, els autors observen la correlació entre, d'una banda, la variable temps i la qualitat del text, i, d'una altra, les relacions de coherència que es manifesten en aquests textos.

Amadeu Viana reprèn tot seguit un tema que li és ben conegut, i que ha exposat a bastament en altres treballs: l'humor. La seva aportació se centra en un aspecte específic d'aquest tema: el funcionament de l'humor en un context argumentatiu proporcionat per la conversa ordinària. Concretament, defineix el tipus d'argumentació que crea una intervenció còmica, quan el que està en joc són els criteris de decisió amb què els participants en una interacció aborden un determinat problema o una determinada situació que és posada en qüestió. A partir de l'anàlisi de casos concrets, Viana defineix amb claredat què cal entendre per intervenció còmica en una conversa, què és una argumentació conversacional, i quina mena de teories argumentatives són més útils per donar compte de la funció argumentativa de l'humor.

El treball següent, de Patricia Wilches, proposa una tipologia d'arguments a partir de l'anàlisi de textos de l'àmbit de la ciència. Concretament, Wilches observa els arguments que intervenen en el debat públic sobre la possibilitat de patentar el material biotecnològic. L'autora fa veure el paper fonamental de l'argumentació com a mediadora en el debat social, en la mesura que facilita el consens entre les parts en con-

flicte. L'article adopta una perspectiva multidisciplinària, que pren en consideració tant les aportacions de la pragmadialèctica (Van Eemeren, entre d'altres), i que ja ens havia donat a conèixer el treball de Margarida Bassols, com les d'autors com Grize i Vignaux, que des d'una perspectiva de l'argumentació informal plantegen una anàlisi social de l'argumentació.

Estrella Montolío analitza tot seguit, a partir d'un cas concret, les estratègies argumentatives que utilitzen les corporacions empresarials. L'estudi es basa en dades procedents d'un treball previ d'assessorament sobre tècniques d'escriptura a professionals de l'Oficina del Defensor del Client d'Endesa. Aquesta Oficina constitueix un servei notablement interessant des del punt de vista dels processos argumentatius textuals i de construcció de la imatge de l'emissor. Els professionals que la componen pertanyen a l'empresa (Endesa), però han assumit que han de constituir-se en l'òrgan objectiu que, a petició del client, faci de mitjancer i dictamini en els conflictes entre aquest i l'empresa. Les resolucions que elaboren no tenen validesa jurídica però comprometen directament l'acció que haurà de dur a terme l'empresa, atès que les seves recomanacions són de compliment obligat. Montolío identifica les característiques lingüístiques, textuals i comunicatives més rellevants dels textos elaborats pel Defensor: la construcció ostensiva de l'objectivitat de l'emissor, la utilització d'una estratègia de raonament argumentatiu com a base del dictamen i l'aplicació de regles de cortesia.

Tanca el volum l'aportació d'Anna Cros, Margarida Bassols, Ibis Álvarez, Carles Monereo i Guillem Sala. Aquest grup d'investigadors presenta un treball en curs que pretén caracteritzar el discurs de la gestió universitària definint els diferents estils de les persones que fan gestió i identificant les estratègies discursives que es projecten en el discurs. Pel que fa als estils, es tracta de determinar si existeix un estil femení i un estil masculí de fer gestió o si, en canvi, l'estil de gestió depèn d'altres factors, com les característiques personals i l'actitud davant de la institució universitària. Pel que fa a les estratègies, es vol comprovar si s'utilitzen estratègies fonamentalment argumentatives, atès que, aparentment, el discurs de la gestió el conformen un conjunt de gèneres discursius que tenen en comú la seva orientació argumentativa. L'article presenta els resultats de l'anàlisi exploratòria de dues entrevistes que representen dos estils de gestió clarament oposats (*col·legial* i *managerial*) i mostra que,

almenys en aquestes dades, l'ús de determinades estratègies discursives es correspon amb estils de gestió diferents.

La publicació d'aquests treballs pretén contribuir a la difusió de les aportacions que, des de diferents enfocaments teòrics i metodològics, s'estan fent actualment a l'estudi de l'argumentació. En una societat constituïda, cada cop més, per formes complexes i canviants d'organització ciutadana, és més evident que mai la necessitat de disposar de coneixements adequats i actualitzats dels mecanismes de l'argumentació, que no és altra cosa que l'instrument bàsic per a l'expressió raonada dels sabers, la negociació i l'acord.

Núria Alturo, Josep Besa, Òscar Bladas i Neus Nogué

Barcelona, 22 de novembre del 2006

TRETZÈ COL·LOQUI LINGÜÍSTIC DE LA UNIVERSITAT DE BARCELONA (CLUB-13)

Argumentació i retòrica, una descoberta formal i ideològica

Xavier Laborda Gil
(Universitat de Barcelona)

1 Vigència de la tradició retòrica

El vessant més actual de la retòrica és la teoria de l'argumentació. Des del darrer terç del segle xx, el metallenguatge de la retòrica es considera una ciència molt pertinent en els fenòmens de persuasió social i interpersonal. I aquest prestigi és degut al fet que els principis retòrics sobre l'argumentació i les seves modalitats aporten un coneixement perspicaç i pràctic de les interaccions comunicatives. Cal notar que la tendència actual enllaça amb els termes de l'antiga retòrica. I, en beure de les fonts doctrinals de l'antiga retòrica, interroga de bell nou els seus principis i els projecta sobre entorns actuals, com ara la negociació i la mediació lingüística, i sobre la pragmàtica.

Sota una perspectiva històrica, volem considerar dos moments de la retòrica: per una part, és convenient presentar els elements de la fundació de la retòrica, que combinats assoleixen un caràcter socialment i formalment revolucionari; per l'altra, resulta profitós comprovar quines aportacions recents hi ha sobre la teoria i la pràctica de l'argumentació. La interpretació històrica que fem en aquestes pàgines vol acollir-se al recurs selectiu de presentar dues pàgines de la tradició: els principis de la fundació, com a programa immarcescible, i algunes realitzacions recents, com a prova de la seva modernitat i com a al·licient per a noves contribucions.

2 Retòrica del raonament

Heus ací un resum ben breu i lluminós dels vint-i-cinc segles de la història de la retòrica; el fa Roland Barthes en el seu brillant compendi "L'ancienne rhétorique" (Barthes 1970: 95):

> "la rhétorique aristotélicienne met l'accent sur le raisonnement; l'*elocutio* (ou département des figures) n'en est qu'une partie (mineure chez Aristote lui-même); ensuite, c'est le contraire: la rhétorique s'identifie aux problèmes, non de 'preuve', mais de composition et de style."

Segons Barthes, hi ha una retòrica del raonament i la prova. És la primera retòrica, la que funda la ciència. I hi ha una segona retòrica, ja sota la tutela de la poètica, que s'ocupa de la composició literària i l'estil.[1] Si deixem de banda aquesta segona retòrica, que és la més dilatada en el temps i la que ha tingut una comesa subsidiària, tenim a les mans la retòrica de l'argumentació. És l'original i també la que pertany a la nova retòrica. I hi distingim uns trets formals i conceptuals molt rellevants, sobre els quals versa el nostre comentari.

La retòrica és l'art de raonar, l'art de persuadir l'auditori en un entorn públic i d'aconsellar els interlocutors d'un entorn social o privat. I en el seu naixement hi ha una descoberta formal i una descoberta ideològica. Aquesta extraordinària conjunció pot explicar la raó de la gran repercussió de la retòrica. Comporta una repercussió científica, atès que és el primer model que interpreta la producció discursiva. També, i molt especialment, constitueix els fonaments de la política i de la democràcia. Les descobertes formal i ideològica no són casuals, sinó que van lligades per una necessitat històrica. Com postula Juan José Millás a *Visión del ahogado* (Millás 2000: 7), no hi ha descoberta ideològica que no estigui precedida d'alguna manera per una descoberta formal. I la retòrica és una descoberta ideològica fonamentada en la descoberta formal de l'argumentació.

[1] Sobre els cicles històrics de la retòrica, vegeu Garrido (1997: 25-31). I, com a il·lustració de l'interès de l'anàlisi elocutiva, són dignes d'atenció els relats de Flavia Company *Trastornos literarios* (2002), en els quals Company desenvolupa un imaginatiu exercici d'estil a l'entorn de les figures retòriques.

Com a disciplina de la comunicació persuasiva, la formulació de la retòrica suposa una descoberta formal. Més exactament, és una descoberta formal doble: la de la prosa i la de les causes persuasives. En primer lloc, és la descoberta de la prosa com a gènere discursiu que excel·leix per la seva eloqüència. Els sofistes —Gòrgies, en especial— equiparen la prosa al gènere de la poesia, que fins aleshores havia estat l'única forma expressiva dels coneixements literari i filosòfic. Equiparen la prosa a la poesia i distingeixen la prosa com a patró discursiu de la comunicació pública. La prosa no tan sols aporta diferències estilístiques respecte de la poesia, sinó que estableix les condicions òptimes per a l'argumentació. La poesia, en girar a l'estrofa sobre l'eix de la trama del vers, té un caràcter tradicional en l'expressió i en els tòpics. Per contra, la prosa no pot girar sobre si mateixa, no troba suport en la versificació i la rima, i ha d'avançar en descoberta pel discurs. És per això que la tipologia formal de la prosa afavoreix l'exposició i l'argumentació. Esperona el discurs cap endavant, cap a nous assumptes, arguments i conclusions.

La segona descoberta de caràcter formal és la concreció d'aquesta natura argumentativa de la prosa. Consisteix en les causes o principis de la demostració. Amb aquesta finalitat la retòrica estableix els tres gèneres discursius: *a*) del fòrum o judicial, *b*) del parlament o deliberatiu i *c*) de l'espectacle o epidíctic. I esbrina també quines són les causes idònies a cadascun dels gèneres. El primer gènere a perfilar-se doctrinalment és el judicial, tal com indica Roland Barthes (1970: 91):

> "Il est savoureux de constater que l'art de la parole est lié originairement à une revendication de propriété, comme si le langage, en tant qu'objet d'une transformation, condition d'une pratique, s'était déterminé non point à partir d'une subtile médiation idéologique (comme il a pu arriver à tant de formes d'art), mais à partir de la socialité la plus nue, affirmée dans sa brutalité fondamentale, celle de la possession terrienne."

Per a l'argumentació judicial escau l'entimema o raonament versemblant. Per al gènere deliberatiu és indicat emprar els exemples i els antecedents. I per al gènere epidíctic és recomanable adduir detalls i amplificar el tema per elogiar-lo o vituperar-lo.

En efecte, com proclama Millás, no hi ha descoberta ideològica sense descoberta formal. I la invenció de la prosa retòrica no va ser aquella "manera ordinària de parlar i escriure que no és vers", sinó tota una modalitat especialment apta per a la discussió entre adversaris i la confrontació de versions sobre la realitat. La prosa és una modalitat discursiva apropiada per superar els mites i els argumentaris tradicionals; és ideal per a la invenció dialògica del pensament racional, l'erística i la dialèctica. L'historiador del pensament grec Jean-Pierre Vernant es refereix a la funció simbòlica de la prosa. Tot referint-se a la figura d'Anaximandre com a antecedent de l'elecció sofística de la prosa, afirma que, en preferir la redacció en prosa, va consumar la ruptura amb l'estil poètic de les teogonies (1962: 96).

Com hem dit, el segon component de la descoberta formal de la retòrica és la teoria de l'argumentació. Un corrent majoritari atorga a Aristòtil el mèrit d'aquesta realització. Entre els autors que exalcen el paper d'Aristòtil hi ha Roland Barthes. De Barthes hem llegit el fragment en què descriu les dues gran etapes de la retòrica, la de la prova i la de l'estil (és a dir, la de la controvèrsia oral i la de l'anàlisi literària). ¿És que potser la retòrica en la seva totalitat (si s'exceptua Plató) no és aristotèlica?, es pregunta Barthes per afirmar-ho més emfàticament. I aquesta és l'explicació de la tesi: Aristòtil sotmet la retòrica a ciència, amb el tractat homònim, i el seu principal mèrit és que, a diferència dels seus predecessors, desenvolupa un art de l'argumentació. És notori el fragment inicial de la *Retòrica*, en què Aristòtil critica durament els seus predecessors per haver menystingut els principis de l'argumentació:

> "tots aquells qui fins ara han resumit les tècniques dels discursos no han fet res més que expressar-ne una part ínfima, car solament les proves són tècniques, mentre que totes les altres coses són només accessòries. Certament, aquells qui han procedit així no diuen res dels entimemes, allò que constitueix el cos de la prova, sinó que la majoria de llurs obres es dediquen a tractar de coses extrínseques a la matèria en qüestió: l'odiositat, en efecte, la misericòrdia, la ira i d'altres passions de l'ànima no tracten pas de la matèria en qüestió, sinó que es dirigeixen al jutge." (1354a)

La censura que fa Aristòtil dels predecessors blasma l'interès d'aquests pels aspectes psicològics en comptes dels dialèctics, la preemi-

nència de les facècies teatrals en comptes de les estratègies discursives, l'ús de fal·làcies en comptes de la recerca de l'eloqüència. I la *Retòrica* i els *Tòpics* d'Aristòtil sistematitzen i resolen definitivament aquestes mancances i frivolitats contemporànies, i ho fan a la mida del seu programa científic i del seu entorn liceístic. No obstant això, i deixant de banda l'elogi obligat a l'Estagirita, la retòrica és un fenomen més pròpiament dels sofistes que no pas d'Aristòtil. Als sofistes i a l'esperit renovador del seu temps es deuen les dues descobertes esmentades, la formal i la ideològica.

3 Ciutadania, igualtat i educació

La descoberta ideològica de la retòrica és indestriable de la *polis*. Al segle V aC, la ciutat grega es constitueix com un territori dinàmic, empès per la implantació d'un model mercantilista, uns valors més individualistes i un règim democràtic. És un espai social en conflicte, però que té com a forces equilibradores dos principis polítics: la *isonomia* i la *isegoria*.[2] Enrere ha quedat la monarquia, un poder que comporta la dominació d'un element social sobre els altres i que es considera destructiu. I la retòrica desenvolupa un paper fonamental. La retòrica, com a expressió de la llibertat de la paraula —addueix Mortara (1988: 19)—, s'oposa a l'exercici autoritari del poder. La vida política es manifesta expressament i pública com a contesa ideològica. Ja no és l'espasa, l'instrument primari del poder, sinó la paraula. I les garanties constitucionals del règim democràtic són dues. La primera és la igualtat davant la llei o *isonomia*. I associada a aquesta hi ha la *isegoria*, la igualtat en l'ús de la paraula davant l'assemblea del poble.

La publicitat o natura pública de les lleis, així com de les discussions polítiques, és la condició primera del model democràtic. I la retòrica és l'instrument necessari per fer realitat aquest espai públic de la *polis*. Saber debatre o jutjar, saber discutir i decidir són capacitats essencials per al ciutadà d'Atenes, perquè en democràcia:

[2] A començaments del s. V, Alcmèon de Crotona va definir la salut mitjançant un símil polític, com a equilibri entre els poders, *isonomia tōn dynámeōn* (Vernant 1962: 100). La definició trasllueix l'esperit de la ciutat democràtica.

a) qui té l'oportunitat de parlar en públic ha de cultivar el seu talent;

b) els altres s'entrenen per comprendre, criticar i apreciar, ja que al final han de votar.

Els oradors han de forjar el seu carisma, és a dir, una imatge pública influent. El carisma fa que l'audiència accepti el poder del personatge mitjançant la identificació amb les seves característiques personals, que poden ser l'habilitat social, el seny o la simpatia. El carisma substitueix la tradició com a font de poder, que es transmet per successió hereditària o privilegi de casta. Així doncs, el reconeixement públic de la persona carismàtica constitueix el subjecte com a personalitat i també com a autoritat legal. Per tal que el procés sigui vàlid cal seguir els procediments electius que determina l'assemblea. Aleshores el polític esdevé un superior en la jerarquia social: té legitimitat i té poder.

Val a dir que el dret a parlar en públic és un dret ambivalent. Si bé és molt important el principi que tothom tingui dret a la paraula, això només es factible si es donen determinades condicions que afavoreixin la igualtat de condicions dels ciutadans en la contesa política. Aquestes condicions són les que promou l'ensenyament, la *paideia*, tal i com proclamen i posen en pràctica els sofistes. Per al filòsof Emilio Lledó (2000), limitar la *isegoria*, el dret a la paraula, en el sentit de llibertat d'expressió, és una trampa. Considera que això significa una simplificació aberrant. I expressa el seu judici amb un quiasme admirable: no es tracta que puguem dir el que pensem, sinó de pensar allò que diem.

I la manera d'assegurar aquesta igualtat davant la paraula és mitjançant l'educació. L'apologia de l'educació sembla una obvietat supèrflua avui en dia, atès que des de finals del XIX l'escolarització universal i gratuïta dels infants és una comesa de l'Estat. Però la llavor filosòfica d'aquesta realitat contemporània porta la signatura dels sofistes. Els sofistes, com a professionals de la intel·ligència —segons l'etimologia del terme—, son intel·lectuals i professors. La seva contribució és tan nova i inaudita que provoca reaccions molt intenses i confrontades en els seus conciutadans. Per una part desperten molta expectació davant la novetat i l'èxit dels seus ensenyaments; per l'altra, provoquen hostilitat envers els discutidors i els esperits massa subtils. També són motiu d'escàndol per la prosperitat de les seves fortunes, i encara més per la crítica radical de la tradició.

Per sobre d'aquests esdeveniments hi ha la ferma contribució de la retòrica a l'educació retòrica. La retòrica constitueix la mateixa idea de l'educació com a dimensió publica d'igualtat política i de progrés cultural dels ciutadans. Com indica Roland Barthes (1970: 92), la vertadera retòrica és una psicagogia, una formació de les persones mitjançant la paraula. I aquesta formació exigeix un saber total, desinteressat, general. Per als que professen la lingüística també és rellevant considerar la retòrica com a model cívic que gira a l'entorn del discurs. Tenim una síntesi de tot plegat, del valor de l'educació i del coneixement lingüístic, en les paraules següents (Mortara 1988: 19):

> "El nacimiento de la retòrica está unido también al descubrimiento y reconocimiento del valor cognoscitivo y educativo de la reflexión sobre la lengua."

L'hel·lenista Jacqueline de Romilly (1988) posa de manifest uns trets paradoxals de la història del pensament a l'època de la sofística. Els sofistes van arribar de diverses ciutats a Atenes a la segona meitat del segle V aC per impartir les seves ensenyances. Tot i la diversitat dels seus orígens, tenien una pregona afinitat filosòfica. Els sofistes excel·lien per les seves investigacions d'estil i discurs, mostraven un esperit positivista i aplicaven una presentació dialèctica de les qüestions. I la seva primera contribució és la seva pràctica de l'ensenyament. Fins llavors l'educació estava circumscrita als aristòcrates, que eren ensinistrats mitjançant l'herència i l'exemple. Però els sofistes exerceixen de mestres. El seu propòsit és ensenyar a parlar en públic, a defensar les idees davant l'assemblea del poble o el tribunal. I estableixen una relació íntima entre la retòrica i la política. Com interpreta Romilly (1988: 22), la retòrica i la política van estretament lligades: l'objecte de la primera és arribar a la segona i proporcionar-li totes les armes. I encara afegeix Romilly que l'art de decidir-se un mateix i aconsellar el altres descansa sobre la competència per argumentar.[3] En definitiva, el nou ensenyament dels

[3] En un dels pocs fragments que se'n conserven, el sofista Isòcrates exposa el seu pensament sobre la finalitat de l'art retòrica: "Els motius de creença mitjançant els quals persuadim els altres al parlar, són els mateixos que ens serveixen en les nostres reflexions personals: denominem bons oradors els homes capaços de dirigir-se a la multitud, però bons consellers aquells que saben debatre millor les qüestions en si mateixos." (Citat a Romilly 1988: 23).

sofistes exhibeix una audàcia i una perspicàcia considerables. És el judici de Romilly (1988: 67), que s'expressa a continuació:

> "Querer enseñar la virtud política, el juicio y la clarividencia ya era en si una gran audacia, pero querer extraer todo eso de una enseñanza del arte de la oratoria era todavía más audaz."

LA RETÒRICA, UNA DESCOBERTA						
àmbits	FORMAL			IDEOLÒGICA		
principis	Prosa	Causes persuasives		*Isonomia*	*Isegoria*	*Paideia*
aplicació dels principis	*gèneres orals* exposició i argumentació dialèctica i erística	*gèneres públics* judicial deliberatiu epidíctic	*recursos* entimema exemples amplificació	igualtat de drets	dret a la paraula	educació
objectius	Saber debatre i decidir			Assolir el judici i la clarividència política		
institucions	Art retòrica: metallenguatge sobre el discurs			Paideia: escola i programes docents		

La descoberta ideològica dels sofistes és brandar els principis de la *paideia*, l'educació. En el seu temps, però, l'educació és encara una realitat desconeguda; i és una realitat que, en ser plantejada públicament com a nova institució, desferma una viva polèmica. Són els principis que, transcorreguts els segles, doten la ciutat d'una institució que ha fet fortuna: l'escola. Poden ensenyar-se els mèrits?, poden aprendre's? Compta més l'ensenyament que l'herència? En aquests termes fluïa el debat entre els atenesos, dubtosos encara entre la concepció aristocràtica, socialment determinista, i la concepció democràtica, dinàmica i esperançadora. Per a Isòcrates la conducció de les persones vers l'excel·lència retòrica requereix la combinació de tres factors: primerament l'ensenyament, en segon lloc el vessant informal de les aptituds naturals, i, finalment, un entrenament pràctic. Per a l'ensenyament i la pràctica, és a

dir, el primer i tercer factors, calen entorns adients d'aprenentatge. És d'aquesta manera, tot recomanant formació teòrica i ensinistrament pràctic, que la *paideia* resulta coronada.[4]

La radicalitat de la idea de *paideia* que proclamen els rètors va del braç d'una filosofia igualment radical. El sofistes són contraris a l'essencialisme i la transcendència de l'ésser, a la idea d'una veritat absoluta i a la creença en unes divinitats justicieres. Els sofistes propugnen l'humanisme, l'agnosticisme, la veritat lligada a la utilitat i l'interès de la política per a tota la ciutadania. Tot plegat, l'aportació dels sofistes comporta una inversió dels valors tradicionals i una revolució cultural.

4 Actualitat del moviment de la retòrica

És paradoxal que el programa sofístic, tan nou i vigorós en els seus continguts i instruments, hagi estat objecte per part de la historiografia d'una interpretació condescendent i molt negativa. El resultat és que els sofistes han quedat etiquetats com uns grans mestres (un inici elogiós) que desafortunadament van esmerçar la seva saviesa en els camins pretesament torts del relativisme (i una conclusió negativa). En aquest judici historiogràfic no es pren en consideració els tres grans mèrits seus: la institució educativa, el metallenguatge de la retòrica i una filosofia antropològica. Tanmateix, hi ha un corrent interpretatiu de signe positiu: l'hermenèutica aporta aquesta visió elogiosa, de l'antropologia discursiva que inauguren els sofistes. És un representant destacat de l'hermenèutica el filòsof Emilio Lledó; llegim un judici de Lledó (2000), en el qual es glossa la contribució sofística:

[4] A la tradició llatina es transmet fidelment la concepció d'Isòcrates. Ciceró considera que l'orador ideal ha de destacar en tres vessants, que són el coneixement de la retòrica —juntament amb una àmplia cultura—, unes bones qualitats innates i, en tercer lloc, exercitar-se amb perseverança. Aquesta tripartició de les qualitats de l'orador són les que apareixen a *Sobre l'orador* (*De Oratore*, 46 aC) amb els termes *ars*, *natura* i *exercitatio* (I, 113-133). Irònicament, de les tres qualitats Ciceró escull com a predominant el talent natural, que es compon d'una personalitat enginyosa, bona veu, aparença agradable i facilitat de paraula.

> "La verdad nunca ha sido un concepto absoluto. Es de los hombres. Los griegos que descubrieron esta verdad compartida inventaron la única palabra que puede fomentarla y sin la que toda democracia es una parodia que se convierte en oligarquía democrática, pseudo democracia poligráfica. La palabra que da sentido a la democracia es Paideia, educación."

L'abast crític del moviment retòric ha quedat històricament entelat per la filosofia idealista de Plató, la categòrica d'Aristòtil o la racionalista de Descartes. Són models de coneixement essencialista, que discorren sobre principis incompatibles amb el model retòric. Dissortadament, el prestigi d'aquestes filosofies absolutes ha dificultat l'acurada interpretació del llegat sofístic. Tanmateix, la historiografia reconeix en el programa retoricista una capacitat crítica remarcable. Els sofistes aporten una crítica radical de totes les creences, en nom d'una raó metòdica i exigent. Estableixen el principi de la relativitat dels coneixements. Donen impuls al racionalisme i a l'escepticisme, atès que postulen una filosofia que no revela sinó que raona i prova. I promouen una filosofia política que nodreix i condiciona les produccions de Plató i Aristòtil.

Els historiadors han consignat com a fet admirable la contemporaneïtat dels rètors i Plató. En concret, posen de relleu que al mateix temps neixen a Atenes les dues formes més oposades de pensament: per una banda, l'humanisme i la filosofia pràctica de la retòrica; per l'altra, la transcendència i l'idealisme del platonisme (Romilly 1988: 236). Comparar aquestes dues tradicions és una tasca compromesa i llarga. Però és oportú considerar l'actualitat del programa retoricista. Això fa Stanley Fish en un assaig apassionant (Fish 1989) en què relaciona els sofistes amb autors que són contemporanis nostres. Hi apareixen Bakhtín, Kuhn, Austin, Barthes, Foucault, Bourdieu, Olbrechts-Tyteca, Iser, Jauss, Derrida o Rorty, entre d'altres noms (Fish remarca la gran figura de Nietzsche com a inspiradora més immediata d'aquests autors actuals). Tot comptat, Romilly és del parer que la difusió dels sofistes resulta avui dia enormement superior a la del platonisme. És difícil establir fins a quin punt aquest judici és precís. No obstant això, és digne d'atenció per una raó: l'èmfasi de l'asserció revela una ferma convicció en la vigència del programa retòric.

Hi ha altres mostres de l'actualitat de la retòrica, que adduïm a títol d'exemple. A l'obra de Mauricio Beuchot *La retórica como prag-*

mática y hermenéutica (1998), hi trobem una història de la lingüística original. Beuchot fa un relat del pensament sobre el discurs a partir dels conceptes de la pragmàtica. Empra la perspectiva contemporània de la pragmàtica per explorar la història de la retòrica. Aquesta elecció paradoxal és una expressió realista del punt de vista de l'historiador actual. Si tota història és un relat científic que elabora l'investigador, la seva interpretació dels documents històrics connecta amb els interessos i les preguntes del seu present. I la connexió entre retòrica i pragmàtica és pregona, com a disciplines del discurs. Beuchot escriu, més exactament, una breu història de la retòrica. I tracta de les aportacions d'onze autors, començant per Aristòtil i Ciceró i acabant amb Hans-Georg Gadamer i Paul Ricoeur. Aquí tenim, doncs, una presentació històrica, un relat del trajecte.

Donem ara algunes nocions sobre la retòrica com a xarxa, com a teoria. També quan passem a una visió integrativa de la teoria retòrica creiem rellevant l'aplicació de la perspectiva de la pragmàtica. I considerem la retòrica com a estudi dels principis que regulen l'ús del discurs persuasiu. Els seus principis —enunciats a l'estil de la pragmàtica— són el *situacional*, el *processal* i el *provatori*. L'esquema que segueix és una succinta nota que remet a un procés de notable abast, atès que suposa una interpretació nova de la retòrica.

1 *Principi situacional.* Instrueix sobre l'adequació dels discursos als factors de l'auditori, la finalitat i les circumstàncies, els quals introdueixen els termes d'al·locució i de gèneres discursius. L'al·locució és un entorn oral de comunicació formal i molt planificada propi d'un àmbit d'intercanvi institucional. Els factors situacionals se sintetitzen en tres gèneres públics: judicial, deliberatiu i epidíctic.

   1.1 judicial: tracta de la defensa o acusació sobre fets del passat;

   1.2 deliberatiu o gènere del debat parlamentari o entre gent d'un grup: consisteix a proposar acords;

   1.3 epidíctic o gènere de l'exhibició retòrica: elogia o censura un assumpte per tal d'aconseguir l'adhesió del públic.

2 *Principi processal.* Segons aquest principi, parlar és seguir l'ordre d'un procés que es compon de cinc operacions discursives: ideativa, seqüencial, lingüística, memorística i teatral.

2.1 ideativa o inventari de registres i tòpics;

2.2 seqüencial o ordenació de les parts, els patrons discursius (narració, descripció, diàleg) i els temes;

2.3 lingüística o elecció de paraules clares i adients per tal d'expressar les idees;

2.4 memorística o recursos i instruments per recordar les idees precedents;

2.5 teatral o de la dicció, l'entonació i la comunicació no verbal.

3 *Principi provatori.* Estipula les principals causes persuasives que indueixen l'interlocutor a creure o fer alguna cosa. Són les causes del *lógos*, el *páthos* i l'*éthos*.

3.1 *lógos* o recursos logicodiscursius (narració, argumentació), tòpics i argumentari;

3.2 *páthos* o emocions a què s'indueix l'audiència;

3.3 *éthos* o carisma de l'orador prudent, veraç i bondadós.

Aquesta és una síntesi de la retòrica expressada al gust de la pragmàtica. A més de la comunicació pública o al·locutiva, cal esmentar els entorns comunicatius de la conversa i l'entrevista,[5] pels quals s'ha

[5] Els entorns *conversa*, *entrevista* i *al·locució* (aquest darrer l'hem esmentat en el cos del text, en parlar del *principi situacional*) es diferencien pel grau de planificació i de formalitat expressiva. La conversa (per exemple, una salutació o una confidència) és espontània, informal i col·loquial, i no té un propòsit determinat. L'entrevista respon a una certa planificació, presenta una expressió estàndard i té un propòsit instrumental (com comprar o vendre, consultar un especialista, etc.). L'al·locució és l'entorn més planificat i formal de tots tres. Aquests tres entorns estan relacionats respectivament amb els àmbits d'in-

interessat també la retòrica. Es tracta d'una retòrica no ja pública sinó interpersonal (Gallardo 2001). La retòrica interpersonal considera els aspectes intencionals o il·locutius de l'emissor i els reactius o perlocutius del destinatari. I afegeix a l'anàlisi pragmàtica el component psicològic. Formen part del component psicològic els mòbils i les estratègies. Els mòbils apel·len a tres tipus de mecanismes psicològics (Laborda 1996: 67): conformitat, identificació i interiorització.

- conformitat: mitjançant arguments externs que apel·len al jo conceptualitzador;
- identificació: mitjançant arguments que es dirigeixen al jo socialitzat;
- interiorització: mitjançant arguments interns que invoquen el jo primari.

Els tres mòbils, per la seva banda, s'actualitzen respectivament amb les tres estratègies bàsiques de persuasió (Laborda 1993: 83): d'instrucció, altruista i de sanció.

- l'estratègia d'instrucció apel·la a la raó i a la sobrietat i consisteix a proporcionar al receptor raons o justificacions per preferir un comportament determinat. El persuasor se centra bàsicament en la validesa argumental del seu missatge. Per exemple, prem aquesta estratègia la presentació dels avantatges d'un producte o d'una conducta ("conduir atent i descansat dóna seguretat a la conducció");
- l'estratègia altruista es basa en les relacions emotives i d'identificació entre els interlocutors. El parlant cerca, sobretot, la identificació del destinatari amb el seu missatge. El destinatari actua per un impuls ètic o bé per un sentiment de simpatia o admiració. El resultat és que el destinatari té la gratificació de sentir-se inclòs en un col·lectiu èticament desitjable ("sigues digne del teu

tercanvi *interpersonal* (que estableix relacions d'igualtat entre els interlocutors), *social* (que estableix rols diferents) i *institucional*.

equip i demostra tot el que pots fer perquè l'equip guanyi");

- l'estratègia de sanció basa el seu mecanisme en el càstig o en la recompensa; l'estratègia formula un compromís de l'emissor segons quina sigui la reacció del destinatari. El càstig o recompensa poden ser materials ("tots els compradors rebran un obsequi") o simbòlics, com ara una pressió psicològica ("si fas el que et dic t'estimaré").

Una línia de recerca prometedora és la negociació (Mendieta 2002; Mulholland 2003). I ho és tant pels resultats que permet aconseguir com per les seves implicacions teòriques. En els processos de negociació s'apleguen elements de retòrica, pragmàtica i psicologia. Són elements que permeten comprendre i mirar de resoldre situacions de conflicte. És digne d'atenció el benefici en aquest camp tant de la vida social dels interessats en el conflicte com del món de la recerca en comunicació.

L'entorn específic de la negociació aporta una pràctica i una reflexió sobre l'argumentació molt profitoses. La negociació és un marc dialògic que tracta del maneig de situacions en què intervenen agents amb interessos confrontats. El negociador bo té les habilitats per dialogar i aconseguir concessions de l'altra part. Però no tan sols és capaç d'actuar així: també sap per què actua així. La diferència és qualitativa, i es resumeix en els coneixements dels principis retòrics.

Una de les màximes de la negociació és que no s'hi va a guanyar o a sotmetre l'altre. En comptes d'això cal promoure que les dues parts facin concessions i que obtinguin satisfaccions. En aquest sentit, els entorns de l'erística i de la negociació són totalment contraris. Una mostra de l'esperit erístic, de confrontació i afany de domini, és una irònica obra del filòsof Arthur Shopenhauer, *L'art de tenir sempre raó*, escrita el 1830. És la idea que equivocadament es té del moviment sofístic, i que presenta l'argumentació com un aparell d'anorreament simbòlic de l'interlocutor. Per contra, la negociació suposa una aplicació de l'art de raonar a partir d'una actitud constructiva. Això es tradueix en una actitud no de competició sinó de recerca de la col·laboració de l'antagonista, de respecte de les peticions i l'estil del contrari, més propera a escoltar que no pas a argumentar i, finalment, a no prendre les qüestions de manera personal, sinó més aviat sota un rol funcional.

Hi ha una màxima de la negociació que té un abast psicagògic o de conducció de la pròpia personalitat. La màxima planteja la conveniència de conèixer-se millor i, a partir d'aquest coneixement introspectiu, progressar en l'actuació personal. El control de les emocions, l'elecció d'estratègies i de tècniques i la planificació de la negociació són altres aspectes rellevants de la negociació. Negociar suposa conèixer i conèixer-se. Amb aquesta doble capacitat, la del coneixement material del món i de les tècniques comunicatives, i la del coneixement personal, podem ser capaços de controlar les emocions i la pressió per tal d'obtenir resultats. És justament aquest el veritable ensenyament de la retòrica.

5 La vertadera argumentació retòrica

Argumentar no és necessàriament lliurar una contesa. La passió de confondre l'adversari ens fa intolerants; i es perd el gust per la veritat, la paciència, la cortesia i el sentit del veritable diàleg. A l'apartat 3 llegíem de Roland Barthes la seva presentació de la vertadera retòrica com a psicagogia, com a formació de les persones mitjançant la paraula. És una formació que exigeix un saber total, desinteressat, general. És una formació que ensenya a participar en les controvèrsies de la vida pública i política. Comporta dominar la tècnica de les antilogies, és a dir, saber defensar dos punts de vista, que són elogi i vituperi d'un mateix assumpte. Vet aquí un recurs rigorós de mesura i confrontació, que forma part de l'art retòric de l'*eubulia* o decidir bé.

Però la retòrica és força més que la capacitat d'examinar críticament tòpics i tradicions ideològiques. La retòrica és un programa de recerca sobre la tirania i la democràcia, o, dit en altres mots, sobre les possibilitats de la llibertat i els mitjans de garantir-la. I perquè assoleix aquesta funció, asseverem que la retòrica és una descoberta ideològica. També és una descoberta formal en tant que cultura rica i afortunada en la dilatada tradició occidental. En paraules de Barthes (1970: 89), la retòrica és una *sur-civilisation*:

> "La rhétorique donne accès à ce qu'il faut bien appeler une sur-civilisation: celle de l'Occident, historique et géographique: elle a été la

> seule pratique (avec la grammaire, née après elle) à travers laquelle notre société a reconnu le langage, sa souveraineté."

Barthes destaca la dimensió metalingüística o formal de la retòrica. I indica que la retòrica és en els fonaments de la cultura occidental, perquè fa del coneixement del discurs el seu principi més poderós i renovador. Al capdavall, les dues vessants de la descoberta conflueixen en una realitat unitària, que és la realitat del diàleg, de la comunicació entre la tradició i la modernitat. Aquest és el mèrit dels sofistes. En paraules de Romilly (1988: 239), els fundadors de la retòrica són un exemple privilegiat del diàleg continu que s'estableix i sens dubte s'establirà sempre entre els innovadors i el seu públic. El diàleg continu dels innovadors ens ha convidat aquí a parlar sobre argumentació i retòrica. Guardem com a horitzó ideològic per a una prometedora argumentació el llegat sofístic de l'humanisme, l'agnosticisme, la veritat lligada a la utilitat social i l'interès de la política per a tota la ciutadania.[6] I sobre aquest horitzó destaquen les figures dels rètors, que van ser consellers polítics al mateix temps que consellers lògics. Van ser estilistes al mateix temps que científics. Però volgueren presentar-se simplement com a mestres de retòrica.

[6] Un autor que il·lustra esplèndidament com es pot aplicar avui el programa retoricista és Juan José Millás. Com a novel·lista i periodista, Millás excel·leix amb una obra diversa, que es caracteritza per les reflexions metalingüístiques i per la capacitat argumentativa. A *Articuentos* o *Todo son preguntas*, per exemple, brolla aquest esperit sofístic, en el sentit d'estimació de la vida política com a màxima dimensió col·lectiva i d'ús de la retòrica com a instrument d'indagació sobre la veritat.

Referències bibliogràfiques

ARISTÒTIL (350-335 aC) *Retòrica. Poètica*, Laia, Barcelona, 1985.

BARTHES, Roland (1970) *L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire*, dins *L'aventure sémiologique*, Seuil, París, 1985, pàg. 85-165.

BEUCHOT, Mauricio (1998) *La retórica como pragmática y hermenéutica*, Anthropos, Barcelona.

CICERÓ (55 aC) *De l'orador*, Fundació Bernat Metge, Barcelona, 1929.

COMPANY, Flavia (2002) *Trastornos literarios*, Plaza & Janés, Barcelona.

CROS, Anna (2003) *Convencer en clase. Argumentación y discurso docente*, Ariel, Barcelona.

FISH, Stanley (1989) *Retórica*, dins *Práctica sin teoría: retórica y cambio en la vida institucional*, Destino, Barcelona, 1992, pàg. 257-303.

GALLARDO, Beatriz (2001) *Teoria de la persuasió*, dins Ángel LÓPEZ i Manuel PRUÑONOSA (ed.), *Fonaments de la comunicació*, Universitat de València, València, pàg. 267-290.

GARRIDO, Joaquín (1997) *Estilo y texto en la lengua*, Gredos, Madrid.

LABORDA, Xavier (1993) *De retòrica. La comunicació persuasiva*, Barcanova, Barcelona. Edició castellana a http://www.sant-cugat.net/laborda.

——— (1996) *Retórica interpersonal. Discursos de presentación, dominio y afecto*, Octaedro, Barcelona.

——— (2002) *Historiografía lingüística: veinte principios del programa hermenéutico*, "Revista de Investigación Lingüística, RIL.", 1, vol. V, pàg. 179-207.

——— (coord.) (2005) *Llengua, Societat i Comunicació*, 3 (*Retòrica i persuasió*), http://www.ub.edu/cusc/lsc.htm.

LLEDÓ, Emilio (2000) *No es posible una democracia sin educación*, "TE: trabajadores de la enseñanza", 215, pàg. 88.

MENDIETA, Carles (2002) *Tècniques de negociació i resolució de conflictes. Manual de consulta*, Diputació de Barcelona, Barcelona.

MENDIETA, Carles i VELA, Olga (2005) *Ni tu ni jo. Com arribar als acords*, Graó, Barcelona.

MILLÁS, Juan José (2000) *Articuentos*, Alba Editorial, Barcelona.
——— (2005) *Todo son preguntas*, Península, Barcelona.

MORTARA, Bice (1988) *Manual de retórica*, Cátedra, Madrid, 1991.

MULHOLLAND, Joan (2003) *El lenguaje de la negociación. Manual de estrategias prácticas para mejorar la comunicación*, Gedisa, Barcelona.

PLANTIN, Christian (1996) *La argumentación*, Ariel, Barcelona, 1998.

ROMILLY, Jacqueline de (1988) *Los grandes sofistas en la Atenas de Pericles*, Seix Barral, Barcelona.

RUBIO, Joana i PUIGPELAT, Francesc (2000) *Com parlar bé en públic*, Pòrtic, Barcelona.

SHOPENHAUER, Arthur (1830) *L'art de tenir sempre raó*, Empúries, Barcelona, 2005.

VERNANT, Jean-Pierre (1962) *Los orígenes del pensamiento griego*, Eudeba, Barcelona, 1965.

L'argumentació en dret: pressupòsits pragmàtics i cognitius per a la construcció de sistemes intel·ligents

Pompeu Casanovas
(Institut de Dret i Tecnologia,
Universitat Autònoma de Barcelona)

1 Introducció

Avui parlaré de dret, argumentació i intel·ligència artificial (IA). Faré servir per això alguns dels exemples de base obtinguts en el treball de camp del GRES (Grup d'Estudis Sociojurídics, UAB), tant en estudis anteriors, com en els que ara estem duent a terme. Posaré l'èmfasi en els aspectes pragmàtics o discursius. Situaré primer el dret contemporani en relació amb els contextos que crea i, finalment, explicaré breument les implicacions que aquests aspectes tenen en el treball de modelització de la cultura judicial que fem en el projecte SEKT (*Semantically Enabled Knowledge Technologies*).[1]

He d'aclarir que l'ontologia i l'arquitectura de IURISERVICE —el prototipus d'iFAQ[2] que hem construït per a l'Escola Judicial— pròpiament no raonen, no estan pensades per efectuar cap argument per elles mateixes, però en canvi faciliten, assisteixen, s'integren en el raonament del jutge. Han estat expressament pensades des d'aquesta perspectiva més modesta per ordenar —i no per substituir— la gestió de coneixement de l'usuari. Em sembla que és bo subratllar aquest punt des del principi, perquè una de les tesis fortes de la meva intervenció és que, malgrat l'explosió actual de teories i models argumentatius en IA penso que, per efectuar tasques de suport a la decisió, és millor confiar en estratègies indirectes de processament del llenguatge natural (NLP) que no pas intentar una modelització directa del contingut dels arguments.

---

[1] Vegeu: http://www.sekt-project.com.

[2] *Intelligent frequent asked questions.*

2 Argumentació, dialogia, retòrica

Des que Chaïm Perelman i Lucie Olbrechts-Tyteca van publicar el *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique* l'any 1958, les teories de l'argumentació s'han succeït. No és descobrir cap secret si diem que les teories de la tòpica, la retòrica i la dialèctica gaudeixen avui dia d'un nou predicament en les versions procedimentals de Stephen Toulmin, Douglas Walton, Robert Alexy, Alecsander Peczenic, Aulis Aarnio, Jürgen Habermas, Frans H. van Eemeren, Eveline Feteris, Edwina Rissland, Giovanni Sartor, Jaap Hage, Henry Prakken i un llarg etcètera de filòsofs, lògics, lingüistes i teòrics del dret. La complexitat del panorama fa difícil l'obtenció d'una visió ordenada de conjunt.

2.1 *Argumentació, lògica i dialògica*

Ja fa uns anys Eveline Feteris (1997), per exemple, s'enfrontava amb aquest problema en sintetitzar 25 anys d'investigació, i intentava solucionar-lo analíticament. Feteris distingia en el programa de recerca en argumentació diversos enfocaments —lògic, retòric i dialògic— i diversos components —filosòfic, teòric, reconstructiu, empíric i pràctic.

En el mateix moment, Trevor Bench-Capon (1997) distingia quatre àrees d'aplicació dels arguments en intel·ligència artificial: (i) la presentació i explicació de resultats d'un sistema d'informació basat en regles; (ii) la modelització del raonament jurídic basat en casos; (iii) la resolució de conflictes normatius i els problemes de la no-monotonicitat; (iv) l'ús de jocs dialògics [*dialogue games*] per modelitzar el procés d'un argument.

Els desenvolupaments posteriors confirmen aquesta tendència a escollir la lògica no monotònica[3] per expressar drets i obligacions *prima*

[3] La deducció usada en lògica requereix que la informació sigui completa, precisa i consistent. Però en l'argumentació en contextos reals ens trobem amb informació incompleta, inexacta i molts cops inconsistent. En això consisteix el "sentit comú". Una lògica és monotònica si la veritat d'una proposició no canvia en afegir nova informació (axiomes) al sistema. Una lògica és no-monotònica si la veritat d'una proposició pot canviar quan hom afegeix nova informació al sistema (axiomes) o quan n'elimina informació prèviament existent. Vegeu: http://cs.wwc.edu/~aabyan/Logic/Nonmonotonic.html.

facie i l'entrada de les idees de diàleg, dialogia, dialèctica, controvèrsia..., per acostar-se a les negociacions o interaccions dels operadors del dret en escenaris reals.[4]

Els punts que se subratllen són els següents: (i) l'estructura del raonament ha de ser entesa en el context del diàleg o discussió; (ii) la qualitat de la decisió jurídica és influïda per la qualitat del procediment amb què es pren; (iii) el diàleg és un bon procediment per al procés jurídic de decisió.

Així, hi ha actualment dos enfocaments coincidents en la descripció de les regles del procés dialògic en dret: (i) la *derrotabilitat* normativa (*defeasibility*); (ii) la descripció *pragmadialèctica* dels arguments.

Aquesta tendència ha revisat el paper de la lògica, especialment la lògica deòntica, en els models computacionals i ha permès una nova aproximació de la IA als problemes dels operadors jurídics.[5]

Derrotabilitat significa revisió de la validesa de la conclusió de l'argument en funció de nova informació. Es connecta amb la no-monotonicitat, és a dir, el fet que l'addició de nova informació no produeix cadenes deductives més llargues.

L'exemple més conegut és el de Marvin Minsky (1975) i Tweety, el seu ocell predilecte. Si sabem que Tweety és un ocell, tendirem a inferir que pot volar, *excepte si* afegim la informació, per exemple, que Tweety és un pingüí. La conclusió aleshores varia: Tweety és un ocell que *no* pot volar *perquè* és un pingüí.[6] L'estructura recorda la disposició de l'estructura argumentativa de Toulmin (la relació entre fet, probabilitat, justificació, refutació i fonament de la conclusió d'un argument).

---

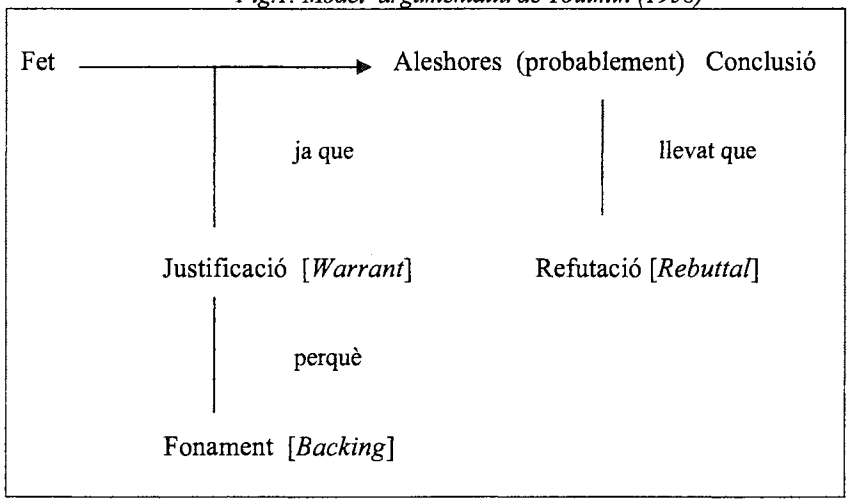
[4] "L'argumentació és un dels temes candents de l'actual investigació en IA i dret. El tema comú és que el raonament jurídic es realitza generalment en un context de debat i desacord, on un proponent i un oponent a una demanda argumenten sobre la sostenibilitat de la demanda" (Feteris i Prakken 2000: 107).

[5] Hom distingeix quatre nivells en els models computacionals de raonament jurídic: (i) nivell lògic (construcció d'un argument); (ii) nivell dialèctic (comparació i afirmació d'arguments contradictoris); (iii) nivell procedimental (regulació del procés d'argumentació); (iv) nivell estratègic o heurístic (argumentació persuasiva) (Prakken i Sartor 2002).

[6] Aquest és un article clàssic en AI, que ha tingut diverses versions. La versió llarga original publicada al MIT (1974) la trobareu a: http://web.media.mit.edu/~minsky/papers/Frames/frames.html.

Així, si Joan és nascut a Madrid, posem per cas, inferirem que probablement és espanyol, ja que Madrid és una ciutat espanyola i segons l'art. 17 del vigent Codi Civil és espanyol el nascut en territori espanyol. Però pot ser que Joan hagi renunciat a la seva nacionalitat en benefici d'una altra. La conclusió que Joan és espanyol depèn doncs també d'altres fets que poden invalidar o refutar l'afirmació inicial. Aquesta és l'estructura del model [fig.1.]:

Fig.1. Model argumentatiu de Toulmin (1958)



Pragmadialèctica és el nom que rep el corrent que recupera les posicions estratègiques dels parlants en el joc d'argumentació i contraargumentació del diàleg.[7]

És fàcil de veure que ambdues perspectives conflueixen en les modelitzacions sobre el dret. Una, pròpiament formal; l'altra, més lingüística. És comú considerar "el procés jurídic com una forma específica de discussió crítica racional" (Feteris i Prakken 2000: 109).

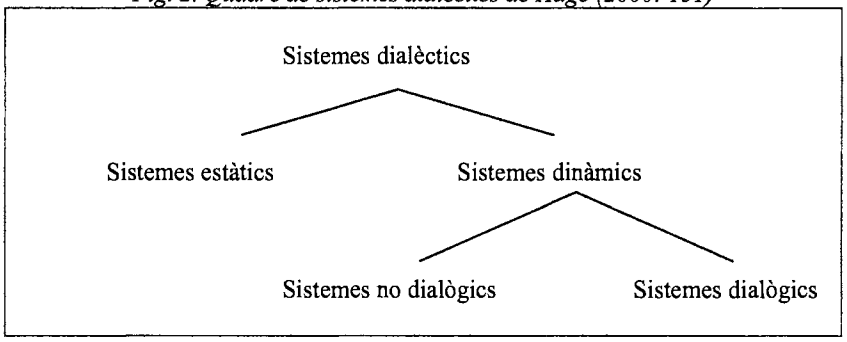
De fet, els programes de finals dels anys vuitanta i dels anys noranta ja tenien en compte les distintes posicions que divergien dins de

[7] Jugant amb la proximitat fonètica entre *dret* i *diàleg* en anglès, també ha estat proposada darrerament l'expressió *Dia-Law* (Lodder 2000).

la interpretació. HYPO (Ashley i Rissland 1988), TAXMAN (McCarty 1991), CABARET (Skalak *et al.* 1991), CATO (Aleven i Ashley 1992), BANK XXX (Rissland *et al.* 1997) són exemples de representació dinàmica del coneixement jurídic en programes de raonament basat en casos.

Però els nous models són *procedimentals* i, sense pressuposar que el coneixement és enterament donat, "capturen", "troben" la relació entre els fets i les normes a partir del joc del procediment jurídic mateix. No es tracta ara de trobar el resultat "correcte" o "vàlid", sinó de representar el procediment a partir del qual es raona. Són sistemes, doncs, no només dinàmics sinó dialògics.[8]

Fig. 2. Quadre de sistemes dialèctics de Hage (2000: 151)



2.2 *Argumentació i retòrica*

És justament aquesta idea implícita de racionalitat, a partir de la qual hom "imagina" la interrelació, els intercanvis argumentatius en escenaris jurídics, en lloc de procedir a l'inrevés, és a dir, partir de les dades obtingudes per arribar a la modelització *segons* escenaris diversos, el que jo trobo limitador en la perspectiva anterior.

Naturalment, hom no ha de prendre aquesta observació de forma absoluta, perquè la investigació en filosofia o en fonaments lògics no té els mateixos trets que la investigació empírica o aplicada. I, a més, cal

[8] Una bona descripció dels models estàtics i dinàmics es troba a Hage (2000). Hage ho especifica molt bé: "Els sistemes dialògics mimetitzen, per dir-ho així, la pràctica jurídica" (Hage 2000: 151).

advertir que s'ha produït una notable obertura respecte a l'estructura tancada dels llenguatges de representació dels drets, obligacions i deures. Aquests llenguatges constitueixen intents de trobar el "comú mínim denominador" del llenguatge jurídic, per parlar amb Hohfeld, capaç de representar *qualsevol* cas. L'intent de trobar un llenguatge jurídic universal —com els denominats LLD de McCarty (1989) o el llenguatge A-Hohfeld d'Allen i Saxon (1995)— es modera amb la idea de *racionalitat limitada* dels models construïts (Sartor 2005).[9]

Però això no obsta per deixar de dir que es produeix un salt entre l'objecte jurídic —el coneixement del dret— tal com és imaginat pel teòric i la modelització que aquest produeix. Podria dir-se també que es deixa d'especificar la relació entre els microfonaments cognitius i els macrofonaments de la teoria, i que això afecta sobretot el model epistemològic de l'objecte jurídic pressuposat i afecta menys l'ontològic o la consistència del model.

Breument, el tipus de racionalitat pressuposada en la formalització de sistemes dialèctics es focalitza en la consistència interna del model, però molt menys en la seva connexió amb els escenaris reals o en el que ha estat denominat també llur *racionalitat ecològica.*[10]

Argumentaré la meva posició a partir de tres punts de vista sobre la retòrica i el dret: històric, contextual i inferencial. Ho il·lustraré amb alguns exemples, i avançaré també que l'orientació diversa que hem emprès amb la construcció de IURISERVICE respon a l'intent de crear un *feed-back* recurrent amb els usuaris i de remodelar el context de la cultura judicial professional. Per això no efectuem inferències en lloc del jutge, sinó que ens limitem a oferir-li la informació que necessita en el moment

[9] Aquests llenguatges es basen en la formulació inicial del pensador de principis de segle Wesley N. Hohfeld, el qual va publicar els anys 1913 i 1917 al *Yale Law Journal* un joc de vuit conceptes en oposició i correlació mútua que va denominar *jural* (jurals). Per exemple, *dret* (*right*) s'oposa a *deure* (*duty*), però és correlatiu a "no-dret" (*no-right*). Aquestes relacions, en teoria, capturen la semàntica del dret, expressen com a llenguatge el discurs jurídic i cobreixen tots els casos possibles.

[10] La psicologia evolutiva és molt clara en aquest punt: "els mecanismes cognitius capaços d'actuacions reeixides en el món real no necessiten satisfer les normes clàssiques de la inferència racional." (Gigerenzer i Goldstein 1996: 651). S'entén per *racionalitat ecològica* "la capacitat per explotar l'estructura de la informació en entorns naturals" (Goldstein i Gigerenzer 2002: 76).

en què la necessita, *anticipant* el problema amb el qual s'està enfrontant. Això és, apliquem coneixement sociològic empíricament validat per construir el programa, abans de modelar l'ontologia. Aquest procés el denominem "cicle pragmàtic integrat", però ara no és el moment de parlar-ne.

3 Dialèctica i història

La diferència entre lògica, dialèctica, retòrica i tòpica —i especialment llur connexió amb la veritat— fou objecte d'anàlisi pels escolàstics medievals.

Més tard, a les darreries del Renaixement i durant l'època barroca, per *ars retorica* o *dialectica artificialis* no s'entén l'obra dels clàssics (Aristòtil, Quintilià, Ciceró...), sinó la seva transformació en esquemes de raonament i expressió (Mortara Garavelli 2000). És en aquesta època quan es produeixen les grans divisions religioses entre luterans, calvinistes i catòlics, i quan els juristes alemanys i holandesos —Johann Apel (1486-1536), Conrad Lagus (1486-1536) i Nicolas Vigelius (1529-1600)— reestructuren el *ius commune* europeu i la *lex mercatoria* a la mesura de les necessitats d'un dret més àgil, apte per a la regulació del comerç i de les ciutats. Aquest caràcter va configurar també la base deliberativa del *common law* i ajuda a entendre la bona recepció que va tenir l'obra de Pierre de la Ramée (*Petrus Ramus*) a Anglaterra.

Les obres de Walter J. Ong sobre l'estructura interna de la dialèctica (1958), i de Jack Goody (1977) sobre els efectes de l'aparició de la impremta i del pensament per quadres expressat en les planxes de gravat (avui en diem *pensament diagramàtic*) ens han ajudat a entendre la importància del canvi. Apareixen els codis, els espais en blanc, la tipografia uniforme i el llibre com a espai d'expressió tancat. Significativament, l'expressió completa d'on prové el mot *índex* en l'ús actual és *Index locorum communium*, índex de llocs comuns: tòpica (Ong 1977: 166).

Esmento aquests detalls perquè aquest és el procés que durà el dret a constituir-se com a tecnologia cognitiva,[11] i més tard com a "meto-

[11] Hem de distingir el dret com a tecnologia cognitiva de la *representació* del dret com a tecnologia cognitiva. El primer aspecte es compon de comportaments, pautes de conducta, interaccions, usos lingüístics, esquemes cognitius... El segon

dologia científica" en el positivisme del segle XIX.[12] Enmig, naturalment, hi ha l'aparició de l'estat modern com a organitzador únic del poder de fer lleis, aplicar-les i castigar-ne les violacions.

3.1 *El dret com a tecnologia cognitiva*

Cal tenir en compte la crisi contemporània d'aquest estat centralitzador i homogeneïtzador, fonament de la "validesa" de les normes, si es vol entendre el paper que té ara l'anàlisi del discurs —la retòrica— i la pragmàtica —la dialèctica dels clàssics— en el coneixement del dret. Perquè una de les característiques d'aquest dret és l'heterogeneïtat, la policentricitat i la polarització dels seus components, i per tant la diversitat en l'organització i la complexitat semàntica i pragmàtica d'expressió i comunicació.

No importa que, després de la guerra freda i amb el que més tard hom ha anomenat "globalització", hagi sorgit un estat "constitucional" de dret amb "principis" que es consideren portadors de valors i que tenen un estatus ontològic diferent del de les normes que integren l'ordenament o el sistema jurídic. Es dóna la paradoxa que a mesura que augmenta l'oralitat i rapidesa dels intercanvis, les mediacions, els arbitratges, els acords —i per tant la privacitat opaca de no deixar rastre escrit— canvia també l'escriptura del dret. Es produeixen més documents, més sentències, més reglaments i lleis que mai. I ara hom les escriu en XML per a una millor gestió automatitzada (Endeshaw 2003, Mountain 2003, Benjamins *et al.* 2005b).[13]

---

correspon als instruments teòrics que els juristes i teòrics del dret han construït i han anat configurant al mateix temps en la construcció d'institucions, codis i textos legislatius. Des d'aquest segon aspecte, hi ha diversos nivells i graus de representació del dret.

[12] He tingut ocasió d'ocupar-me més extensament del procés de constitució de la metodologia jurídica del segle XIX a Casanovas (1996). Vegeu també, sobre l'estructura de la dialèctica de Ramus, Ong (1958), Walton (1999) i Pozzo (2003), i sobre la importància d'aquesta estructura per al raonament jurídic en particular, Casanovas (1998b, 2000).

[13] XML significa *Extensible Markup Language*. És un llenguatge d'anotació que permet descriure diferents tipus de dades i compartir informació entre diferents sistemes. Resulta especialment adequat per Internet. XML afegeix informació —*metadata*— sobre els documents jurídics, la qual cosa permet una gestió auto-

Això anuncia en la segona generació d'Internet un altre canvi en el dret en tant que tecnologia cognitiva.

El sentit comú del científic computacional o del lògic pot incorporar sense saber-ho aquest procés històric. I allò que resulta excessivament simple no és el model argumentatiu (generalment molt elaborat i desenvolupat en un llenguatge formal o formalitzat), sinó el marc substantiu del model. Hom pot assumir sense crítica que el dret és un subconjunt de la racionalitat pràctica, que el discurs jurídic és un subconjunt del discurs pràctic, que el llenguatge lògic de representació —modal o nomonotònic— té prou potència per expressar la representació dels casos i la seva solució normativa (Alexy, Feteris, Habermas...) o bé els diferents "jocs dialògics" entre dos contendents, interlocutors o parts processals.[14]

Tanmateix, si hem de creure els urbanistes, els sociòlegs del dret i els antropòlegs cognitius, el marc és canviant, no homogeni i amb centres segmentats i perifèrics de poder: ja no estem en una situació descriptible a través de l'aplicació de normes a casos o en una estructura dialògica on puguem identificar fàcilment els actors i els objectes de discussió i litigi (tribunals, administració, organismes de mediació...).[15]

El treball dels teòrics de l'argumentació jurídica pot tenir aquesta lectura, també. Les "preferències normatives de segon ordre" (Aarnio), "les justificacions de segon ordre" (MacCormick), els "mecanismes de creació de consens" (Habermas), "l'ajustament mutu de la filosofia i les pràctiques del dret" (Peczenik), la "democràcia flexible" o les "mesures

matitzada i facilita el procés d'harmonització de la complexitat creixent de la legislació i de la jurisprudència. Vegeu, per a la creació d'un estàndard europeu, Boer *et al.* (2002).

[14] Especialment el supòsit de reduir el diàleg a només dues parts em sembla poc realista. Els "blocs constructius" dels sistemes de dialèctica formal solen sintetitzar-se de la següent manera: (i) els dos participants, denominats *proponent* i *responent*, (ii) els tipus de moviments que els participants estan facultats per fer (diversos actes de parla per torns, e.g.); (iii) la seqüència de les jugades, on el moviment posterior depèn del precedent; (iv) la finalitat del diàleg com un tot (Walton 2000: 334).

[15] Vegeu, per a una explicació més extensa, Casanovas (1998a, 1998b, 2000, 2003).

de ponderació aritmètica dels valors constitucionals" (Alexy),[16] poden estar assumint l'estructura d'un objecte teòric —el dret— que fa temps que ja ha canviat de forma. I fins i tot un moviment aparentment neutre com és l'opció per la modelització en lògica no-monotònica pot trobar-se circumscrit, no per les condicions epistemològiques de la racionalitat que assumeix —models de racionalitat limitada— , sinó per les condicions sociològiques i socioeconòmiques del marc institucional on l'assumeix (gestió de coneixement dins d'unitats transnacionals o en situació de segmentació infraestatal).

L'espectre de teories argumentatives, doncs, pot ordenar-se també en funció dels pressupòsits implícits respecte de l'autoritat, la forma d'estat i el fonament normatiu o no normatiu de la regulació.

4 Dialèctica, retòrica i contextos dinàmics

Una altra manera de tenir en compte la transformació històrica és adonar-se que l'estructura institucional del context no és un *datum*, una situació ja donada d'entrada, sinó que es configura de manera dinàmica en pautes o patrons de conducta que tendeixen a estabilitzar-se en els grups professionals.

La institucionalització es produeix en condicions precises, on els esquemes cognitius solen guiar la categorització de les situacions de forma automàtica i repetitiva. Els mecanismes interns de la presa de decisió, p. ex., no són els mateixos en òrgans judicials col·lectius (equips professionals) o en òrgans unipersonals, o si la discussió és a porta tancada o en les vistes orals. Però els mateixos jutges poden quedar entrampats per les situacions que ells mateixos creen o per un canvi produït en les regles processals (en llur pròpia actuació comunicativa).

Per això resulten tan interessants les situacions processals de bloqueig, d'escalada de la tensió interna o del to de la discussió. Alguns cops la violència de la situació es deu a la dinàmica interna del contingut del discurs. Però d'altres vegades el problema respon a canvis estructurals que afecten la representació que els actors fan de si mateixos, dels altres

[16] No citaré aquí totes les referències. Vegeu, per a una explicació introductòria de les distintes posicions, Latorre (2002). Sobre la proposta de ponderació aritmètica dels valors constitucionals, vegeu Alexy (2003a, 2003b).

actors i de les regles de joc que configuren el procés. Aquests canvis en les *representacions de segon ordre* i els conflictes professionals en la definició de la tasca resulten indicatius de les transformacions estructurals.

Posaré alguns exemples de models culturals i esquemes cognitius en situacions comunicatives que ens hem trobat en el nostre treball de camp i en les etnografies que hem tingut ocasió d'efectuar.

4.1 *Efectes comunicatius contraperformatius (*counter-performative communicative effects*)*

Definiré aquest tipus d'efectes com les situacions paradoxals creades per la metaoperació reflexiva sobre el rol del parlant. Imaginem un jutge que pregunta a l'acusat: "Què prefereix que faci amb vostè, *a* o *b*? Si faig *a* passarà això, si faig *b*, passarà això altre." Quan algú intenta canviar el seu rol metaoperant d'aquesta manera, a l'interior del seu propi rol institucional, aleshores la reflexivitat del discurs afecta la comprensió de l'acusat i l'obliga també a redefinir el seu propi rol i la situació sencera (com opera un jutge, què pot esperar del procés, etc.).

Això és el que succeïa en els intents dels jutges i magistrats de no castigar l'incompliment de la denominada "prestació social substitutòria" en casos d'objecció de consciència al servei militar, abans de la seva supressió. Des del punt de vista lingüístic i comunicatiu —no dels efectes jurídics— la situació d'un jutge posant-se al costat de l'objector de consciència per assistir-lo en la seva oposició a la llei *mitjançant l'ús del mateix llenguatge judicial* provoca en un primer moment efectes contraperformatius, és a dir, la incomprensió de la situació per part del justiciable i la impossibilitat de comunicar la intenció del locutor. (Això no vol dir que *només* hi hagi aquests efectes: la situació és prou interessant i se sol produir en estats de transició política, legislativa o social.)[17]

[17] Vídeo de recerca sobre la prestació social substitutòria, Tribunal de la Instància de Sabadell, maig 1995 (edició d'Elisenda Ardèvol i Emma Teodoro, GRES, UAB, 1995).

4.2 *Efectes comunicatius d'alteració institucional (*institutionally disruptive communicative effects*)*

En el moment que els protocols de comunicació habituals es veuen afectats per un canvi estratègic d'una de les parts, aleshores es produeix un context nou a partir de propietats emergents entre els participants en la interacció, i una escalada de la tensió per definir novament el marc d'interacció.

Aquesta situació sol acompanyar l'entrada en vigor de lleis que afecten les institucions. Es va produir, per exemple, en la introducció del procediment judicial del jurat a Espanya a partir de la implementació de la Llei Orgànica 4/1995 (Casanovas i Poblet 1999). En els procediments judicials, els protocols d'interacció estan sedimentats a partir de la cultura processal compartida entre els professionals. Però en introduir en el procediment judicial un tercer actor que és al mateix temps receptor i de vegades interlocutor (el jurat), els gèneres discursius —com els informes finals d'advocats i fiscals— i els estils d'actuació canvien i susciten la redefinició dels rols discursius dels locutors.

Els anys 1996 i 1997, en els primers judicis de jurat, hom va poder veure conflictes i discussions institucionals inesperades als tribunals en les interaccions entre fiscals i magistrats sobre el que era permès o no d'introduir en el discurs. Solien acabar amb protestes formals dins el procés i amb negociacions en públic i en privat, de vegades molt tenses.[18]

4.3 *Cinèsica cultural interrompuda (*disrupted cultural kinesics*)*

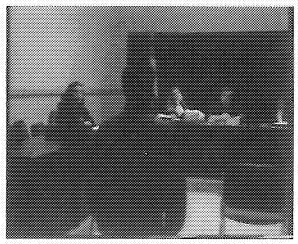
Es tracta d'una situació comuna en les interaccions als tribunals on hi ha distància cultural entre el tribunal i els operadors processals (justiciable, demandant, demandat, testimonis...).

Ha estat observat —per exemple en les comunitats de diàleg en la denominada "justícia restauradora" o "reparadora" (van Stokkom, 2005)— que de vegades, per definir el marc comunicatiu, les actituds, els gestos, l'expressió de les cares i les mirades són més importants que el discurs verbalitzat.

[18] Maqueta del Jurat, Audiència Provincial de Barcelona 1996, vídeo de recerca (GRES, UAB, 1997).

Un altre exemple l'ofereixen els adolescents i joves musulmans provinents del Magreb —coneguts com a MEINA (*menors immigrants no acompanyats*)—, que poden caure en xarxes criminals que els fan servir de portadors de droga. Quan es troben davant del jutge europeu, tots els gestos que acompanyen la denegació del delicte expressen el principi habitual en la justícia àrab de gestos exculpadors i de senyals de respecte. És la voluntat d'Al·là: jo sóc un bon fill, un bon creient..., segueixo el que he de fer per reunir-me amb el meu pare o per enviar diners a casa. És un discurs mut *ad hominem* que subratlla la innocència obrint els braços, mantenint els genolls i els peus junts i mirant fixament de front. La denegació del delicte que acompanya el gest sol ser interpretada pels jutges com a "mentida": pocs veuen que es tracta d'un discurs que no atorga valor a les accions sinó a les intencions "pures". Estan operant, doncs, models culturals de justícia diferents en un context processal compartit.[19]

Fig. 3. Cinèsica d'un jove marroquí en un judici de tràfic d'estupefaents (GRES, Audiència de Barcelona, 1993)



4.4 *Acoblament estructural discursiu (*discursive structural coupling*)*

L'etnometodologia clàssica ja retia comptes de les explicacions i mètodes *ad hoc* que els parlants efectuen en contextos determinats. Són hipòtesis de vida quotidiana que, de forma més o menys reflexionada, els actors afaiçonen per "fer sentit" de llurs experiències en un context determinat. En una etnografia fílmica que va tenir lloc al Marroc durant l'estiu de l'any 2003, una pedagoga marroquina, formada a París, directora de

[19] "Un equipatge especial", vídeo de recerca, GRES, Audiència de Barcelona (edició d'Elisenda Ardèvol, GRES, UAB, 1993).

Centre d'Acollida i bona coneixedora de Tànger, definia la ciutat com un "espai de l'il·lícit". Ens va oferir una autèntica actuació de 4 minuts que vam poder enregistrar sobre l'absència d'espai públic i el perquè de determinats comportaments que no poden ser regulats jurídicament o mitjançant sancions.

La tesi aquí és que aquest tipus de discurs explicatiu actua com un *connector estructural* entre el context macrosociològic conegut —trets específics generals de l'estat i de l'economia marroquina (el patrimonialisme econòmic com a pauta de conducta de les elits, p. ex.)— i els patrons microsociològics de conducta. Per entendre com opera la connexió, cal analitzar en aquest cas no solament els elements rellevants de la cultura i la societat marroquina, sinó els de la cultura híbrida contemporània presents en l'explicació (els elements comuns entre les dues bandes de l'estret, la cultura universitària francesa...).[20]

5 Dialèctica, retòrica i inferència

Anem ara als microfonaments cognitius. Defensaré que les inferències que es produeixen en situacions reals no són sempre expressables en implicacions lògiques —no necessàriament sil·logístiques tampoc— o en implicatures pragmàtiques de significat (com pressuposava Grice), perquè no es tracta de l'assignació de significat a un seguit d'expressions lingüístiques o gramaticals. El coneixement pràctic opera de forma molt més ràpida i perceptiva, per mitjà d'esquemes de gestió de la memòria. Posaré dos exemples: un, relatiu a la *seqüència* del raonament; l'altre, relatiu al seu *procés*.

5.1 *Heurística d'acoblament*

De fet, ja hi comença a haver evidència empírica que la representació abstracta dels models que pressuposen una excessiva complexitat de computació en humans que decideixen en situacions reals és equivocada. Comparant les dades obtingudes en mesures efectuades en dos tribunals inferiors de Londres, per exemple, Mandeep Dhami (2003) conclou que els jutges prenen les seves decisions no en funció d'alguna regla basada

[20] Treball de camp, Marroc, etnografia, agost-setembre 2003, sobre MEINA.

en el pes estadístic de determinades variables, sinó en funció d'un arbre de decisió, una mena de mapa mental per facilitar la feina. Aquests arbres —que Dhami denomina "heurística d'acoblament" (*matching heuristics*)— són diferents per a cada tribunal.[21] La forma de predir les decisions, doncs, no és establir cap mínim de càlcul sobre variables (límit o regla de Franklin) sinó descriure exactament l'arbre utilitzat com a instrument cognitiu d'acoblament per a cada nou cas.

5.2 *Abducció visual*

Abducció és el terme escollit per Charles S. Pierce per designar les inferències creatives, de descobriment o d'associació d'idees. Però el fet és que el raonament abductiu pot ser visual i no verbal (Thagard i Shelley 1997). L'*abducció visual* és el procés de crear *coherència epistèmica* (Holyoak i Thagard 1997) a partir d'una seqüència d'imatges instantànies en la memòria que donen raó d'un fet o d'un seguit de fets.[22]

---

[21] Es tractava en un principi de descriure per a dos tribunals londinencs quines eren les variables rellevants en la decisió d'ingressar un acusat en una institució penitenciària (edat, sexe, raça, gravetat del delicte...). La tesi de Dhami és que la selecció d'una vintena de variables i el fet d'efectuar-hi anàlisis de regressió múltiple no explica ni ajuda a anticipar la decisió del tribunal. En canvi, Dhami va comprovar que el jutge ordenava en un ordre preferencial el que considerava important —petició del fiscal, existència d'expedients condemnatoris anteriors, petició de la policia... Bastava que el jutge anés eliminant les preguntes: una sola resposta positiva bastava per efectuar l'ingrés. Si al final la resposta a totes elles era negativa, deixava el justiciable en llibertat (amb o sense càrrecs). Tant les variables escollides com l'ordre de l'arbre de decisió era diferent en els dos tribunals de primera instància analitzats.

[22] Val la pena la citació extensa en aquest punt: "Suposem que aneu al pàrquing després de comprar en un centre comercial i trobeu que us han ratllat una porta del cotxe. Naturalment, comenceu a preguntar-vos què ha passat i a generar hipòtesis per explicar com s'ha fet la ratllada. Les vostres abduccions poden ser purament verbals, si comenceu a aplicar regles del tipus «Si una porta d'un cotxe s'obre i incideix en la porta d'un altre cotxe, aleshores es produeix una ratllada en la segona porta». Podeu abduir verbalment que algú ha obert una altra porta que ha ratllat la vostra. Però la manera de pensar que és natural per a molta gent és efectuar el mateix tipus de raonament de forma gràfica. Podeu formar-vos la imatge mental d'un cotxe aparcant al costat del vostre i del seu conductor que obre la porta i us ratlla la porta del cotxe. L'explicació és aquí una mena de pel-

"En la visió no es tracta simplement de prendre inputs sensorials i transformar-los directament en interpretacions que formen part de l'experiència conscient, perquè els inputs sensorials són sovint incomplets o ambigus" (Thagard *et al.* 2002: 113).

La narrativitat és immediatament posada en escena a partir d'estímuls que poden iniciar un procés molt ràpid d'instanciació d'imatges en la memòria. L'interessant aquí per a nosaltres és que aquest procés es dóna en els advocats que cerquen informació jurídica a partir de narracions, històries, fets evocats o imaginats, i no només d'abstraccions conceptuals (Komlodi 2002, 2004). I també es dóna en els jutges i magistrats quan efectuen l'operació de "reconstruir els fets" en les diverses fases del procés i en les discussions internes de deliberació dels casos (Casanovas 1994). Es tracta d'un procés on les inferències i la seqüència d'imatges són "embragades" o "disparades" no solament des de les dades disponibles a partir del sumari o de la vista oral, sinó també a partir de la discussió mateixa del cas en la interacció mútua. Es produeix, doncs, un procés de "raonament col·lectiu" o, millor, de gestió corporativa del coneixement que no pot ser fàcilment descrit en base solament al processament individual de la informació.

---

lícula mental on imagineu com us ratllen la porta. La inferència abductiva que l'accident s'ha produït d'aquesta manera inclou una imatge mental de la porta d'un altre cotxe ratllant el vostre. Aquestes imatges ofereixen una representació icònica de l'esdeveniment que conjectureu que ha passat, ja que la imatge que us formeu s'assembla a l'esdeveniment hipotètic d'una manera molt més directa que no pas ho faria una representació verbal/enunciatival. Sempre que el nostre coneixement de com són les coses impliqui representacions gràfiques dinàmiques, aquestes representacions poden ser utilitzades per generar representacions icòniques d'allò que succeeix. Molts científics han explicat que les imatges han tingut un paper crucial en el seus pensaments més creatius. Entre els més eminents es troben Bohr, Boltzmann, Einstein, Faraday, Feynman, Heisenberg, Helmholtz, Herschel, Kekulé, Maxwell, Poincaré, Tesla, Watson i Watt.

"*Efectuar visualment les abduccions pot tenir avantatges cognitius molt forts. Amb representacions verbals com són les regles podria resultar necessària la cerca a través de moltes inferències possibles abans de trobar hipòtesis explicatives plausibles. Però una imatge de la situació pot suggerir immediatament una possible causa, si desplega prou vívidament factors espacialment contigus i que, per tant, tinguin una probabilitat més alta de ser causalment rellevants* [cursiva meva]" (Thagard i Shelley 1997: 419).

6 Sistemes intel·ligents

La idea, doncs, és que hom ha de tenir en compte el caràcter comú, compartible, del coneixement jurídic si el que pretén és modelar-lo d'alguna manera en la construcció d'un sistema intel·ligent. I resulta encara més important de fer-ho tenint en compte les necessitats dels potencials usuaris i els trets cognitius i pragmàtics del seu ús de la llengua.

Hem denominat "ontologies jurídiques professionals" o "ontologies de coneixement jurídic professional" (OPLK, *Ontologies of Professional Legal Knowledge*) el tipus d'ontologies per serveis web que es poden construir tenint en compte els models cognitius que els usuaris fan servir realment per efectuar les cerques. Això, naturalment, significa que els models es basteixen sobre coneixement empíric prèviament obtingut mitjançant els mètodes generalment acceptats en ciències socials (etnografies, entrevistes en profunditat, enquestes...).

6.1 *IURISERVICE*

IURISERVICE és un iFAQ que respon a aquest requeriment. Es tracta d'un programa que permet als jutges més inexperts, acabats de sortir de l'Escola Judicial, compartir l'experiència dels jutges més experimentats en qüestions pràctiques com les següents:

- Ha venido por la mañana una señora que quería una orden de protección. Llevamos todo el día con el tema. Se la acabo de acordar y le estoy notificando la orden de protección y ya me dice que quiere retirar la denuncia y no quiere la orden de protección. ¿Qué hago?
- Me viene la familia de una persona diciendo que la persona tiene un trastorno psicológico y que no se quiere tomar la medicación y hay un riesgo de que se desequilibre. ¿Qué puedo hacer?
- Hay que realizar una autopsia de un cadáver. La familia del muerto pide que la autopsia la haga un médico en concreto y en un sitio en concreto. ¿Debo acceder a ello? ¿Pueden nombrar un médico para que asista a la autopsia del médico forense? ¿Puede el médico llevarse algún órgano?
- Hay una persona mayor que vive sola y que hasta ahora iba alguien del ayuntamiento a cuidarla pero necesita una asistenta y los de servicios

> sociales dicen que no quieren pagarla y han acudido aquí al juzgado. ¿Qué alternativas hay? ¿Qué puedo hacer?[23]

La fig. 4 (pàgina següent) mostra l'estructura general del sistema, el qual incorpora un metacercador capaç d'efectuar cerques automàtiques en bases jurídiques per adjuntar jurisprudència adequada a la resposta de les preguntes anteriors.

Hem denominat "ontologia de coneixement judicial professional" (OPJK, *Ontology of Professional Judicial Knowledge*) la xarxa de conceptes, instàncies i relacions que modelen el coneixement professional del jutge (aquest cop, basat en els dubtes i qüestions pràctiques) que hem pogut inferir de les dades obtingudes.[24]

El tret característic d'aquesta investigació, tanmateix, és que no pressuposa que haguem de reconstruir automàticament les inferències que el jutge ha de fer del cas i de la llei per prendre la decisió. L'ontologia s'aplica al coneixement pràctic implícit, tàcit, que el jutge posseeix. Es tracta, doncs, d'estructurar i organitzar el coneixement que pot compartir amb el sistema per efectuar les cerques.[25]

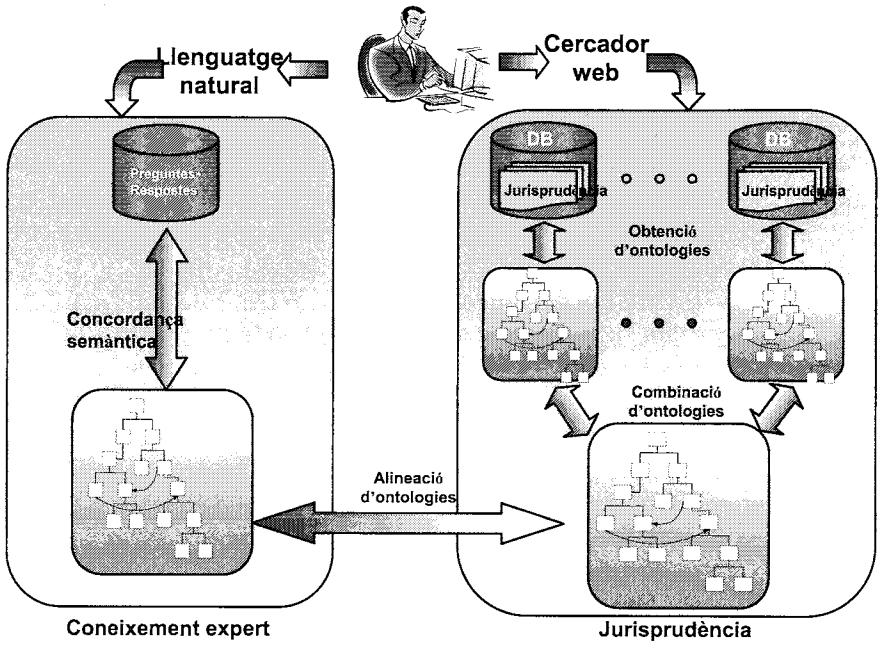
---

[23] Etnografía SEKT, Tribunals de 1a Instància i Instrucció, Promoció núm. 52 Escola Judicial Espanyola (GRES-IDT, UAB, 2004).

[24] Vegeu una explicació més extensa del tipus de representació del dret que efectuem en les ontologies professionals a Casanovas (2005): http://www.leibniz sociedad.org/secciones/mater/pon/textos/ontologias_pompeu.pdf.

[25] Vegeu l'arquitectura, l'ontologia preliminar i els càlculs de distància semàntica a Casanovas *et al.* (2004) (http://www.sekt-project.org/rd/deliverables/wp10/sekt-d-10-2-1-LegalScenario.pdf) i Casanovas *et al.* (2005a,b,c).

Fig. 4. Estructura de IURISERVICE. Projecte SEKT



Arribem així a la denominada *web semàntica*, l'organització en objectes informàtics del coneixement compartible pels éssers humans i els programes d'ordinador (Benjamins *et al.* 2004). Es tracta que el programa "entengui" el problema que l'usuari té en ment quan efectua les cerques i sigui capaç de descodificar els "objectes mentals" de l'usuari, generalment expressats en una llengua natural.

6.2 *Sistemes intel·ligents en dret*

Per això he usat abans el terme *estratègia indirecta* en referir-me als sistemes intel·ligents i l'argumentació. Hi ha sistemes modelats sobre l'estructura de Toulmin, p. ex., com l'australià FAMILY-WINNER, que han estat provats amb èxit per ajudar els cònjuges en procés de divorci a calcular la millor alternativa possible (BATNA) en cas de desacord sobre

la custòdia dels fills i la repartició dels béns (Zeleznikow i Bellucci 2003), i a renegociar una solució raonable.[26]

Però fins i tot en aquest cas, la base del programa no recull la complexitat del mapa de Toulmin sinó, tot al contrari, aprofita la seva simplicitat.

Des d'aquesta perspectiva, *calcula* possibilitats i alternatives que presenta als usuaris, però no "raona" per ells, no "dedueix" solucions normatives en forma de regla. Ajuda a distribuir millor, si de cas, les possibilitats de trobar una sortida a partir de la combinació de diverses tècniques: (i) teoria de jocs, (ii) diàleg, (iii) argumentació.

IURISERVICE s'assembla a FAMILY-WINNER, però sense reproduir l'estructura de l'argumentació i donant més llibertat a l'usuari. Incideix en el procés de decisió del jutge d'una manera diversa, en oferir-li la possibilitat de compartir un coneixement judicial que li permet aprofitar l'experiència acumulada pel col·lectiu i en permetre-li a més d'organitzar millor les cerques de jurisprudència en funció del problema que el jutge té al davant.

Però per a fer això, IURISERVICE no "imita" la pràctica judicial —per usar l'expressió de Jaap Hage—, sinó que utilitza tècniques de processament del llenguatge natural (distància semàntica, vegeu fig. 5),[27] totalment allunyades del procés d'argumentació que realment ha d'efectuar l'usuari per prendre la decisió (Casanovas *et al.* 2005b).

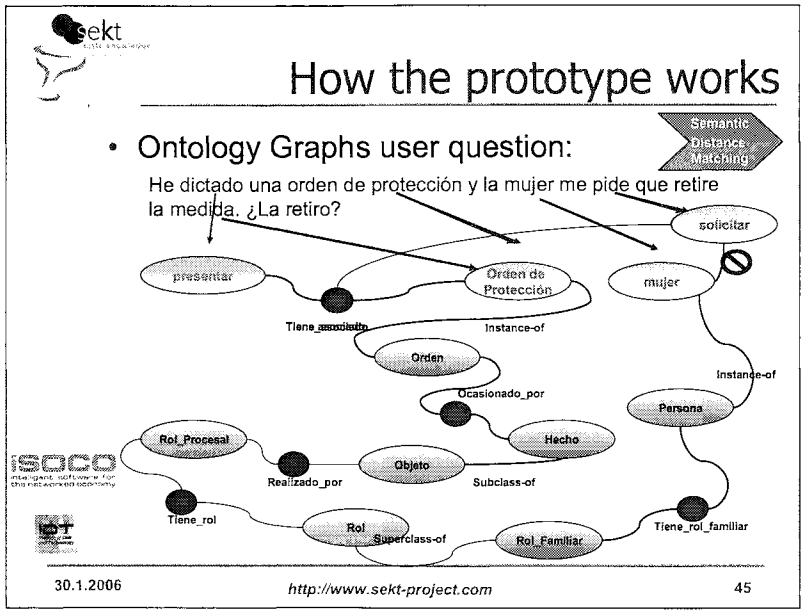
Aquest procés el vam haver de pensar abans, quan vam haver d'identificar i formular els problemes judicials més habituals del jutge novell en els mateixos termes en què se'ls representa ell mateix. Per això defensem que no és possible prescindir de l'especificitat pragmàtica i

[26] BATNA és un acrònim de *Best Alternative To a Negotiated Agreement*. En resolució de conflictes, aquesta línia de pensament és coneguda com a característica de l'Escola de Harvard. Lodder i Zeleznikow (2005) han proposat un model de negociació en tres passos: (i) càlcul del BATNA per ajudar els cònjuges a preveure què pot passar judicialment si no hi ha acord; (ii) suport a la comunicació mútua mitjançant tècniques de diàleg; (iii) suport a la solució negociada mitjançant tècniques de distribució i compensació.

[27] Es calcula el grau de similitud semàntica entre la pregunta formulada per un usuari i la pregunta prèviament emmagatzemada en el sistema, utilitzant grafs entre nodes (conceptes): http://www.sekt-project.org/rd/deliverables/wp10/sekt-d-10-2-1-LegalScenario.pdf i Casanovas *et al.* (2005a,b,c).

cognitiva de l'ús del llenguatge judicial per modelar el coneixement jurídic en sistemes intel·ligents.

Fig. 5. iSOCO. Càlcul de distància semàntica en IURISERVICE



IURISERVICE no calcula solucions, sinó que es fonamenta en tècniques conegudes fins ara com a "recuperació de la informació" (*information retrieval*). Però és fàcil de veure que es tracta més d'una oferta d'organització i gestió intel·ligent del *coneixement* judicial (i de la seva fonamentació en bases jurisprudencials) que no pas d'informació. Pensem que aquesta gestió incorpora també raonament perquè es basa en dades fiables que delimiten l'univers de discurs disponible i serveix de guia per al raonament judicial abductiu (creatiu) en el moment que el jutge s'enfronta a la decisió. Des d'aquesta perspectiva, IURISERVICE és un instrument tecnològic de suport a la resolució judicial de problemes (*problem solving*).

Hem de dir també que partir de les dades empíriques és una garantia, però no hi ha res que permeti assegurar que el producte final gaudirà d'una implantació ineludible. En la construcció d'ontologies hi ha moltes metodologies i epistemologies distintes (Gómez Pérez *et al.*

2004) i, de fet, molts cops les institucions electròniques són bastides amb èxit mitjançant un alt grau d'intuïció sobre les necessitats dels usuaris (compradors, venedors, donadors, participants en subhastes electròniques etc.), o amb observacions inicials directes que basten per comprendre l'estructura de regles per modelar, l'escenari d'implantació i l'entorn d'actuació.[28]

L'estratègia depèn de les finalitats del sistema, de l'estructura del problema i de la complexitat del coneixement. La construcció d'institucions electròniques té objectius que és possible delimitar amb precisió però que són diferents dels objectius de IURISERVICE.

He d'explicar bé aquest punt. Les institucions electròniques no són sistemes experts. Es tracta d'una tecnologia d'agents múltiples (*Open Multi Agent Systems*, MAS) que en un entorn virtual reprodueixen institucions socials. Els agents automatitzen operacions concretes i cicles determinats superant les constriccions d'espai i temps que afecten els humans i això, efectivament, facilita molt la feina. Pensar l'actuació dels agents des del dret i les ciències socials resulta francament interessant i d'obligada reflexió en un futur molt proper.

Però cada problema requereix el seu plantejament. No és el mateix modelar un cicle d'actes que comencen i acaben en si mateixos en *institucions dialògiques performatives* o, més senzillament, *institucions socials performatives*,[29] que modelar la cultura judicial.

A més, cal comptar amb la reacció dels usuaris. No sempre és positiva, almenys d'entrada. Especialment en els àmbits jurídics, durant els anys noranta hom va poder constatar el fracàs dels sistemes experts que pretenien oferir raonaments complementaris o alternatius als dels advocats, jutges i fiscals. Els productes basats en raonaments per casos

[28] Resulta especialment interessant el treball sobre institucions electròniques realitzat al IIIA-CSIC per Carles Sierra, Pablo Noriega, Enric Plaza i Juan Antonio Rodríguez. Vegeu, p. ex., el projecte de modelització de les subhastes de peix: http://www.iiia.csic.es/Projects/fishmarket/newindex.html.

[29] En aquest tipus d'institucions, és possible definir i anticipar les accions i moviments dels participants a partir d'un conjunt d'agents, rols, interaccions i regles: "quan té lloc una subhasta a través d'una institució com aquesta, es realitza un *procés dialògic*, però és un procés dialògic en què el *significat* de les *il·locucions*, el *protocol* per a l'intercanvi d'aquestes il·locucions i els *efectes* i *precondicions* d'aquestes il·locucions són tots *sostinguts* per la institució" (Noriega 1999: 86).

van ser generalment ignorats, perquè els operadors jurídics preferien seguir basant-se en llur pròpia experiència, encara que perdessin en precisió o en capacitat d'identificació de la informació rellevant.

Pensem que l'estratègia indirecta de càlcul de distància semàntica juntament amb un bon coneixement dels escenaris i entorns d'aplicació del sistema, permet evitar aquest escull. Dit d'una altra manera: intentem pensar *amb* l'usuari, no *per* ell. El coneixement jurídic s'insereix així en l'esquema concret d'argumentació que el jutge vulgui fer-ne: no oferim arguments calculats o inferits sobre el cas en funció dels precedents o les normes dels textos legislatius; ens limitem a posar en contacte l'experiència judicial acumulada i el jutge que pot necessitar-la i fer-ne ús. I si funciona, ja haurem fet prou.

Referències bibliogràfiques

ALEVEN, Vincent i ASHLEY, Kevin D. (1992) *Automated Generation of Examples for a Tutorial in Case-Based Argumentation,* "Proceedings of the Second International Conference on Intelligent Tutoring Systems, Lecture Notes in Computer Science", vol. 608, Springer Verlag, Berlín i Heidelberg, pàg. 475-584.

ALEXY, Robert (2003a) *Constitutional Right, Balancing, and Rationality*, "Ratio Iuris", vol. 16 núm. 2, pàg. 131-140.

——— (2003b) *On Balancing and Subsumption. A structural Comparison*, "Ratio Iuris", vol. 16, núm. 4, pàg. 433-439.

ALLEN, Layman E. i SAXON, Charles S. (1995) *Better Language, Better Thought, Better Communication: The A-Hohfeld Language for Legal Analysis*, "Proceedings of the 5th Conference on Artificial Intelligence and Law", ICAIL '95, ACM Nova York, pàg. 219-227.

ASHLEY, Kevin D. i RISSLAND, Edwina L. (1988) *A Case-Based Approach to Modeling Legal Expertise,* "IEEE Expert: Intelligent Systems and Their Applications", núm. 3, vol. 3, pàg. 70-77.

BENJAMINS, V. Richard; CASANOVAS, Pompeu; GANGEMI, Aldo i BREUKER, Joost (ed.) (2005a) *Law and the Semantic Web. Legal Ontologies, Methodologies, Legal Information Retrieval, and Applications*, Springer-Verlag, Berlín, Heidelberg, Nova York.

——— (ed.) (2005b) *Law and the Semantic Web, an Introduction*, dins V. Richard BENJAMINS *et al.* (ed.) *Law and the Semantic Web. Legal Ontologies, Methodologies, Legal Information Retrieval, and Applications*, Springer-Verlag, Berlín, Heidelberg i Nova York, pàg. 1-17.

BENCH-CAPON, Trevor J.M. (1997) *Argument in Artificial Intelligence and Law*, "Artificial Intelligence and Law", núm. 5, pàg. 249-261.

BENCH-CAPON, Trevor J.M. i PRAKKEN, Henry (2005) *Argumentation*, dins Arno R. LODDER i Anja OSKAMP (ed.) *Information Technology and Lawyers: Advanced technology in the legal domain, from challenges to daily routine,* Springer Verlag, Berlín, pàg. 61-80.

BOER, Alexander; HOEKSTRA, Rinke i WINKELS, Radboud (2002) *MetaLex: Legislation*, dins XML, T. BENCH-CAPON *et al.* (ed.) *Legal Knowledge and Information Systems*. Jurix 2002: The Fifteenth Conference, IOS Press, Amsterdam, pàg. 1-10.

CASANOVAS, Pompeu (1994) Towards a Sociopragmatics of legal discourses. Discourse and Decision-making in an Aurelian Court dins B.S. JACKSON (ed.) Legal semiotics and the Sociology of Law, "Oñati Proceedings", núm. 16, pàg. 151-225.

——— (1996) Gènesi del pensament jurídic contemporani, Proa, Barcelona.

——— (1998a) *El nuevo ius commune: las formas sociales del derecho contemporáneo,* "WP Institut de Ciències Polítiques i Socials", núm. 146, Barcelona, pàg. 1-59, www.diba.es/icps/uk/working_papers/1998.

——— (1998b, 2000) "Coneixement i raonament pràctic", dins CASANOVAS, Pompeu i MORESO, Josep-Joan, *Argumentació i pragmàtica del dret,* Ed. Universitat Oberta de Catalunya, Barcelona, pàg. 157-216.

——— (1999) *Pragmatics and legal culture: a general framework,* "WP Institut de Ciències Polítiques i Socials", núm. 159, Barcelona, pàg. 1-50, www.diba.es/icps/working_papers/docs/wp_i_159.pdf.

CASANOVAS, Pompeu i POBLET, Marta (1999) Facing the Jury in Spain. Discourse and Culture from a Prosecutor's Eyes, dins F. van LOON i K. van AEKEN (ed.) 60 maal recht en 1 maal wijn. Liber Amicorum pr. dr. Jean Van Houtte, Amersfoort, Acco/Leuven, pàg. 245-264.

——— (2003) "Introducción. Cambio tecnológico, pluralismo jurídico, Estado de Derechos", dins Pompeu CASANOVAS (ed.) *Internet y pluralismo jurídico: formas emergentes de regulación*, Comares, Granada, pàg. 1-29.

——— (2005) *Ontologías jurídicas profesionales. Sobre "conocer" y "representar" el derecho. En memoria de Miguel Sánchez Mazas*, http://www.leibnizsociedad.org/secciones/mater/pon/textos/ontologias_pompeu.pdf.

CASANOVAS, Pompeu; POBLET, Marta; CASELLAS, Núria; CONTRERAS, Jesús; BENJAMINS, V. Richard i BLÁZQUEZ, Mercedes (2005a) "Supporting newly-appointed judges: a legal knowledge management case study", *Journal of Knowledge Management*, vol. 9, núm. 5, pàg. 7-27.

CASANOVAS, Pompeu; CASELLAS, Núria; VALLBÉ, Joan-Josep; POBLET, Marta; GORROÑOGOITIA, Jesús; CONTRERAS, Jesús; BLÁZQUEZ, Mercedes i BENJAMINS, Richard (2005b) *Iuriservice II: Ontology Development and Architectural Design*, Bolonya, ICAIL 05', ACM, Nova York.

CASANOVAS, Pompeu; CASELLAS, Núria; TEMPICH, Christoph i VRANDEČIĆ, Denny (2005c) *OPJK modeling methodology*, dins JOS LEHMANN *et. al.* (ed.) *LOAIT. Legal Ontologies and Artificial Intelligence Techniques*, Wolf Legal Publishers, Nijmegen.

ENDESHAW, Assafa (2003) *Web Services and the Law: a Sketch of the Potential Issues*, "International Journal of Law and Information Technology", vol. 11, núm. 3, pàg. 251-273.

FETERIS, Eveline (1997) *A Survey of 25 Years of Research on Legal Argumentation*, "Argumentation", núm. 11, pàg. 355-376.

FETERIS, Eveline i PRAKKEN, Henry (2000) *Introduction: Dialectical legal Argument: Formal and informal models*, "Artificial Intelligence and Law", núm. 8, pàg. 107-113.

GIGERENZER, Gerd i GOLDSTEIN, Daniel G. (1996) *Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality*, "Psychological Review", vol. 103, núm. 4, pàg. 650-669.

GOLDSTEIN, Daniel G. i GIGERENZER, Gerd (2002) *Models of Ecologic Rationality: The Recognition Heuristic*, "Psychological Review", vol. 109, núm. 1, pàg. 75-90.

GÓMEZ PÉREZ, Asunción; FERNÁNDEZ-LÓPEZ, Mariano; CORCHO, Oscar (2004) *Ontological Engineering, with examples from the areas of Knowledge Management, e-Commerce and the Semantic Web*, Springer Verlag, Londres, Berlín.

GOODY, Jack (1977) *The Domestication of the Savage Mind*, Cambridge University Press, Londres, Cambridge.

HAGE, Jaap (2000) *Dialectical models in artificial intelligence and law*, "Artificial Intelligence and Law", núm. 8, pàg. 137-172.

HOLYOAK, Keith J. i THAGARD, Paul (1997) *The Analogical Mind*, "American Psychologist", vol. 52, núm. 1, pàg. 35-44.

KLOSTERHUIS, Harm (2000) *Analogy argumentation in law: a dialectical perspective*, "Artificial Intelligence and Law", vol. 8, pàg. 173-187.

KOMLODI, Anita (2002) The Role of Interaction Histories in Mental Model Building and Knowledge Sharing in the Legal Domain, "Journal of Universal Computer Science", vol. 8, núm. 5, pàg. 557-566.

——— (2004) *Task Management Support in Information Seeking: a Case for Search Histories*, "Computers in Human Behavior", vol. 20, pàg. 153-184.

LATORRE, Massimo (2002) *Theories of legal Argumentation and Concepts of Law. An Approximation.* "Ratio Iuris", vol. 15, núm. 4, pàg. 377-402.

LODDER, Arno R. (2000) *DiaLaw: On Legal Justification and Dialog Games*, "Law and Philosophy Library", vol. 42, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Boston.

——— (2005) *Developing an Online Dispute Resolution Environment. Dialogue Tools and Negotiation Support Systems in a Three-Step Model*, "Harvard Negotiation Law Review", núm. 10, pàg. 287-338.

McCARTY, L. Thorne (1989) *A Language for Legal Discourse. I. Basic Features*, "Proceedings of the Second International Conference in Artificial Intelligence and Law", ICAIL '89, ACM, Nova York, pàg. 180-189.

——— (1991) *On the Role of Prototypes in Appellate Legal Argument*, ICAIL '91, Oxford, ACM, pàg. 185-190.

MINSKY, Marvin (1975) *A framework for representing knowledge*, dins H.P. WINSTON (ed.) *The Psychology of Computer Vision*, McGraw Hill, NovaYork, pàg 211-272.

MORTARA GARAVELLI, Bice (2000) *Manual de retórica* (1988), traducció de Mª José VEGA, Cátedra, Madrid.

MOUNTAIN, Darryl (2003) *XML E-contracts: Documents that Describe Themselves*, "International Journal of Law and Information Technology", vol. 11, núm. 3, pàg. 274-285.

NORIEGA, Pablo (1999) *Agent Mediated Auctions: The Fishmarket Metaphor*, Institut d'Investigació en Intel·ligència Artificial, CSIC, Monografies, núm. 8, Barcelona.

ONG, Walter J. (1958) *Ramus: Method and the Decay of Dialogue*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

——— (1977) *Interfaces of the word: studies in the evolution of Consciousness and Culture*, Cornell University Press, Ithaca, NY.

POZZO, Ricardo (2003) *Ramus and Other Renaissance Philosophers of Subjectivity*, "Topoi", núm. 22, pàg. 5-13.

PRAKKEN, Henry i SARTOR, Giovanni (2002) *The role of logic in computational models of legal argument —a critical survey*, dins Antonis C.KAKAS i Fariba SADRI (ed.) *Computational Logic:*

Logic Programming and Beyond. Essays in Honour of Robert A. Kowalski, Part II, "Lecture Notes in Computer Science", núm. 2048, Springer Verlag, Berlín, pàg. 342-380.

PRAKKEN, Henry i SARTOR, Giovanni (2004) *The three faces of Defeasibility in the Law*, "Ratio Juris", vol. 17, núm. 1, març, pàg. 118-139.

RIPS, Lance J.; BREM, Sarah K. i BAILENSON, Jeremy (1999) *Reasoning Dialogues*, "Current Directions in Psychological Science", pàg. 172-177.

RISSLAND, Edwina L.; SKALAK, David B. i FRIEDMAN, M. Timur (1997) *Evaluating a Legal Argument Program: The BankXXX Experiments*, "Artificial Intelligence and Law", núm. 5, pàg. 1-74.

SARTOR, Giovanni (2005) *Legal Reasoning. A Cognitive Approach for the Law*, Springer Verlag, Heidelberg, Berlín.

SKALAK, David B. i RISSLAND, Edwina (1991) *Argument moves in a rule-guided domain*, "Second International Conference on Artificial Intelligence and Law", ICAIL '91, Oxford, ACM, Nova York, pàg. 1-11.

STOKKOM, Bass van (2005) *Deliberative group dynamics: power, status and affect in interactive policy making*, "Policy & Politics" vol. 33, núm. 3, pàg. 387-409.

THAGARD, Paul i SHELLEY, Cameron (1997) *Abductive reasoning: Logic, visual thinking, and coherence*, dins M. Luisa DALLA CHIARA *et al.* (ed.) *Logic and Scientific Methods*, Dordrecht Kluwer, pàg. 413-227.

THAGARD, Paul; ELIASMITH, Chris; RUSNOK, Paul; SHELLEY, Cameron (2002) *Knowledge and Coherence*, dins Renée ELIO (ed.), *Common sense, reasoning, and rationality*, Nova York, Oxford University Press, vol. 11, pàg. 104-131.

TOULMIN, Stephen (1958) *The Uses of Argument,* Cambridge University Press, Cambridge, UK.

WALTON, Douglas (1999) *Peter Ramus,* "Argumentation", núm. 13, pàg. 391-392.

——— (2000) *The place of dialogue theory in logic, computer science and communication studies*, "Synthese", núm. 123, pàg. 327-346.

ZELEZNIKOW, John i BELLUCCI, Emily (2003) *Family-Winner: Integrating Game Theory and Heuristics to Provide Negotiation Support*, "Proceedings of the Sixteenth International Conference on Legal Artificial Intelligence", ICAIL '93, pàg. 21-30.

Qui s'està de defensar la seva opinió? Argumentació i pragmàtica

Margarida Bassols
(Universitat Autònoma de Barcelona)

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

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

1 Introducció

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

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

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

---

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

(1) (Una mare i una filla negocien la possibilitat de sortir de nit)
Mare —No sortiràs pas. La teva germana no va fer el boig fins als 16 anys.
Filla —Doncs no li ha servit de gaire.

En aquest diàleg negociador, deliberatiu, que mira d'arribar a una conclusió que orienti l'acció futura de la filla, la primera intervenció està formada per un acte de parla complex argumentatiu, que inclou un argument[2] ("la teva germana no va sortir fins als 16 anys") i una conclusió ("no sortiràs pas"). El segon, en canvi, tan sols inclou un enunciat, que actua com a contraargument del de la mare i que mena a la conclusió implícita a la qual vol arribar la noia ("si no sortir fins als 16 anys ha de servir per tenir seny i la meva germana no en té, tot i que ho va fer així, llavors no hi ha cap inconvenient perquè jo pugui sortir encara que sigui jove").

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

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

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

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

2 Característiques i aportacions de l'enfocament pragmàtic

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3 Model d'anàlisi productiu: la pragmadialèctica

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

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

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

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

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

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

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

4 Caracterització de l'acte de parla argumentatiu

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

---

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

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

4.1 *Els actes de parla d'Austin i Searle*

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

> "En la comunicació entre els usuaris del llenguatge és possible diferenciar unitats més àmplies que les de les il·locucions elementals. Aquestes unitats més àmplies corresponen a les unitats lingüístiques que són anomenades *seqüències* en la gramàtica textual[11] i que consisteixen en combinacions de frases. Aquestes unitats comunicatives àmplies les anomenarem *il·locucions compostes* o *actes il·locutius complexos.*" (Van Eemeren i Grootendorst 1984: 34)

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.2 *El principi cooperatiu de Grice*

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

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

Qualitat

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

Quantitat

El parlant ha de donar la informació necessària, ni més ni menys.
L'argumentador ha de suprimir els arguments innecessaris de cara a l'assoliment de l'objectiu i tan sols ha de mantenir els que siguin eficients.

Manera

El parlant ha de ser clar perquè l'oient pugui reconèixer la força comunicativa del seu acte.
L'argumentador ha de defugir l'obscuritat en els arguments i les relacions argumentatives.

Relació

El parlant ha de contribuir a la coherència del discurs com un tot, gràcies a la pertinència d'allò que diu.
Cada acte de parla de l'argumentador ha de contribuir als propòsits dels altres actes de parla i del pla general. Si el propòsit general es manté, els actes són pertinents els uns amb els altres.

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

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

5 Tipologia dels actes de parla argumentatius

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

[13] Grice (1975: 41-58).

[14] Searle (1980: cap. 3).

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

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

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

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

---

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

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

6 Etapes del procés argumentatiu

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

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

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

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

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

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

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

7 Actes de parla i etapes de l'argumentació

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

Confrontació
1. Expressar el punt de vista (assertiu)[22]
2. Acceptar o rebutjar el punt de vista (compromissori)
Obertura
1. Convidar a defensar el punt de vista (directiu)
2. Acceptar l'oferiment de defensar el punt de vista (compromissori)
3. Decidir començar la discussió i estar d'acord amb les regles (compromissori)
Argumentació
1. Avançar un argument (assertiu)
2. Acceptar o no l'argument (compromissori)
3. Requerir més informació (directiu)
4. Avançar més informació (assertiu)
Conclusió
1. Establir el resultat (assertiu)
2. Acceptar el punt de vista o deixar-lo en suspens (compromissori)
3. Mantenir el punt de vista o retractar-se'n (assertiu)
Qualsevol etapa
1. Demanar un declaratiu (directiu)
2. Definir, precisar, amplificar... (declaratiu d'ús)

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

[21] Van Eemeren *et al.* (1993: 31).
[22] Això si són uns actes directes, però si són indirectes també poden fer aquesta funció tots els altres: els directius, els compromissoris, els expressius i els declaratius.

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

8 Regles dels argumentadors raonables

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

9 Actes de parla i fal·làcies

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

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

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

i) Regla de conclusió	*Argumentum non sequitur*
f) Regla d'ús lingüístic	De l'ús d'ambigüitat De l'ús de paraules equívoques De l'ús de preguntes complexes De l'ús de termes emocionals

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

(2) (Un tertulià de Madrid contraargumenta contra l'Estatut en general)
—Tots aquests senyorets de Barcelona, que han fet aquest Estatut i que tenen unes magnífiques masies, haurien de sentir què diuen els de Cornellà: "Ponga uno de Cornellá en su masía."

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

(3) (Un periodista en una tertúlia radiofònica)
—Zapatero s'ha entestat que hi hagi Estatut perquè, si no, no hi ha pacte amb ETA.

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

(4) (Un polític respon a una periodista en un programa televisiu)
—I si sortís bé això del federalisme, què?
—Com pot sortir bé desfer un país com el nostre?

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

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

—Això de "nació de nacions" és com parlar de "bicicleta de bicicletes".

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

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

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

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

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

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

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

10 Pertinència pragmàtica en l'argumentació

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

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

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

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

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

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

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

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

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

11 Implicitesa argumentativa

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

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

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

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

[28] *Idem.*, 149.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

j) No vaig poder venir al cinema.

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

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

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

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

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

l) No vaig voler venir al cinema.

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

l') Com que no m'entenc amb tu (assertiu), no vaig voler venir al cinema (assertiu);
j' implica automàticament:
l'') Però per no haver-ho de reconèixer et dic que vaig tenir mal de cap.

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

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

12 Conclusió

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

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

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

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

Referències bibliogràfiques

BASSOLS, Margarida (2001) *Les claus de la pragmàtica*, Eumo, Vic.

BASSOLS, Margarida i TORRENT, Anna M. (1996) *Models textuals: teoria i pràctica*, Eumo, Vic.

CUMMINGS, Louise (2005) *Pragmatics. A multidisciplinary perspective*, Edinburgh University Press, Edimburg.

DOURY, Marianne i MOIRAND, Sophie (ed.) (2004) *L'argumentation aujourd'hui. Positions théoriques en confrontation*, Presses Sorbonne Nouvelle, París.

GRICE, Paul (1975) *Logic and conversation*, dins Peter COLE i Jenny MORGAN (ed.), *Syntax and Semantics. Volume 3: Speech Acts*, Academic Press, Nova York, pàg. 41-58.

JACOBS, Scott i JACKSON, Sally (1992) *Relevance and digressions in argumentative discussion: a pragmatic approach argumentation*, "Argumentation", 6, pàg. 161-176.

PAYRATÓ, Lluís (2003) *L'entorn pragmàtic: de corrents i perspectives*, "Noves SL: Revista de Sociolingüística", Hivern, http://cultura.gencat.net/llengcat/noves.

PLANTIN, Christian (1990) *Essais sur l'argumentation: introduction à l'étude linguistique de la parole argumentative*, Kimé, París.

SEARLE, John (1976) *A classification of illocutionary acts*, "Language in Society", 45, pàg. 137-151.

——— (1980) *Actos de habla*, Cátedra, Madrid.

VAN EEMEREN, Frans H. i GROOTENDORST, Rob (1984) *Speech Acts in Argumentative Discussions*, Foris Publications, Dordrecht.

——— (1992) *Relevance reviewed: the case of 'argumentum ad hominem'*, "Argumentation", 6 (2), pàg. 141-159.

——— (2003) *A pragma-dialectical procedure for critical discussion*, "Argumentation", 17 (4), pàg. 365-387.
——— (2004) *A Systematic Theory of Argumentation*, Cambridge University Press, Cambridge.

VAN EEMEREN, Frans H.; GROOTENDORST, Rob; JACKSON, Sally i JACOBS, Scott (1993) *Reconstructing Argumentative Discourse*, The University of Alabama Press, Londres.

VAN EEMEREN, Frans H. i HOUTLOSSER, Peter (2003) *The development of the pragma-dialectical approach to argumentation*, "Argumentation", 17 (4), pàg. 387-403.

WALTON, Douglas (1996) *Argument Structure. A pragmatic theory*, University of Toronto Press, Toronto.

WESTON, Anthony (1987) *A Rulebook for Arguments*, Avatar Books, Cambridge.

XI JORNADA SOBRE LA VARIACIÓ LINGÜÍSTICA

Argumentació i estructures lingüístiques

Vicent Salvador
(Universitat Jaume I)

1 Estructures lingüístiques i orientació argumentativa

Hi ha un cert consens entre els estudiosos a l'hora de distingir, pel que fa a l'argumentació, entre els mecanismes *discursius* i els mecanismes *de llengua*. És a dir, els que responen a la retòrica de cada discurs i els que responen a les estructures fixades en la gramàtica (component lexicogramatical) d'un idioma. Comencem pels primers. Els mecanismes discursius, per dir-ho d'una manera potser massa succinta però molt il·lustrativa, són estudiats pels treballs sobre l'argumentació entesa com a conjunt de moviments retòrics, en tant que se serveix de les tècniques multiseculars que es proposaven millorar la capacitat persuasiva dels usuaris de la paraula pública, i en particular de l'orador davant del seu auditori. Entre aquestes estratègies de la persuasió hi havia també les que es vinculen amb l'*actio-pronuntiatio*: el gest, la manifestació corporal de l'*ethos* de l'orador, la mostració d'una prova fefaent i commovedora —pensem, per exemple, en el Marc Antoni de Shakespeare mostrant a la multitud, en pur exercici d'*ostensio* retòrica, la roba ensangonada de Cèsar, els forats per on havia rajat poc abans la sang del pare patrici traït pels seus estimats seguidors. Fins i tot, pel que fa a les parts de la retòrica més lligades a l'expressió verbal, cal insistir en el fet que les estratègies retòriques són en gran mesura translingüístiques. En efecte, la *inventio*, la *dispositio* i, en menor grau, l'*elocutio* poden sobrevolar els sistemes de les llengües concretes i establir, fins a cert punt, equivalències entre estratègies que es materialitzen en llengües dotades d'estructures molt diferents.

Aquest treball, tanmateix, es decanta cap a la segona de les facetes de l'argumentació, la dels mecanismes argumentatius de llengua, tot i que sense perdre de vista l'altra faceta del fenomen. Des de la

perspectiva adoptada, doncs, cada llengua ofereix unes particularitats, determina les peces amb què s'haurà de jugar la partida i estableix les regles del joc d'acord amb les quals es definirà el valor de cada peça. La configuració d'aquestes estructures pròpies de cada sistema lingüístic condiciona (en un sentit restrictiu o, si voleu, constrictiu) la diversitat d'estratègies possibles i el *modus operandi* d'aquestes. El connector adversatiu *però*, per exemple, determina automàticament, en català, una estructura binària contrastant, on el segon dels enunciats relacionats pel connector tindrà més força argumentativa que el primer. Sobre les funcions dels connectors argumentatius se n'ha escrit molt, sobretot en l'àmbit de la Teoria de l'Argumentació en la Llengua, però ara veurem uns altres tipus d'estructures. Així, examinaré ací diverses menes d'estructures lingüístiques que tenen aquests efectes constrictors de l'argumentació, és a dir que canalitzen el flux de les estratègies discursives i marquen el terreny del joc comunicatiu per als parlants d'una llengua determinada.

2 Estudi de casos

Són moltes i molt diverses les estructures lingüístiques amb què podríem exemplificar el funcionament de l'orientació argumentativa inherent de les peces de la llengua. En presentaré només uns pocs tipus, a tall d'il·lustració, al llarg d'una àmplia gamma que va des d'estructures lligades a l'organització discursiva fins a les pròpies del lèxic i la sintaxi.

2.1 *Anàfores*

L'anàfora és sens dubte una categoria mixta, heterogènia, que: *a*) pot situar-se bé en l'àmbit oracional o bé en l'àmbit textual o discursiu, on té un paper principal en l'establiment de les relacions de cohesió; *b*) opera amb classes de paraules diferents (noms, pronoms, verbs...) i tant amb els significats com amb els referents (en aquest sentit seria una relació de coreferencialitat asimètrica o orientada); i *c*) té una llarga tradició com a figura retòrica, la repetició, vinculada als gèneres oratoris i literaris. En tot cas, avui és clar que l'anàfora discursiva, en la qual ens centrem ara, no es redueix a la mera substitució d'un element antecedent, que és reiterat asèpticament al llarg del text per mitjà de pronoms (inclòs

el grau zero que correspon a l'el·lipsi) o de peces lèxiques (idèntiques al llarg de la cadena fòrica i acompanyades pels oportuns determinants, o bé diferents però lligades per una equivalència entre les successives representacions d'un significat o d'un referent designat). Ni tan sols és suficient ampliar la categoria sota la denominació de *diàfora* (o endòfora), cosa que permet incloure l'anàfora estricta i la catàfora com un mateix fenomen de remissió a una unitat que deixa de ser necessàriament *antecedent* per denominar-se d'una manera més comprehensiva *terme base*, que pot aparèixer abans o després del terme diafòric. En realitat, són molts més els factors que hi entren en joc: els mecanismes de cohesió textual, les inferències de tota mena, la delimitació de la memòria activa dels coenunciadors del discurs, els efectes ideològics *naturalitzadors* de la representació represa per l'anàfora i, per descomptat, els valors argumentatius, que són els que ara m'interessa destacar (Salvador 2006a).

Començaré dient que el fenomen pot ser observat des de dos enfocaments complementaris: el de la producció i l'interpretatiu. Des de la perspectiva de la producció del discurs, l'anàfora és una modalitat de reformulació intradiscursiva de tipus implícit o indirecte (a diferència de la definició, on l'equivalència s'explicita de manera positiva). Des del punt de vista de la interpretació, el terme anafòric remet a un terme base que permet la seva saturació semàntica i/o la identificació del seu referent. En el primer cas, el de la perspectiva productora, l'enunciador reformula al llarg del discurs una mateixa representació sense expressar el lligam d'equivalència establert entre els termes de la cadena fòrica. L'omissió d'aquesta explicitació dóna més força argumentativa al procediment, ja que la identificació entre dues o més representacions no és plantejada de manera expressa, com s'esdevé en la definició, sinó tan sols suggerida o, més exactament, donada implícitament com a òbvia, cosa que estalvia a l'enunciador la responsabilitat de l'equació postulada i, per tant, el fa menys vulnerable a una eventual contraargumentació. Podem observar en (1) com els dos termes anafòrics aporten noves informacions (i valoracions) respecte al terme base que reformulen (*la Primera Guerra Mundial*), però no ho fan mitjançant un procediment definitori ni atributiu sinó pressuposant l'equivalència entre els termes de la sèrie:

(1) Els efectes de *la Primera Guerra Mundial* sobre Europa van ser molts i variats. El sistema polític liberal va quedar força deteriorat,

> ja que les masses afectades per *aquesta cruenta guerra de desgast* no tardaren a responsabilitzar-lo d'aquella catàstrofe sense precedents. Una altra de les conseqüències d'*aquella primera guerra total* fou que va afectar fins i tot els països neutrals. (Manual d'ensenyament mitjà *Història. Sèrie 16-18*, ed. Santillana)

De fet, s'ha associat a vegades la pressuposició amb l'anàfora tot dient que la pressuposició és un terme anafòric sense cap terme base explícit (Krahmer 1998: 13). Aquests factors del capteniment de l'anaforització la fan útil per argumentar en algun sentit d'una manera subtil. Permet establir cadenes textuals (sinonímiques, coreferencials, meronímiques...) que, sota la pressuposició de reformulació de representacions equivalents, introdueixen nous elements o noves valoracions. En l'exemple (1) s'evidencia aquest mecanisme que pretenc il·lustrar, tot i que, òbviament, es tracta d'un text escolar amb una base argumentativa elemental i escassament polèmica, però precisament per això ens permet observar, de passada, una altra virtualitat del procediment: la dissimulació del seu caràcter didàctic i la presentació de l'aportació de coneixements nous com una mena de narració més assequible a l'alumne, des del punt de vista del qual el text és interpretat com un relat més que no pas com un text que imparteix coneixements que cal memoritzar.

A vegades la interpretació de l'anàfora exigeix un cert esforç a fi de poder reconèixer l'equivalència semàntica o referencial, com ara en (2):

> (2) Actualment, en les feines agrícoles, es fa servir força maquinària. Les màquines faciliten les tasques i ajuden a incrementar la producció dels camps. Però val a dir que les "màquines" més importants de totes, les bàsiques, creixen en el camp: són *les màquines verdes*.
>
> *Les plantes* produeixen el seu propi aliment. Ho fan gràcies al procés anomenat fotosíntesi. (Manual d'ensenyament mitjà *Un món que canvia*, ed. Teide)

En aquest exemple, el lector del text, l'alumne, és invitat a fer un salt metafòric que permeti la identificació de la representació de les plantes amb el d'una mena de màquines verdes. La sorpresivitat que caracteritza aquesta tècnica, pròxima a la de l'endevinalla, fa més treballosa la identificació però a l'ensems, i com a conseqüència de la dificultat superada, fa més persuasiva la comparació didàctica que el text presenta.

Hi ha altres tipus d'anàfores en els quals no ens detindrem ara. Més endavant presentaré exemples d'anàfores nominalitzadores. Podríem, així mateix, considerar el funcionament de les anàfores associatives, on allò que es reprèn no és la representació del terme base sinó tan sols la d'una part del referent introduït per aquest o un altre referent vinculat al mateix marc estereotípic (Kleiber 2001). En l'exemple més cèlebre d'aquest mecanisme, les relacions d'holonímia/meronímia establertes entre *poble*, *església*, *campanar*, *campanes*, etc. té un interès bàsicament descriptiu, però sovint el procediment pot comportar factors argumentatius destacables, ja que la pertinença o no d'un referent a un marc cognitiu pot ser un factor argumentatiu molt eficaç. Així, per exemple, una argumentació a favor del model tradicional de família pot aprofitar la inèrcia de l'implícit i donar com a marc pressuposat una representació cultural estereotipada, a partir de la qual la referència anafòrica a l'espòs o l'esposa (com a anàfora associativa de tipus meronímic respecte al matrimoni canònic, heterosexual, indissoluble, etc.) gaudeixi de la força de l'implícit no especificat. En la mesura que aquestes relacions associatives estiguin convencionalitzades en les estructures semàntiques d'una llengua, els usuaris d'aquesta tendiran a sentir-les com a naturals i podran emprar-les més efectivament en les pràctiques argumentatives.

Sigui com sigui, allò que ara ens interessa és en particular les constriccions que cada llengua imposa al funcionament dels mecanismes anafòrics i que, en bona mesura, estaran reduïts a les disponibilitats d'un ús anafòric dels pronoms (inclòs el grau zero o el·lipsi, camp en el qual cada sistema lingüístic té unes configuracions, com se sap) i a l'estructuració del lèxic (relacions de sinonímia, hiponímia, meronímia, etc.). Certament, en el cas de l'anaforització, el seu estudi com a procediment retòric és molt productiu, però les estratègies d'aquest procediment són condicionades per les regles de joc establertes per cada llengua en particular.[1]

[1] No puc entrar ara en altres qüestions relacionades íntimament amb l'anàfora i els procediments argumentatius, com serien les formes verbals d'imperfet, que recentment han estat sovint tractades com a anafòriques o els epítets anteposats, en tant que presenten una informació com a introduïda prèviament o assumida en l'univers del discurs compartit pels coenunciadors. Ambdues estructures —imperfets i adjectius epitètics— són estructures definides i caracteritzades funcionalment en cada llengua particular d'una manera pròpia.

2.2 *Nominalitzacions semàntiques*

Les nominalitzacions semàntiques comporten la representació *entificadora* d'un procés o d'una qualitat, és a dir, el fet d'optar per una visió de certs processos (com ara *ploure*, *estimar algú*) o qualitats (*ser dur*) com a entitats (*pluja*, *amor*, *duresa*). D'entrada, trobem aquí un esbiaixament semàntic, pel qual pensem com a entitat allò que en etapes prèvies de la filogènia o de l'ontogènia lingüístiques era habitualment conceptualitzat com a procés o com a qualitat. En aquest sentit és indubtable que les nominalitzacions de caràcter més abstracte i generalitzador constitueixen una mena de guany en la història de les llengües i una mostra del desenvolupament del llenguatge en un individu, i permeten així mateix realitzar operacions sofisticades imprescindibles per al progrés del coneixement científic i filosòfic (taxonomies de caràcter abstracte) o per a l'organització refinada de la vida pública (expressió de conceptes clau del sistema del dret o de l'economia). Chaucer per a l'anglès o Llull per al català han estat assenyalats com a fites d'aquest procés en la història de les seves respectives llengües, mentre que en l'estudi de l'adquisició i l'aprenentatge/ensenyament de les llengües, el maneig d'aquests recursos, entre altres factors, garanteix el control d'un codi progressivament més elaborat per part de la persona en formació (Salvador 2000).

Aquesta capacitat d'entificació constitueix un vector argumentatiu de primer ordre. Disposar d'un mot com ara *malaltia* (i d'expressions com són *lluita contra la malaltia*, *prevenció de les malalties*) permet construir raonaments que donen per descomptada l'existència d'una realitat abstracta en detriment dels processos concrets que experimenta un malalt concret. Així mateix, un terme de la ciència econòmica com és *inflació*, usat amb profusió en la premsa quotidiana, possibilita moviments argumentatius on l'entificació rutinària d'aquest complex procés social facilita la presentació del fenomen fent abstracció dels agents i dels pacients del procés, ometent les circumstàncies temporals i contextuals de cada episodi inflacionari històricament determinat i de les seves conseqüències per a la població que el pateix. La representació d'aquests processos sense l'auxili de la nominalització semàntica generalitzadora i abstractiva, per mitjà d'enunciats oracionals que incloguin predicats verbals, minvaria sens dubte l'eficàcia del discurs especialitzat de l'economia però faria més difi-

cil l'escamoteig de les circumstàncies reals dels processos inflacionaris concrets.

S'ha de fer una menció especial de l'ús *metadiscursiu* de les nominalitzacions semàntiques que sovint contenen una categorització dels actes verbals susceptible de vehicular valoracions, com ara *amonestació*, *suggeriment*, *refutació*, *excusa*, *fal·làcia*, *provocació* o *insult*, i que poden contribuir a la progressió del discurs mitjançant represes anafòriques d'enunciats oracionals previs. L'anaforització que recorre a expressions nominalitzades metadiscursives (sens dubte com altres tipus d'anàfores lèxiques, però amb una plasticitat especial derivada de la força generalitzadora i abstractiva de les nominalitzacions) fomenta l'adscripció de biaixos sociocognitius amb la coartada argumentativa que és tan sols una repetició d'allò ja dit. Es tracta generalment d'anàfores *resumptives* o resumidores, que sintetitzen en un sintagma nominal allò que s'ha presentat prèviament mitjançant enunciats oracionals, tot categoritzant (sovint de manera axiològica) aquests enunciats previs. En (3) podem observar més clarament la imposició d'un biaix interpretatiu, ja que l'enunciador reprèn l'acte de parla de l'exalcalde Maragall, reproduït en el cotext previ, tot categoritzant-lo nominalment com una expressió d'escepticisme (i no pas de realisme, de fantasieg o de manifestació humorística):

(3) Pasqual Maragall assegura que "les ganes d'un canvi polític a Catalunya estan per demostrar" i creu que una ciutat com Barcelona, que ja ha adquirit una notable qualitat de vida, ha d'estar en canvi permanent. (...) *L'escepticisme de l'exalcalde* ha de convidar a la reflexió sobre el país i la ciutat que tenim i sobre el que hem de fer perquè no s'assequin vells llorers. (*El Periódico,* 19 de gener de 1998)

També podem observar aquest esbiaixament interpretatiu en un exemple com (4), on una anàfora nominalitzadora, per mitjà d'un prefix negatiu que modula fortament el significat de l'expressió és indici de la fina ironia de l'autor. En efecte, *inconsciència* remet a l'enunciat anterior, al fet de no tenir consciència d'una mancança física, però amb una intensificació semàntica i amb unes noves connotacions que li confereixen un altre valor argumentatiu:

(4) El sord físic se sap "malalt", i considera que el seu defecte és, vertaderament, un defecte, un dèficit: els altres "sords", en canvi,

> no tenen consciència de la seva "sordesa". I *aquesta inconsciència* és una nova circumstància agravant. (Joan Fuster, *Diccionari per a ociosos*)

2.3 *Unitats lèxiques*

Les peces lèxiques d'una llengua solen dur un punt de vista associat, adherit per les circumstàncies històriques del seu ús en una comunitat de parla. Hi ha mots que arrosseguen, amb el seu significat denotatiu un punt de vista afegit, difícilment dissociable del mot. Per exemple, són notablement disfòrics mots catalans com ara *amiguisme*, *encolomar* (i l'espanyol *endilgar*), *claudicar* o *xafogor* (i més encara l'espanyol *bochorno*, que permet una translació metafòrica des del significat de temps atmosfèric molt calorós i humit fins al sentiment de vergonya davant algú). Són mots que la llengua ha marcat convencionalment amb un punt de vista negatiu i, per tant, tenen una orientació argumentativa que els fa inadequats per defensar o presentar com a desitjable un fenomen. Quan l'argumentació discursiva opera a favor d'una conclusió favorable a una certa opció, aquests mots no poden aparèixer vinculats a aquesta mateixa representació, mentre que sí que hi podrien emprar-se uns altres que comporten en la llengua generalment un punt de vista eufòric, com ara *intel·ligent*, *acurat*, *elegant* o *monument*.

No cal dir, tanmateix, que hi ha opcions intermèdies al llarg d'una escala o fins i tot casos d'ambigüitat i també canvis —o fins i tot inversions— d'orientació al llarg de la història dels usos lingüístics. Ara bé, és difícil dubtar a l'hora de situar en l'eix d'aquesta polaritat parells lèxics més o menys sinonímics com podrien ser aquests: *generós/balafiador*; *previsor/calculador*; *elogi/llagoteria*; *lluita/guerra*. La diferència entre els membres d'aquests parells no és tant de contingut nocional (tal com podria caracteritzar-lo una anàlisi semàntica componencial) sinó de punts de vista axiològics adscrits a cada un d'ells (Raccah 2005). No cal dir que la caracterització d'aquests punts de vista és de gran importància per a la gestió del discurs publicitari, diplomàtic, educatiu, polèmic, institucional i, d'una manera àmplia, per a totes aquelles instàncies socials preocupades pel discurs políticament correcte.

Deixeu-me fer unes reflexions breus sobre el parell lèxic *perill/risc*, peces lèxiques que sovint poden commutar-se en un mateix context sense canvis perceptibles de significat nocional. Tanmateix, avançaré la

hipòtesi que la primera d'aquestes peces duu adscrit un punt de vista clarament disfòric, mentre que la segona té una orientació argumentativa més matisada, no exempta de dimensions eufòriques. A fi d'esprovar aquesta hipòtesi recorreré als estudis de Fillmore i Atkins sobre el marc semàntic de *risk* en anglès (Fillmore i Atkins 1992 i 1994), i també, pel que fa als mots catalans *perill* i *risc*, a definicions de diccionaris i a alguns testimoniatges dels seus usos contextuals. Comencem per l'esquema que resumeix el marc semàntic de *risk* segons els autors esmentats:

(5) RISK
-Chance (uncertainity about future)
-Harm
-Victim (of the harm)
-Valued object (potentially endangered by the risk)
-Situation (which gives rise to the risk)
-Deed (that brings about the situation)
-Actor (of the deed)
-(Intended) gain (by the actor in taking a risk)
-Purpose (of the actor in the deed)
-Beneficiary and motivation (for the actor)

D'acord amb aquesta anàlisi, podem pensar que la semàntica de *risk* és susceptible de vehicular una orientació parcialment eufòrica, ja que el seu marc conté factors que així ho possibiliten, en particular pel que fa a la perspectiva del guany valuós que l'agent persegueix amb la seva acció, un possible guany el preu del qual és el perill d'un dany.

La descripció del marc semàntic de *risc* en català s'hi assembla molt. Una ullada als diccionaris ens en dóna pistes valuoses. I també és alliçonador l'escorcoll d'un corpus a fi d'observar les afinitats combinatòries de cada una d'aquestes unitats. Observem, així, que *perill* va sovint associat a *greu* i a *mort* i sol presentar-se com una amenaça exterior, sobrevinguda, mentre que el *risc* s'associa sovint amb la seva *assumpció* per part d'un individu, que actua mogut per un objectiu desitjable però a canvi ha de renunciar a la seguretat assolida. El subjecte del risc és un agent conscient, mentre que el perill es representa com l'amenaça d'un mal que pot sobrevenir a un experimentador passiu. De fet, avui es parla d'una *societat del risc* vinculada amb l'esperit d'iniciativa empresarial. Un sociòleg com Niklas Luhmann ha teoritzat extensament sobre aquesta

mateixa qüestió, i les seves reflexions subratllen que el dany eventual, indissociable del risc, es considera conseqüència de les decisions adoptades pel subjecte, mentre que el perill es refereix a un dany hipotètic provocat des de l'exterior i atribuït a l'entorn.[2] El risc pot ser productiu i innovador, o dit a la nostra manera, comporta una dimensió eufòrica. En tot cas, aquesta concepció eufòrica del risc, que avui arreplega l'anomenada *teologia del risc*, té unes arrels molt antigues: si més no des de la paràbola evangèlica dels talents, on es planteja la qüestió de la productivitat necessària dels béns espirituals metaforitzats per les monedes que el senyor confia als servents durant la seva absència. Podem concloure, doncs, que l'evangeli maleeix l'esperit conservador que no s'arrisca a la pèrdua i renuncia així al guany desitjable. Així mateix, la paremiologia insisteix en aquesta productivitat lligada a l'assumpció del risc: *qui no s'arrisca no pispa*, *qui peixet vulga menjar el culet s'ha de banyar*, etc.[3]

Tots aquests testimoniatges ens han il·lustrat sobre la virtual dimensió eufòrica de *risc* per oposició a *perill* i sobre la corresponent orientació argumentativa. El procediment per desvelar aquestes orientacions són molt diversos i passen a vegades per l'aplicació de la prova d'introduir un operador o connector que palesi la relació (de contrast, de causa/conseqüència, etc.) entre el sentit de dues unitats lèxiques. Trobem en (6) una aplicació intuïtiva d'aquest sistema de prova en un aforisme de *Sagitari*, de Joan Fuster:

(6) Tingueu la *passió* que més gràcia us faça, ***però*** que siga *interina, o,* ***si més no****, intermitent.*

[2] Vegeu el llibre de Luhmann (1991) *Soziologie des risikos*, Gruyter, Berlín (trad. espanyola: *Sociología del riesgo*, 1998, Triana Editores, Mèxic).

[3] Es pot observar fàcilment que la tendència a l'eufemisme del discurs políticament correcte està fent recular l'ús de *perill*, almenys en certs contextos, en favor de *risc*. No és estrany, així, rebre missatges per internet on s'adverteix que "su ordenador *está en riesgo*", expressió poc idiomàtica en espanyol. Xavier Laborda em facilita, a més, un exemple de senyalització pública disposada per advertir del que abans s'anomenava "perill de mort" per descàrrega elèctrica, rètol que sovint anava acompanyat d'un macabre dibuix. Doncs bé, ara aquest senyal ha estat substituït a vegades per un altre, que al costat del dibuix d'un raig amonesta de manera més vaga i amable amb aquests mots: "risc elèctric".

L'enunciat d'aquest microtext epidíctic s'organitza al voltant d'una relació temàtica que s'articula entre el paral·lelisme i el contrast. D'antuvi, el significat de *passió* contrasta fortament amb les qualificacions *interina* i *intermitent*, difícilment compatibles amb el caràcter absolut de la percepció de la passió, com indica el *però* que les situa en contrast argumentatiu. Ultra això, el parell adjectival *interina* i *intermitent* estableix una gradació marcada per l'operador escalar d'informativitat *si més no*, que intensifica el segon terme (tot això, d'altra banda, reforçat perceptivament per la semblança fònica, quasi paronomàsica, entre els dos mots). En efecte, si la interinitat imposa una interpretació d'un procés com a no definitiu, sinó provisional o amb data de caducitat, la intermitència exigeix la discontinuïtat, la suspensió reiterada del procés, amb la qual cosa es contravé d'una manera més subtil i sorprenent el valor absolut de la passió. D'aquesta manera —i com a mer recurs literari, és clar— l'assagista exemplifica el procediment que posa al descobert, com un líquid revelador, les orientacions argumentatives de les unitats lèxiques esmentades.

2.4 *Unitats fraseològiques de caràcter metafòric*

En aquesta anàlisi dels factors argumentatius inscrits en les estructures lingüístiques, dedicaré unes paraules a les unitats fraseològiques (Ufs) de caràcter metafòric. Si les Ufs són, en general, un estadi intermedi entre la combinatòria lliure i la lexicalització o gramaticalització d'un sintagma, i per tant són unitats que permeten rastrejar el funcionament de processos *in fieri*, les Ufs de caràcter metafòric denoten amb més facilitat la seva evolució al llarg dels diversos contextos sociohistòrics on s'han emprat. És per això que podem resseguir amb més evidències empíriques el seu camí cap a la convencionalització, l'itinerari —sovint en ziga-zaga— que les mena a assolir el seu valor actual i les adherències argumentatives que avui tenen en la llengua.

Però cal precisar ara que en aquestes indagacions hi ha, subjacent, una tesi principal: les metàfores (i metonímies) que vertebren aquestes Ufs no estableixen un mecanisme de projecció unidireccional, com han postulat habitualment les tesis de la semàntica cognitiva, sinó més aviat interactiu, en la mesura que les característiques del domini destinació —o dels tòpics i contextos d'ús als quals s'aplicava el vehicle metafòric, per usar una terminologia diferent de la cognitiva— han configurat històricament el domini originari d'on la projecció metafòrica

parteix i, per tant, el valor semàntic i pragmàtic de les metàfores en què aquestes Ufs es basen. Dit breument: els contextos d'ús i les aplicacions d'unes metàfores concretes a uns certs tòpics determinen el punt de vista associat a les corresponents Ufs (Billing i Macmillan 2005, Salvador 2006b).

Mans netes, per exemple, constitueix una Uf de base metafòrica (i metonímica, ja que remet a la netedat de cor, d'intenció, de comportament) que s'ha emprat secularment amb una orientació eufòrica. Ara bé, aquesta netedat de mans pot ser el resultat d'una operació conscient de neteja que busca l'aparença d'innocència, la coartada de la inhibició, com en el cas de Pilat, i es desentén del compromís indefugible amb la justícia. En aquest sentit, *rentar-se les mans* ha assolit una orientació negativa, disfòrica, que d'alguna manera treu el cap quan un autor *engagé* com Jean-Paul Sartre parla, cap a la meitat del segle XX, de *les mains sales*, de l'ambigüitat profunda de la relació entre puresa i compromís. Ara bé, el flux de la semiosi social fa que la col·locació *mans netes* torni a carregar-se de força argumentativa positiva unes dècades més tard, a partir del moviment italià Mani Polite, protagonitzat pel jutge Falcone i altres magistrats implicats en la lluita contra la màfia. Aquesta dimensió eufòrica de l'esmentada combinació lèxica —que tendeix a funcionar com una Uf i per tant a esdevenir gradualment unitat lèxica de la llengua— permet el seu ús recent com a eslògan d'un partit amb voluntat renovadora de l'escena política catalana. El grau de convencionalització d'aquesta orientació argumentativa positiva és, doncs, molt alt i, en el fragor de la polèmica política, ha de ser contravingut amb estratègies retòriques com aquesta de (7), on es recorre a palesar el caràcter originàriament metafòric de l'expressió, a desfamiliaritzar-ne la percepció de tal manera que el seu efecte de naturalització sigui desmuntat i doni pas a una contraposició humorística:

> (7) Sigui com sigui, tot plegat ha desembocat en un increment de la tensió entre CiU i ERC, amb episodis tan poc edificants com l'intercanvi de guitzes entre el convergent David Madí ("ERC té les mans netes però els calçotets bruts") i el republicà Xavier Vendrell. (*Avui*, 2 de desembre de 2005)

Un examen semblant de les vicissituds dels processos de convencionalització, atent a la gradual fixació en llengua dels punts de vista associats a

determinades Ufs, es pot aplicar a expressions com ara *caça de bruixes*, *cinquena columna*, *engegar el ventilador*, *avui no toca* i moltes altres (Salvador 2006b). Sens dubte aquests processos són reversibles —per exemple, com a conseqüència de canvis de la sensibilitat social davant determinats temes— i no sempre són fàcils d'establir de manera documentada. Però sense l'anàlisi d'aquests episodis de la història de la semiosi discursiva no es poden caracteritzar degudament les orientacions argumentatives d'aquestes unitats que en un grau o altre es van fixant com a estructures de la llengua.

2.5 *Les construccions concessives*

Vet ací un cas on el procés de gramaticalització sembla haver culminat: les construccions concessives més prototípiques, tant si són hipotètiques (condicionals concessives) com reals (concessives pures), són descrites per les gramàtiques actuals com ara la *Gramàtica del català contemporani*.

Per mitjà de les estratègies retòriques de la *concessió*, es poden expressar diversos matisos del contrast semàntic o pragmàtic i modular així diverses menes de contraargumentació en el discurs. Es tracta d'una figura refinada que permet la desautorització d'un argument o d'una hipòtesi assumint un cost pragmàtic limitat i, per tant, millorant la imatge de l'enunciador. La concessió comporta la posada en escena d'un argument destinat a ser anul·lat per contraargumentació, però que, si més no, és pres en consideració de forma explícita i d'aquesta manera atenua el cost de la denegació (Florea 2004). Doncs bé, les construccions gramaticals de caràcter concessiu —articulades com a estructures bimembres contrastives amb connectors especialitzats i amb determinades pautes modals— són, per dir-ho així, el dispositiu canònic que la llengua (i concretament l'estàndard escrit) posa a l'abast dels parlants per practicar aquestes estratègies argumentatives (Salvador 2006c). Les construccions concessives comporten, doncs, aquesta mena d'informacions pragmàtiques i configuren una determinada organització de les orientacions argumentatives que constreny els moviments dels usuaris del discurs.

Ara bé, convé fer-hi dues precisions. La primera és que els connectors especialitzats emprats en aquestes construccions s'han anat habilitant al llarg de la història de la llengua (i això val no sols per al català, sinó que és un fenomen d'abast generalitzat) a partir de partícules o de

sintagmes fixats com a Ufs amb valors com són ara els tempoaspectuals (*encara que*), els totalitzadors (*tot i que*), de disconformitat (*malgrat que, a despit de*), condicionals (*si bé*), etc. La segona d'aquestes precisions consisteix a recordar que les estratègies de la concessió se serveixen sovint —especialment pel que fa a la conversa o a certs tipus de discurs literari— d'uns mecanismes lingüístics menys convencionalitzats, menys fixats com a estructures de la llengua però igualment eficaços, com ho il·lustren els exemples de (8) i (9), que no corresponen a construccions concessives canòniques ni contenen connectors especialitzats en l'expressió de la concessivitat:

(8) *Tant que* matina aquesta bona gent *i* en aquest assumpte tot just ara es desperten. (*El Punt*, 22 de novembre de 2005)

(9) *Sí sí*, truca truca, *que* em pense que t'obriran. I diu el borratxo: —"Pos" a dalt hi ha llum! (*El racó català*, 13 de setembre de 2004)

Com veiem, les dues precisions fetes adés corresponen a dues de les fronteres de les construccions gramaticals concessives, que constitueixen alhora llindars de la gramàtica en conjunt: *a*) els processos de gramaticalització, de caràcter diacrònic, que es produeixen al llarg de la història de la llengua; *b*) les alternatives sincròniques a les estructures canòniques d'expressió de la concessivitat i dels seus valors argumentatius —unes alternatives que sovint esperonen la creativitat a la cerca de l'originalitat o de l'eficàcia comunicativa.

3 Conclusions

Finalitza ací aquest recorregut per estructures lingüístiques diverses que ens han permès observar les vies per les quals la llengua *canalitza* —i per tant limita o constreny, a l'ensems que ofereix procediments disponibles— els moviments argumentatius del discurs. Voldria, però, fer algunes consideracions conclusives al voltant de les relacions entre les dues dimensions de l'argumentació: la de l'activitat discursiva i la de les orientacions convencionalment inscrites en les estructures lingüístiques de diversa mena.

Certament, la focalització d'una d'aquestes vessants —en aquest cas, la vinculada a les estructures lingüístiques— no hauria de desvirtuar la percepció global del funcionament del llenguatge i concretament el funcionament de l'argumentació. Cal insistir, així, en el fet que aquest és un moviment circular, o més exactament en espiral, per emprar una figura gràfica ben familiar a la filosofia de la història. En efecte, el moviment parteix d'unes estratègies discursives, situades sempre en un context sociohistòric, i, per mitjà d'un procés de selecció i de convencionalització, les estratègies més reeixides cristal·litzen en unes estructures lingüístiques que incorporen uns punts de vista, unes orientacions argumentatives inherents. Aquestes estructures, que han d'entendre's com a sedimentació de pràctiques comunicatives, establiran l'horitzó de viabilitat de les noves estratègies argumentatives. Ara bé, el seu ús en el discurs pot buscar uns efectes expressius (inversió irònica de valors, originalitat, canvis decisius en el context històric o en la configuració de l'imaginari col·lectiu) que acabin modificant les convencions establertes i fent variar els punts de vista associats a cada estructura. És indiscutible que en l'àmbit del lèxic (incloses, i en un lloc destacat, les Ufs en tant que combinacions lèxiques en procés de fixació) és on els canvis de la història de la llengua es fan més fàcils de rastrejar i es poden visualitzar en el curt termini. Tampoc no és difícil observar aquests processos, tant en el nivell filogènic com en l'ontogènic, pel que fa a les nominalitzacions semàntiques. Però també hem vist que un àmbit tan aparentment gramatical com el de les construccions concessives presenta una interessant interfície amb les pràctiques argumentatives del discurs, mentre que el fenomen de l'anàfora (inclosa la nominalització metadiscursiva), palesament indissociable dels usos discursius, està subjecta a certes constriccions estructurals específiques de cada llengua.

Sens dubte, les estructures lingüístiques de tota mena no haurien de ser mai despossetides de la seva dimensió històrica mitjançant reduccionismes que objectualitzen els processos. I des d'una perspectiva argumentativa, aquest principi és particularment evident. D'altra banda, aquesta rehistorització de la l'adscripció d'orientacions argumentatives i de biaixos cognitius a les estructures lingüístiques va de la mà amb la necessària desconstrucció de la dicotomia intern/extern, en el pla sincrònic. Tot plegat, el propòsit principal d'aquestes pàgines, que són una síntesi escarida d'altres indagacions meves sobre les rodalies de la gramàtica (llegiu component lexicogramatical), ha estat el de mostrar les riques relacions

dialèctiques entre els procediments argumentatius de llengua i els de discurs, entre estructures i estratègies, entre la gramàtica i la retòrica, parells els membres dels quals es retroalimenten mútuament, tant en les pràctiques quotidianes de la llengua actual com en la dinàmica històrica d'aquestes pràctiques.

Referències bibliogràfiques

BILLING, Michael i MACMILLAN, Katie (2005) *Metaphor, idiom and ideology: the search for "no smoking guns" across time*, "Discourse & Society", 16 (4), pàg. 459-480.

FILLMORE, Charles i ATKINS, B. T. Sue (1992) *Towards a frame-based lexicon: the semantics of risk and its neighbors*, dins Adrienne LEHRER i Eva Feder KITTAY (ed.), *Frames, fields and contrasts*, Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale, NJ, pàg. 75-102.

——— (1994) *Starting where the dictionaries stop: the challenge of corpus lexicography*, dins B. T. Sue ATKINS i Antonio ZAMPOLLI (ed.), *Computational approaches to the lexicon*, Oxford University Press, Oxford, pàg. 349-393.

FLOREA, Ligia Stela (2004) *La concession comme hypothèse infirmée. Marquage linguistique en français et en roumain*, "Revue de Linguistique Romane", 265-266, pàg. 137-158.

KLEIBER, Georges (2001) *L'anaphore associative*, PUF, París.

KRAHMER, Emiel (1998) *Presupposition and anaphora*, CSLI, Stanford.

RACCAH, Pierre Yes (2005) *What is an empirical theory of linguistic meaning a theory of?*, dins Zygmunt FRAJZYNGIER; Hodges ADAM i David S. ROOD (ed.), *Linguistic Diversity and Language Theories*, John Benjamins, Amsterdam, pàg. 51-80.

SALVADOR, Vicent (2000) *L'estil nominalitzat*, "Caplletra", 29, pàg. 69-82.

——— (2006a) *La gestió de la didacticitat: cadenes anafòriques i tasques interpretatives*, comunicació presentada al 7è Congrés de Lingüística General, Barcelona, maig de 2006, inèdita.

——— (2006b) *Engegueu el ventilador amb les mans ben netes. Fraseologia, metàfora i interdiscurs en la comunicació política*, dins Vicent SALVADOR i Laia CLIMENT (ed.), *El discurs*

prefabricat II. Fraseologia i comunicació social, Publicacions de la Universitat Jaume I, Castelló, en premsa.

——— (2006c) *Entre la retòrica i la gramàtica: estructures de la concessivitat en català*, ponència presentada al XIVè Col·loqui de l'AILLC, Budapest, setembre de 2006, en premsa.

Les relacions de coherència en els textos argumentatius

Josep Besa, Núria Alturo, Montserrat Adam, Josefina Carrera
(Universitat de Barcelona)

1 Introducció

És sabut que abans dels cinc anys els infants ja s'han apropiat de la gramàtica fonamental de la seva llengua: dominen l'estructura de la frase, saben com agrupar paraules per formar oracions simples i compostes, i com moure-les per preguntar, negar o alternar la perspectiva d'un enunciat (cf. Tochinsky 2006). Tanmateix, els nens en edat escolar, els adolescents i els adults parlen i escriuen de manera bastant diferent de com ho fan els preescolars; això demostra, doncs, que el repertori lingüístic continua desenvolupant-se un cop acabada l'etapa d'adquisició primerenca i que, per tant, hi ha "adquisicions tardanes". La transició entre l'estadi en què es troba un parlant primerenc i l'estadi en què es troba un parlant experimentat i plenament competent es dóna en diversos àmbits de la llengua: en l'àmbit de la conversa (amb el pas de la capacitat d'intercanviar torns de parla a la capacitat de dialogar i de crear intercanvis conversacionals rellevants), en l'àmbit del significat lèxic i oracional (amb el pas del domini dels significats convencionals d'un lèxic elemental al domini dels usos figuratius de la llengua), i també en l'àmbit de la producció textual (amb l'apropiació per part del parlant dels diferents recursos de què disposa la llengua per produir textos ajustats a diferents propòsits i audiències).

Aquest article s'emmarca en l'àmbit de recerca del desenvolupament del repertori lingüístic en persones adultes alfabetitzades i vol mostrar una investigació en curs en què es pretén observar la correlació entre la variable temps i la qualitat del text, d'una banda, i, d'una altra, les relacions de coherència que es manifesten en els textos argumentatius escrits d'estudiants universitaris. Els apartats següents mostren els resultats de l'anàlisi pilot d'una selecció de textos, descriuen les dificul-

tats d'aquesta anàlisi, i proposen les línies de treball cap a les quals caldria orientar aquesta investigació en el futur.

2 Fonaments teòrics i metodològics

Els fonaments teòrics i metodològics de la nostra recerca els proporcionen els estudis sobre el canvi en les habilitats d'expressió escrita d'individus adults (cf. 2.1) i el model de relacions de coherència establert per A. Kehler (2002) (cf. 2.2).

2.1 *El canvi en les habilitats d'expressió escrita d'individus adults*

El primer fonament de la recerca el constitueixen els estudis sobre els canvis en les habilitats d'expressió escrita, particularment en persones adultes. Alguns dels treballs més representatius d'aquesta línia de recerca són els de Richard H. Haswell (1986, 1990, 2000), que ha observat el canvi en l'escriptura d'estudiants de la Universitat de l'Estat de Washington a partir de dades extretes de textos d'estudiants de diferents promocions (Haswell 1986, 1990) i del seguiment longitudinal d'una cohort d'estudiants des de l'inici dels estudis fins al final del tercer any (Haswell 2000).

A partir de l'anàlisi factorial de més de 100 variables, i tenint en compte els resultats d'estudis anteriors (Haswell 1986 i 1990, entre d'altres), Haswell (2000) identifica 14 factors del canvi en l'escriptura, dels quals selecciona 9 indicadors representatius de l'increment de la maduresa dels textos dels estudiants:

1. La llargària mitjana de l'oració en nombre de mots.
2. La llargària mitjana de l'oració subordinada en nombre de mots.
3. La valoració global (en una escala de 8 punts).
4. El percentatge de mots en modificadors finals.
5. El percentatge de mots en la introducció.
6. La mitjana del nombre de coordinacions nominals per oració subordinada.

7. El percentatge de mots en qualsevol forma de coordinació lliure.
8. El nombre total de mots del text.
9. El percentatge de mots de 9 o més lletres.

Cadascun d'aquests indicadors és una variable que forma part d'un conjunt de variables correlacionades, i cada conjunt constitueix un factor independent del canvi. Així, per exemple, l'indicador 1 (*la llargària mitjana de l'oració en nombre de mots*) s'inclou en un factor que comprèn vint-i-dues variables que mostren el *conjunt d'idees dependents que l'escriptor combina en una unitat que considera sintàcticament independent*; i l'indicador 3 (*la valoració global*) s'inclou en un factor constituït per quinze variables que es relacionen amb *l'habilitat d'expandir i elaborar la informació de manera lògica.* Cal dir que els indicadors seleccionats per Haswell no són els únics que són significatius: òbviament, en la selecció ha tingut en compte la significativitat estadística, però també el fet que es tracti d'indicadors documentats en altres estudis i que impliquin un procediment d'anàlisi simple i objectiu.

Com hem dit, *la valoració global* és l'indicador que tria Haswell per observar el canvi en l'elaboració lògica de les idees. Aquesta tria es justifica pel fet que és un indicador més fàcil d'observar que altres (com ara l'organització lògica, el paral·lelisme sintàctic o els mecanismes de cohesió) i perquè en l'anàlisi estadística prèvia va ser el més significatiu. Tanmateix, Haswell fa notar que en altres estudis aquesta variable va obtenir resultats irregulars.

Per al nostre treball, ens interessava obtenir una valoració numèrica de la qualitat dels textos objecte d'estudi, i particularment de l'habilitat dels estudiants per organitzar la informació de manera *coherent* en el text (no ens interessaven, doncs, aspectes del text com l'adequació, la cohesió i la correcció). Amb aquest objectiu, doncs, vam decidir d'observar el comportament de la variable ***valoració global***, atès que de les variables seleccionades per Haswell és la que està més clarament relacionada amb la coherència del text (avancem que aquesta observació va ser realitzada per avaluadors externs a l'equip que signa aquest article: volíem obtenir un judici independent, no condicionat). Alhora, vam incloure en l'anàlisi una variable que forma part del mateix grup de variables que la valoració global: ***el percentatge de mots a la conclusió.***

Segons Haswell, l'augment del nombre de mots a la conclusió sol coincidir amb una millora global en l'elaboració lògica de les idees i en la capacitat d'expandir la informació de manera més lògica. A més, l'extensió de la conclusió és una variable objectiva, i, per tant, pot ser un recurs de control dels resultats de la valoració global, que es basa en el judici subjectiu de l'avaluador.

2.2 *El model de les relacions de coherència de Kehler*

El segon fonament de la nostra recerca és la tipologia de relacions de coherència que proposa Andrew Kehler (2002), que es remunta a Hume (1748) i revisa tipologies anteriors (Mann i Thompson 1987, Hobbs 1990, Sanders *et al.* 1992, entre d'altres). Kehler afirma que la categorització de les relacions de coherència s'ha de basar en principis cognitius generals, particularment en la capacitat d'establir relacions entre idees. En aquesta línia, proposa tres *tipus de relacions*: semblança, causa-efecte i contigüitat. Kehler entén que cada un d'aquests tipus es genera a partir de mecanismes de raonament que actuen en *àmbits de relació* diferents: respectivament, el de les entitats, relacions i propietats; el de les proposicions; i el de les situacions complexes (que es relacionen amb els conceptes de marc, esquema i guió). A més, a cada tipus li correspon un *procés d'inferència* diferent: analogia, conseqüència i seqüencialitat.

relacions de coherència	**àmbits de relació**	**processos d'inferència**
SEMBLANÇA	entitats, relacions i propietats	analogia
CAUSA-EFECTE	proposicions	conseqüència
CONTIGÜITAT	situacions complexes (*marcs, esquemes, guions...*)	seqüencialitat

L'analogia implica la capacitat humana de categoritzar d'una determinada manera les entitats i els esdeveniments que *comparteixen* un mateix domini o perspectiva. La conseqüència és, en termes de Kehler, un *efecte* possible d'un estat de coses. Finalment, la seqüencialitat té a

veure amb la tendència a interpretar com a *successius* els esdeveniments que mostren un canvi en un estat de coses.

Els tipus de relacions de coherència es despleguen en subtipus, a cadascun dels quals, llevat del tercer (contigüitat), li correspon una descripció formal particular. La taula següent presenta aquests subtipus, la descripció formal que els correspon i un exemple de Kehler per a cada un. A la segona columna, *p* indica relació; *q*, propietat; *a* i *b* són entitats; i P i Q són proposicions.

SEMBLANÇA		
subtipus	**descripció formal**	**exemple**
paral·lelisme	$p(p_1)$ i $p(p_2)$, $q_i(a_i)$ i $q_i(b_i)$	*Gephardt organized rallies for Gore, and Daschle distributed pamphlets for him.*
contrast	$p(p_1)$ i $\neg p(p_2)$, $q_i(a_i)$ i $q_i(b_i)$	*Gephardt supported Gore, but Armey opposed him.*
	$p(p_1)$ i $p(p_2)$, $q_i(a_i)$ i $\neg q_i(b_i)$	*Gephardt supported Gore, but Armey supported Bush.*
exemplificació	$p(p_1)$ i $p(p_2)$; $q_i(a_i) \subset q_i(b_i)$	*Young aspiring politicians often support their party's presidential candidate. For instance, Bayh campaigned for Gore in 2000.*
generalització	$p(p_1)$ i $p(p_2)$; $q_i(b_i) \subset q_i(a_i)$	*Bayh campaigned for Gore in 2000. Young aspiring politicians often support their party's presidential candidate.*
excepció	$p(p_1)$ i $\neg p(p_2)$; $q_i(a_i) \subset q_i(b_i)$	*Young aspiring politicians often support their party's candidate. However, Guiliani supported Cuomo in 1994.*

	$p(p_1)$ i $\neg p(p_2)$; q_i $(b_i) \subset q_i$ (a_i)	*Guiliani supported Cuomo in 1994. Nonetheless, young aspiring politicians often support their party's candidate.*
elaboració	$p_1 = p_2$, $a_i = b_i$	*A young aspiring politician was arrested in Texas today. John Smith, 34, was nabbed in a Houston law firm while attempting to embezzle funds for his campaign.*
CAUSA-EFECTE		
subtipus	**descripció formal**	**exemple**
resultat	P → Q	*George is a politician, and therefore he's dishonest.*
explicació	Q → P	*George is dishonest. He's a politician.*
adversativitat	P → ¬Q	*George is a politician, but he's honest.*
concessivitat	Q → ¬P	*George is honest, even though he's a politician.*
CONTIGÜITAT		
subtipus	**descripció formal**	**exemple**
ocasió		*George picked up the speech. He began to read.*
altres		

Al darrer apartat d'aquest article (apartat 8) presentem exemples de cada subtipus de relació extrets del nostre corpus de treball.

3 Metodologia

En aquest apartat descrivim el corpus de treball en què ens vam basar (cf. 3.1) i el procediment que vam fer servir per obtenir-ne els tres tipus de dades que ens interessaven (cf. 3.2): valoració global, percentatge de mots a la conclusió i relacions de coherència.

3.1 *Corpus*

El corpus de treball el constitueixen 6 textos argumentatius corresponents a tres estudiants del projecte *Avaluació del desenvolupament de l'habilitat d'expressió escrita dels estudiants de Filologia Catalana de la Universitat de Barcelona* (2001-2004), projecte que estudia longitudinalment els canvis en les habilitats d'escriptura d'estudiants de Filologia Catalana de la UB de la promoció 2001-2005.[1] Els textos han estat escollits a l'atzar, i cada un dels tres estudiants n'aporta dos, l'un elaborat al 2001 i l'altre elaborat al 2005.

Per tal d'afavorir la comparació de les dades entre els textos del 2001 i els del 2005, vam prendre la precaució que tots els textos:

a) responguessin a una instrucció similar;

b) tinguessin el mateix tema: la possibilitat que les mesures de seguretat que els governs han anat prenent per prevenir atemptats terroristes redueixin excessivament les llibertats individuals;

c) compartissin també la situació de producció: tots els textos foren escrits a l'aula, en un temps limitat (una hora i mitja com a màxim) i sense la possibilitat, per part dels estudiants, de consultar materials.

3.2 *Procediment*

3.2.1 Valoració global

La valoració global és l'indicador del canvi en l'escriptura que vam escollir d'analitzar (cf., per a més detalls, el darrer paràgraf de 2.1). Així doncs, vam demanar a sis avaluadors externs a l'equip que avalu-

[1] Aquest projecte pretén contribuir a la millora de la qualitat docent en l'ensenyament universitari de la llengua catalana. Alguns aspectes del projecte van ser presentats en el XXI Congreso de la Asociación Española de Lingüística Aplicada (Alturo *et al.* 2003) i en el 4t Congrés Internacional de Docència Universitària i Innovació (CIDUI) (Adam *et al.* 2006).

essin els textos del corpus en funció d'aquest indicador. L'escala de valoració va ser la mateixa que l'aplicada per Haswell en els seus treballs: 8 punts. Òbviament, per afavorir l'objectivitat de la valoració als avaluadors no els vam dir que els textos eren de tres individus diferents i que havien estat produïts en dos moments també diferents (2001 i 2005); a més, els textos els els vam donar barrejats i homogeneïtzats des del punt de vista formal.

3.2.2 Percentatge de mots a la conclusió

Vam utilitzar les eines de Word per calcular el nombre de mots de la conclusió dels textos del corpus, conclusió que coincidia en tots els casos amb el darrer paràgraf. A partir d'aquest resultat, vam calcular el percentatge de mots de la conclusió en relació amb el nombre total de mots del text.

3.2.3 Relacions de coherència

L'anàlisi de les relacions de coherència en els textos del corpus es va desenvolupar en tres fases. A la primera fase vam decidir quines serien les unitats d'anàlisi. La taula següent mostra, amb exemples, els casos en què vam considerar que teníem una única unitat (i, per tant, sense possibilitat d'identificar-hi cap relació de coherència) i els casos en què vam considerar que en teníem més d'una (i, per tant, amb possibilitat d'identificar-hi relacions de coherència).

una unitat	**exemple**
Oracions simples	*Els mitjans de comunicació han anat produint un estat de pànic col·lectiu.*
Oracions amb subordinada argumental	*Potser pensen [que un home armat a dins d'un avió no ens ha de fer por].*
Oracions amb subordinada adjunta al SV	*Els poden revisar e-mails [per ser sospitosos de terrorista].*
Oracions amb subordinada adjunta a un argument del verb	*Han activat una llei antiterrorista [que permet la incomunicació durant una setmana dels sospitosos].*
més d'una unitat	**exemple**
Oracions subordinades adjuntes a l'oració	*[Si les mesures serveixen per protegir-nos], [s'han d'acceptar].*

Oracions coordinades	*[Les mesures positives són minoria] i [s'han d'incrementar].*
Oracions juxtaposades	*[Les mesures positives són minoria]: [s'han d'incrementar].*

A més d'aquestes unitats, també vam considerar segments que apareixen allunyats en el text.

A la segona fase vam identificar les relacions de coherència entre les unitats d'anàlisi. A la tercera fase, finalment, vam quantificar les relacions de coherència identificades, i ho vam fer per mitjà de l'anàlisi estadística amb Excel.

4 Resultats

4.1 *Valoració global*

Si comparem la valoració global dels textos del 2001 amb la dels textos del 2005 (vegeu la taula 1) s'observa que els textos de cada estudiant obtenen una valoració global mitjana més alta el 2005 que el 2001.

Taula 1. Valoració global (escala de valoració: 8 punts)

Estudiant	**2001**	**2005**	**Canvi**
A	2,08	2,58	**+ 0,50**
B	2,91	4,16	**+ 1,25**
C	4,33	4,83	**+ 0,50**
Mitjana	**3,11**	**3,86**	**+ 0,75**

Aquests resultats coincideixen amb els de Haswell (2000): en el treball de Haswell, la valoració mitjana global dels textos augmenta des de 3,71 punts en els textos del primer any fins a 4,72 en els del tercer, és a dir, hi ha un canvi positiu de +1,01 punts (+0,75 en el nostre cas).

4.2 *Percentatge de mots a la conclusió*

Tots tres estudiants escriuen conclusions més llargues al 2005 que al 2001 (vegeu la taula 2). Haswell (2000) no aporta els resultats del

canvi en el percentatge de mots de la conclusió, però sí que indica que augmenta en els textos del tercer any.

Taula 2. Percentatge de mots a la conclusió (amb la indicació del nombre total de mots del text)

Estudiant	2001		2005		Canvi
	Total text	% concl.	Total text	% concl.	
A	286	18%	311	20%	+ 2
B	259	13%	255	18%	+ 5
C	327	13%	231	18%	+ 5
Mitjana	**291**	**15%**	**266**	**19%**	**+ 4**

4.3 *Relacions de coherència*

El canvi en les relacions de coherència s'observa en les relacions de ***semblança*** (taula 3) i en les de ***causa-efecte*** (taula 4). Les relacions de contigüitat no varien entre 2001 i 2005. Els subtipus de relació que creixen més són l'exemplificació (dins les relacions de semblança) i el resultat (dins les relacions de causa-efecte). Pel que fa a les relacions de semblança específicament, cap estudiant usa la relació d'excepció; la resta de relacions experimenten un increment llevat de la generalització (que decreix lleugerament). També decreixen, a les relacions de causa-efecte, l'explicació i la concessivitat. Les dades corresponen a la freqüència relativa de cada tipus (és a dir, al percentatge d'ocurrències de cada tipus en relació amb el nombre total de mots del text), no al nombre total d'ocurrències.

Taula 3. Freqüència relativa (%) de les relacions de semblança (mitjanes globals)

Semblança	**2001**	**2005**	**Canvi**
Paral·lelisme	0,8	1	**+ 0,2**
Contrast	0	0,1	**+ 0,1**
Exemplificació	0,5	1,2	**+ 0,7**
Generalització	0,1	0	**- 0,1**
Elaboració	0,2	0,3	**+ 0,1**
Mitjana	**0,3**	**0,5**	**+ 0,2**

Taula 4. Freqüència relativa (%) de les relacions de causa-efecte (mitjanes globals)

Causa-efecte	2001	2005	Canvi
Resultat	0,5	1,5	**+ 1**
Explicació	0,5	0,4	**- 0,1**
Adversativitat	0,3	0,6	**+0,3**
Concessivitat	0,4	0,3	**- 0,1**
Mitjana	**0,4**	**0,7**	**+ 0,3**

5 Anàlisi dels resultats

L'anàlisi creuada dels resultats presentats a l'apartat 4 mostra el següent:

***a*) Pel que fa a la relació entre la valoració global del text i el percentatge de mots a la conclusió**

No hi ha correlació entre la valoració global del text i el percentatge de mots a la conclusió, és a dir, una valoració global més alta no correspon necessàriament a una conclusió més llarga. Ho hem vist a les taules 1 i 2: tant el text més ben valorat (4,83, estudiant C, 2005) com el menys valorat (2,08, estudiant A, 2001) dediquen a la conclusió un 18% del total de mots, i la conclusió més llarga (20%) la trobem en un dels textos amb valoració global més baixa (2,58, estudiant A, 2005).

Sí que hi ha correlació, però, entre la millora individual en la qualitat del text (manifestada en l'augment de la valoració global entre 2001 i 2005) i l'elaboració de conclusions més llargues. Com hem vist a les taules 1 i 2, els tres estudiants observats produeixen textos millors i conclusions més llargues l'any 2005 que el 2001. La proporció del canvi és, tanmateix, irregular: un dels estudiants amb menys canvi en la valoració global (l'estudiant C, amb un canvi de +0,50) obté el mateix canvi en el percentatge de mots a la conclusió (+5) que l'estudiant amb més canvi en la valoració global (l'estudiant B, amb un canvi de +1,25).

Aquests resultats confirmen les conclusions de Haswell (2000) per a l'anglès, en el sentit que la millora global en la qualitat dels textos escrits per estudiants universitaris coincideix amb una millora en la capacitat d'elaborar i expandir la informació de manera lògica (manifestada,

entre d'altres indicadors, en l'augment del percentatge de mots a la conclusió). Cal remarcar que aquesta conclusió es refereix al desenvolupament individual de les habilitats d'escriptura dels estudiants, no pas a les qualitats del text: com hem vist, els textos millors, més ben valorats, no són necessàriament els que tenen conclusions més llargues.

b) Pel que fa a la relació entre la valoració global del text i les relacions de coherència que s'hi manifesten

Pel que fa a les relacions de coherència, si comparem les valoracions globals i les mitjanes de les relacions de semblança (taula 5) i de les relacions de causa-efecte (taula 6), observem que ***només hi ha correlació amb el primer tipus (semblança)***. En efecte,

- Els textos amb una valoració global inferior a 3 (els tres primers) tenen un percentatge de relacions de semblança inferior a 0,5.

- Els textos amb una valoració global superior a 4 (els tres darrers) tenen un percentatge de relacions de semblança igual o superior a 0,5.

Si ens mirem els percentatges dels tipus específics de relacions de semblança, només hi ha correlació en el cas de l'exemplificació (aquests resultats són coherents amb els resultats exposats a 3.3: l'exemplificació és el subtipus de relació de semblança que augmenta més):

- Els textos amb una valoració global inferior a 3 tenen un percentage de relacions d'exemplificació inferior a 0,5 (entre 0 i 0,4).

- Els textos amb una valoració global superior a 4 tenen un percentatge de relacions d'exemplificació superior a 1 (entre 1,2 i 2).

Com ja hem avançat, no podem dir el mateix de les relacions de causa-efecte. No sembla que hi hagi correlació entre la valoració global i

la freqüència relativa d'aquest tipus de relacions: entre els textos amb una valoració global inferior a 3 n'hi ha que tenen una freqüència de relacions de causa-efecte igual, inferior o superior a 0,5 (ara bé: tots els textos valorats globalment per damunt de 4 tenen un percentatge de relacions igual o superior a 0,5); si ens mirem els percentatges dels tipus específics de relacions de causa-efecte, només hi ha correlació (poc significativa) en el cas del resultat (que és el tipus que augmenta més entre 2001 i 2005, com hem vist a 3.3): els textos amb valoració global inferior a 3 tenen un percentatge de relacions entre 0,6 i 1,7, mentre que els textos amb una valoració global superior a 4 tenen entre 0,8 i 2.

Taula 5. Correlació entre la valoració global i les relacions de semblança (%)

Estudiant	A		B		C	
Any	2001	2005	2001	2005	2001	2005
Valoració global	**2,08**	**2,58**	**2,91**	**4,16**	**4,33**	**4,83**
Paral·lelisme	0,9	0,4	1,1	1,3	0,4	1,2
Contrast	0	0	0	0,3	0	0
Exemplificació	0	0,4	0,4	1,3	1,2	2
Generalització	0	0	0	0	0,4	0
Elaboració	0,3	0,4	0	0	0,4	0,4
Mitjana	**0,2**	**0,2**	**0,3**	**0,6**	**0,5**	**0,7**

Taula 6. Correlació entre la valoració global i les relacions de causa-efecte (%)

Estudiant	A		B		C	
Any	2001	2005	2001	2005	2001	2005
Valoració global	**2,08**	**2,58**	**2,91**	**4,16**	**4,33**	**4,83**
Resultat	0,6	1,7	1,1	2	0,8	0,8
Explicació	0,9	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4
Adversativitat	0	0,9	0	0	0,8	0,8
Concessivitat	0,3	0,9	0	0	0,8	0
Mitjana	**0,5**	**1**	**0,4**	**0,6**	**0,7**	**0,5**

Resumint, doncs, podem dir que amb el temps augmenten les relacions de coherència de semblança i de causa-efecte, però que només

les de semblança semblen relacionades amb un increment de la qualitat global del text.

6 Algunes dificultats

En aquest apartat apuntem algunes de les dificultats que ens ha plantejat la recerca. Les dificultats tenen a veure, sobretot, amb l'anàlisi de les relacions de coherència.

D'entrada, aquestes relacions són, per definició, relacions interpretatives: decidir quin tipus de relació hi ha entre dues unitats determinades implica sovint un judici de valor, i els judicis de valor dels investigadors no sempre són coincidents.

En segon lloc, el model de les relacions de coherència que hem aplicat (Kehler) no està exempt d'indefinicions i vaguetats: les relacions de contigüitat, per exemple, no estan prou ben caracteritzades (n'és un símptoma prou evident el fet que Kehler no en proporciona cap descripció formal).

Una tercera dificultat deriva del fet que els textos del nostre corpus són textos d'aprenents (és a dir, d'individus que es troben encara en procés de desenvolupament del repertori lingüístic), no pas d'escriptors plenament competents: mentre que aquests darrers tendeixen a explicitar el tipus de relació de coherència entre les unitats per mitjà de mecanismes de cohesió (com ara connectors), en els textos d'aprenents aquests mecanismes sovint s'usen menys i/o s'usen de manera deficient, cosa que, òbviament, obstaculitza l'anàlisi.

7 Tasques futures

Hem dit a l'inici que la nostra recerca no està acabada. En aquest apartat indiquem algunes tasques de cara al futur.

La primera tasca es desprèn del que hem assenyalat al final de l'apartat 6: creiem que fóra interessant de contrastar l'anàlisi de les relacions de coherència dels textos del nostre corpus amb l'anàlisi de les relacions de coherència de textos d'un corpus de referència, és a dir, de textos argumentatius produïts per escriptors competents. Aquest contrast

ens podria proporcionar dades per caracteritzar diferents estadis del desenvolupament de les relacions de coherència.

Sabem que els desenvolupaments tardans de la llengua estan moldejats per l'apropiació del patró discursiu (narratiu, expositiu, argumentatiu, etc.) (Tolchinsky 2006). Una línia de recerca conseqüent amb aquest coneixement i lligada alhora amb les relacions de coherència consistiria a investigar si aquestes relacions, en textos d'aprenents, són sensibles al tipus de text (argumentatiu / no argumentatiu).

Els avenços en el coneixement de la llengua més enllà de la primera infantesa no tenen la mateixa característica d'universalitat que les adquisicions primerenques (immunes a les característiques de l'entorn), i depenen molt, doncs, del nivell educatiu i d'altres condicions socioculturals dels parlants; atès que disposem de dades sobre el perfil acadèmic i personal dels estudiants del corpus, una possible tasca a fer és correlacionar aquestes dades amb els resultats de la recerca.

Referències bibliogràfiques

ADAM, Montserrat; CARRERA, Josefina; ALTURO, Núria; BESA, Josep (2006) *Una proposta d'avaluació de l'expressió escrita per millorar la planificació docent*, dins *Actes del 4t Congrés Internacional de Docència Universitària i Innovació.*

ALTURO, Núria; BESA, Josep; CARRERA, Josefina; NOGUÉ, Neus (2003) *Evaluación del desarrollo de la lengua escrita en adultos alfabetizados: una propuesta metodológica*, XXI Congreso Internacional de AESLA (Asociación Española de Lingüística Aplicada), Universitat de Santiago de Compostela, Lugo.

HASWELL, Richard H. (1986) *Change in undergraduate and post-graduate writing performance (Part I): Quantified findings*, WA: Educational Data Retrieval Service, Pullman.

——— (1990) *Change in undergraduate and post-graduate writing (Part II): Problems in interpretation*, WA: Educational Data Retrieval Service, Pullman.

——— (2000) *Documenting Improvement in College Writing. A Longitudinal Approach*, "Written Communication", 17, 3, pàg. 307-352.

HOBBS, Jerry R. (1990) *Literature and Cognition*, Center for the Study of Language and Information (CSLI), Stanford.

HUME, David (1748) *An Inquiry concerning human understanding*, The Liberal Arts Press, Nova York, 1955.

KEHLER, Andrew (2002) *Coherence, Reference, and the Theory of Grammar*, Center for the Study of Language and Information (CSLI), Stanford.

MANN, William C. i THOMPSON, Sandra A. (1987) *Rhetorical Structure Theory: A Theory of Text Organisation*, Technical Report RS-87-190, Information Sciences Institute.

SANDERS, Ted J.M.; SPOOREN, Wilbert P.M.; NOORDMAN, Leo G.M. (1992) *Toward a Taxonomy of Coherence Relations*, "Discourse Processes", 15, pàg. 1-35.

TOLCHINSKY, Liliana (2006) *El desarrollo del repertorio lingüístico*, dins *Actes del VII Congrés de Lingüística General*, Universitat de Barcelona (edició en CD-ROM).

8 Exemples d'unitats amb relacions de coherència extrets del corpus

SEMBLANÇA	
paral·lelisme	pel que fa als ciutadans americans *els poden revisar e-mails per ser sospitosos de terrorista* *els immigrants poden ser detinguts més temps que un nadiu americà*
contrast	*aquest excés de seguretat ha portat* [segueix una llarga sèrie de mesures de seguretat negatives] *les mesures positives són minoria*
exemplificació	*aquesta por ha provocat que es prenguin unes mesures desmesurades en relació al que va passar* *George Bush ha iniciat el pla "Llibertat duradera", que es tracta de bombardejar Afganistan fins que surti Osama Bin Laden*
generalització	*tot i l'evident excés de controls sobre els passatgers abans de pujar a un avió, els ciutadans no solen queixar-se* *crec que, si les mesures que s'estan prenent, i les que es prendran en un futur pròxim, serveixen per a sentir-nos més protegits davant qualsevol possible atac terrorista, s'han d'acceptar*
elaboració	estan atacant el país de *la persona que ho va organitzar tot* *una altra persona que també defensa els seus ideals i la seva religió*
CAUSA-EFECTE	
resultat	*a partir d'ara dins l'avió hi haurà dues persones armades: un guarda de seguretat i el pilot que té el dret d'anar armat* és a dir, que *ara serà més fàcil que abans que hi hagi morts dins d'un avió*
explicació	*controlar-ho tot a partir de la vigilància i la desconfiança no és una bona solució* perquè

	no ajuda els habitants a viure més tranquils en una societat plena d'altres perills
adversativitat	*dia rere dia, i cada cop més, els governs ens van imposant més vigilància i més restriccions en els espais públics per a la nostra pròpia segurerat* però *tot això no ens ajuda a sentir-nos més segurs*
concessivitat	*anys enrere no hi havia aquesta "seguretat"* tot i que *tampoc hi havia el nerviosisme que hi ha actualment enfront dels perills i de la resta de la gent*
CONTIGÜITAT	
ocasió	*el dia 11 de setembre es va produir un fet que serà recordat perquè al llarg de la història perquè uns integristes islàmics van estavellar-se amb uns avions contra certs edificis dels EE.UU i principalment cotra dues torres bessones, símbol del capitalisme americà* *ara els mitjans de comunicació han anat produint un estat de pànic col·lectiu*
altres	*en veure el primer avió estavellat a la torre vaig pensar en la pobra gent que estava treballant allà, en anar passant les hores dins meu hi havia un sentit de remordiment sobre els nord-americans i els que havien conduït els avions fins als seus destins* *tot el que s'havia perdut tardarà anys a recuperar-se*

Humor i argumentació en la conversa ordinària: una aproximació

Amadeu Viana San Andrés
(Universitat de Lleida)

1 Objectius

El propòsit d'aquest paper és explorar el funcionament de l'humor en un context argumentatiu proporcionat per la conversa ordinària: més concretament, definir el tipus d'argumentació (o d'ús de l'argumentació) que crea una intervenció còmica, quan el que està en joc són els criteris de decisió amb què els participants en una interacció aborden un determinat problema o una determinada situació que és posada en qüestió. Evidentment, aquest examen requerirà fixar objectius a diverses bandes: *a*) què entenem per intervenció còmica en una conversa, *b*) què entenem per argumentació conversacional, i *c*) quina mena de teories argumentatives ens són més útils per a l'anàlisi.

Crec que pot resultar fàcil que ens posem d'acord almenys sobre dos pressupòsits inicials: *a*) emprem l'argumentació, de forma explícita (formal) o implícita (més espontàniament) quan volem assolir un objectiu, aconseguir un determinat fi; i *b*) l'humor comporta un canvi pragmàtic, un gir cap a la *non bona fide communication*, on els pressupòsits habituals de veracitat i confiança es veuen alterats. La manera en què duem a terme l'anàlisi dels passos per assolir un objectiu amb l'argumentació, dependrà de la mena de teories a què atenguem preferentment. Igualment, el tipus d'anàlisi que practiquem de la *non bona fide communication* dependrà dels pressupòsits pragmàtics (sociopragmàtics, mentalistes) que adoptem.

En aquest paper, que pren explícitament la conversa ordinària com a centre de l'anàlisi, tant l'argumentació com l'humor seran descrits com a fenòmens d'interacció. En altres paraules: entendrem que els parlants fan servir arguments (amb diferents graus d'elaboració) per negociar

o vehicular els seus propòsits en la conversació ordinària, i que les intervencions còmiques tenen la capacitat d'interferir, de diferents maneres, en el curs dels esdeveniments conversacionals.

La present investigació desenvolupa una línia d'aproximació entre l'estudi de l'argumentació, la conversa ordinària i la pragmàtica de l'humor; es tracta, en qualsevol cas, d'una recerca en curs, que haurà de ser enriquida amb més material analític i més hipòtesis de treball. Pertany a la sèrie de recerques empreses per la Unitat de Narrativa i Conversació de la Universitat de Lleida al voltant de la conversa ordinària, i va ser presentada molt sumàriament al Third European Workshop in Humour Studies: Humour, Language, Culture and Conversation (26-28 maig 2005, Bertinoro, Itàlia).

2 Humor i argumentació en la conversa

La recerca sobre humor en la conversa ha obert una sèrie d'interessants perspectives d'investigació: des de l'adequació de les teories més formals (de la pragmàtica mentalista, *i.e. relevance theories*) al que ocorre en la interacció corrent, fins a la pregunta sobre la multiplicitat de funcions de l'humor en el marc conversacional. Ací m'interessaré només per la segona qüestió. Els pioners en la recerca positiva sobre l'humor conversacional es van interessar principalment en tres aspectes, relatius a la inserció del que podríem anomenar metodològicament la *intervenció còmica conversacional* (icc) (en tant que unitat mínima d'anàlisi)[1]: *a*) què ocorre amb la seua incidència en l'estructura de la interacció en curs, un problema d'encaix que va abordar Norrick (1993: 20-42), en la línia del treball pioner de Tannen (1984); *b*) en què consisteixen les seues possibilitats metalingüístiques (incloent-hi l'humor verbal), una qüestió específica i important que Norrick (1993: 103) també va indagar, en paral·lel a la seua recerca sobre els acudits en la conversa; i *c*) en tant que una seqüència conversacional més, que pren part en els propòsits i la gestió de la interacció (Priego 2003: 119-229). En funció d'aquest darrer enfocament, fonamentalment etnometodològic, les possibilitats d'anàlisi s'ei-

[1] Podem trobar idees per a una definició adequada d'*icc* en la discussió original de Norrick (1993: 21-57) sobre la imbricació de l'humor en les seqüències conversacionals.

xamplen de forma interessant. Expressat d'una manera imperfecta, es podria dir que l'humor pot fer qualsevol cosa en el context de la interacció. De manera que ens interessarà seguir particularment els temes abordats i les perspectives dels participants per saber exactament com interactua l'humor en la progressió conversacional. Però almenys podem atendre també al seu tret més definitori: usualment observem que les seqüències còmiques *desdoblen* el marc conversacional (*conversational frame*) en vigor i *reorienten* el patró interaccional o fins i tot l'esdeveniment comunicatiu. El seu sentit, per tant, estarà vinculat al patró en què la seqüència s'inclou. La reorientació de les finalitats, i per tant la diversificació dels resultats conversacionals, en solen ser les conseqüències habituals.

Priego-Valverde (2003) distingeix entre la funció de les icc dins la interacció i la gestió a posteriori que fan els parlants davant una icc. La primera qüestió atén a la incidència estructural de la icc en el curs conversacional: l'acceptació dels rituals de començament i final, la gestió del torn de paraula, i les relacions de rol dels participants (esforços per restablir la imatge, incidència de la comunicació indirecta, formes de defensa de la imatge o coalicions entre participants per refer/desfer la imatge d'algú o d'una part del grup, per exemple). La segona qüestió té a veure amb el desdoblament del marc conversacional davant una icc. Els parlants han d'optar a l'hora de continuar la conversa, i això pot implicar tant el conflicte de marcs, quan la icc no és atesa, o és clarament rebutjada, o no és acceptada per tothom, com la col·laboració, quan els participants accepten de construir en comú les conseqüències de la icc.

Considerem el fragment següent des de la perspectiva de la funció de la icc:

(1) L'àlies [CH102.2; ADE, CRIS, IRM, SIL; reunió d'un grup d'amigues]

1 ADE: i com que ara últimament mos avorríem molt/
pos un dia_
vam (a)nar a la Wònder_
Laura_
Cristina Romero_
àlias Romero_

2 SIL: @@ [@@]

3 ADE: [@@]
és que així fa més gràcia\

4 SIL: [@@]
5 ADE:[Sílvia_]
i jo\

Ací l'esment de l'àlies constitueix la icc, obre la seqüència a un marc alternatiu (implícit). La icc és reconeguda i sancionada amb la rialla, i tot seguit comentada per la mateixa persona que l'ha produït. No ocorre res més, ja que la icc no interfereix més en el curs del diàleg (segurament perquè ja ha fet el seu efecte); es tracta d'una icc a costa de la imatge d'una persona present a la conversa, però que no hi participa. Com és característic de l'humor, el marc alternatiu queda simplement suggerit, i és suficient per assenyalar la presència de la icc en el fragment. Fixem-nos que la presència de la icc és estructuralment molt insignificant, tot i que el contingut potencial sigui important (l'al·lusió a l'àlies és el nus rellevant del marc alternatiu implícit, no dit). Precisament ací ens interessen casos ben distints d'aquest, en què la icc manifesti una incidència específica (argumentativa) en el curs de la interacció.[2] La pertinència i les implicacions de la icc estaran en relació amb la mena de finalitats que s'alterin per causa d'aquesta i la mena de significats que es puguin activar en la seqüència conversacional en qüestió.

L'altra qüestió que cal fixar d'entrada és què entenem per argumentació conversacional. Evidentment, ens podem referir al valor argumentatiu en si de determinades intervencions en el curs d'una seqüència, sense que hi hagi específicament cap element argumentatiu formal, o inversament ens podem referir al gènere *debat* o *discussió*, en què, a través d'un diàleg, vehiculem i elaborem seqüències argumentatives. Aquesta segona opció és el tema de la recerca de Gille (2001), que compara formes argumentatives de debat entre una població mixta, sueca i espanyola, discutint en contextos semiformals. En aquest segon cas, l'argumentació és un propòsit en si mateix, i s'espera que l'estructura del debat, tot i adoptar formes principalment conversacionals i semiespontànies, s'adeqüi a determinades pautes de control argumentatiu (passos a seguir, propòsit final, formes de rèplica, etc.). Ací l'humor podria ser una forma argumentativa més, al servei d'una estratègia més o menys pautada. Les recerques de Holmes (2000) i el seu grup sobre l'ús de l'humor en les

[2] Una primera aproximació a l'humor conversacional, en el marc d'una àmplia discussió sobre humor, llenguatge i narrativitat, es pot trobar a Viana (2004).

reunions de treball i en el curs de la feina ordinària serien el més pertinent ací. Però en qualsevol cas, caldrà distingir sempre entre l'humor produït en el curs de l'argumentació i d'acord amb les finalitats, d'aquell que té obertament funcions marginals en relació amb això, que pot simplement distreure o que incideix en la gestió dels rols dels participants. No és el mateix fer un acudit en una conferència per relaxar l'ambient (l'acudit ací cau fora del tema), que il·lustrar a través d'un acudit el que estem dient (ací l'acudit cau dins del tema, i per tant dins dels propòsits argumentatius).

En el cas de l'humor en situacions espontànies, és clarament més difícil estipular el seu valor argumentatiu, perquè resulta també difícil estipular aquest mateix valor en les seqüències no còmiques. Les anàlisis finalistes de la conversació, que donen preferència a la idea de les estratègies i els plans en els nivells conversacionals, s'orientaran cap al contingut argumentatiu de les icc. Però jo m'inclinaria per sostenir que si no hi ha un propòsit argumentatiu definit, tampoc la intervenció còmica n'ha de registrar cap. Quan algú vol convèncer algú altre que el que està dient és una cosa que sent, per exemple, i que no ho diu de passada, o simplement per dir-ho, pot recórrer a alguna forma argumentativa, de la mateixa manera que pot mostrar a través d'una broma la importància que té per a ell el tema; però la broma com a tal no té contingut argumentatiu, sinó que és interpretada així en el context de la interacció (d'acord amb una estratègia finalista), potser com un argument a favor o en contra del que es pretén mostrar. És ací quan el contingut de la broma, i la manera de fer-la, es tornen substancials i dirigides en un sentit.

M'agradaria que ens fixéssim, per tant, en l'adopció de formes argumentatives (més o menys elaborades), per poder examinar el paper de l'humor en l'argumentació conversacional: en passos, en formes de rèplica, en distribució de les hipòtesis i tot això; i també en l'estructura mateixa de la broma, de la icc. Estarem d'acord en el fet que el debat (la forma estudiada per Gille) és un dels extrems d'aquest contínuum. Però podem reconèixer també formes argumentatives imperfectes i inacabades en moltes seqüències ordinàries. Quan aquestes seqüències argumentatives, més o menys inacabades, continguin alguna icc que hi estigui imbricada, podrem parlar d'humor conversacional en un context argumentatiu. Aquests són els casos que ens interessen ací.

El següent exemple[3] conté una mostra mínima d'humor argumentatiu, sense que la broma introduïda desplegui, tanmateix, cap element explícit que la vinculi a l'argumentació en curs. Es tracta d'una típica reducció a l'absurd, en una conversa informal entre amics, en el context de la descripció d'un dinar i els plats que en formaven part:

(2) Les gambes [HC05; SOL; M, J, L, M, I; reunió informal]

1	M:	sí, sí_
		i de segons_
		(.) unes gambes_
2	J:	de VILANOVA/
3	L:	estaven de puta mare no/
4	M:	sí, però tenia un dubte_
5	I:	de les gambes/
		les gambes es mengen_
		{(DC) no has de pensar res\}
6	M:	aquell fil prim que tenen_
		allà a l'esquena_
		què és merda o els nervis\
		rotllo la columna vertebral_
		és que hem estat discutint_
		jo i el meu germà i no n'hem tret l'aigua clara_
7	I:	no sé\
		mmm::_
		{(F) no sóc veterinari\}
		vols que vagi aquí al costat i els hi pregunti/
8	L & J:	@@@

[3] Una nota sobre els corpus emprats és de rigor. Per a aquest treball s'han utilitzat quatre corpus conversacionals distints: el primer corpus d'humor de la Unitat de Narrativa i Conversació, identificat com a CH; un segon recull de converses realitzat l'any 2005, identificat com a HC05; el corpus en francès recollit a la tesi doctoral de Priego-Valverde (2003); i el corpus d'anècdotes mèdiques d'un projecte de l'any 2000, identificat com a AHM. Els formats d'impressió, així com els codis de transcripció, varien en cada cas (i la correcció de les transcripcions potser no és tan perfecta com voldríem); en el cas dels corpus en català, hem d'agrair als estudiants de diferents seminaris sobre conversa i discurs entre 2000 i 2006 la feina d'enregistrament i transcripció que van dur a terme. Cada fragment queda identificat particularment d'acord amb la codificació específica del seu corpus.

9	M:	no_
		no CAL\
		ho sabeu o no/
10	L:	jo diria que deu ser algun nervi o algu no/
11	M:	per què_
12	L:	aviam maca_
		tu aniries nedan(t)_
		dins del mar_
		{(F) amb l'esquena plena de merda/}
13	J & I:	@@@
14	M:	don(c)s NO\
15	L:	{(AC) don(c)s les gambes menos\}
		a més que s'han de submergir_
		a més de no poguer respirar fóra_
		POBRETES_
		{(F) només els hi faltaria nedar amb una motxilla plena de merda\}
17	M:	que ets burro\

En aquest fragment hi ha dues icc diferents, puntuades per rialles finals: la segona intervenció d'I mirant de resoldre el "dubte" plantejat ("jo no sóc veterinari"), i la historieta engegada tot seguit per L, que constitueix pròpiament un suport argumentatiu per "aclarir" les coses. Deixem de costat la primera icc, que es presenta primer com a no col·laborativa ("no sóc veterinari"), i de seguida esdevé francament còmica. La segona icc té l'aspecte d'una comparació il·lustrativa, que ha de servir per solucionar la qüestió del "fil prim de l'esquena" de les gambes, i per tant té valor persuasiu. És interessant que es tracti d'un suggeriment per analogia, cosa que permet que esclatin rialles abans de la conclusió. L'analogia té un començament ("aviam, maca"), una presentació en forma interrogativa implicant l'interlocutor (que, certament, no és una gamba, però segurament sap nadar), un correlat lògic final ("doncs les gambes menos"), seguit d'un parell de codes que reforcen la tesi, i d'un exclamatiu que avança la cloenda de la il·lustració, cloenda que fa explícita la base còmica des d'on interpretar l'analogia ("gambes amb motxilla"). La seqüència es tanca amb el comentari sancionador d'M, que sense rialles, invoca la qualitat còmica, o destrellatada, de la comparació establerta, sense entrar en el seu valor argumentatiu.

La precloenda pròpiament dita, exclamativa ("pobretes"), evoca el caràcter doble de la historieta introduïda: per un costat la ridiculització (de les gambes) a través de l'analogia de la motxilla (com es fa notar tot seguit), i per un altre la voluntat il·lustrativa de l'analogia ("si això no et passa a tu, tampoc a elles"), que és el punt de recolzament del valor argumentatiu de la icc. El fet que les dues coses alhora siguin possibles, és el que ens fa parlar d'una seqüència còmica amb valor argumentatiu. El sentit còmic és reconegut i manifest tant en la interrupció de les rialles com en el comentari sancionador, i és patent en la manera de desenvolupar la comparació, reservant la descripció clau per al final ("la motxilla a l'esquena"). El valor analògic es manifesta a través d'elements logicogramaticals com el mode condicional ("tu aniries...") o el "doncs", i respon a estructures lògiques prèvies (de l'anterior interlocutor) com "tenia un dubte" o "jo diria que deu ser", que obren en diferents moments el procés especulatiu. Ara bé, el valor argumentatiu de la icc no és posat en qüestió ni comentat al llarg de la seqüència: d'alguna manera, podríem dir que és acceptat a partir del moment que els parlants reconeixen la seua qualitat còmica. Per això diem que es tracta d'una mostra mínima d'humor argumentatiu, perquè el reconeixement del sentit il·lustratiu de la història (efectivament, no es tracta de brutícia de l'esquena), equivocat o no, no es fa present en la conversació sinó que resta implícit (després la conversa deriva cap a qualitats d'L, conservant el to còmic). En qualsevol cas, i això és el que ens interessa més, sabem, a partir de l'estructura de la comparació i de la forma narrativa desplegada, en quin sentit està argumentant L. Que s'hagi entrat en el mode còmic és el que permet continuar la conversa en clau d'humor, i deixar en segon terme (i fins i tot oblidar en el curs de l'acció) la qüestió sobre la qual s'enraonava. Segurament aquest poder d'"atracció" còmic és un dels efectes curiosos de la irrupció de la comicitat en l'argumentació, sobretot en contextos informals. El fragment comentat és un bon compendi del que podem trobar en aquest àmbit: una descripció imaginativa que funciona dins un argument, i alhora una presentació argumentativa (en aquest cas, la il·lustració), que encaixa dins els propòsits de discussió dels participants.

3 Sobre l'argumentació còmica

Evidentment, en parlar d'argumentació hem de tenir present quina mena de suports teòrics ens resulten adequats. Hi ha un cert consens que els treballs de Frans van Eemeren i Rob Grootendorst (Emeren & Grootendrost 1992) marquen un abans i un després per la seua integració dels aspectes dialèctics (formals, constitutius) i els pragmàtics (comunicatius, funcionals). La meua opinió és que la base formal de l'argumentació va ser perfectament fonamentada i desenvolupada ja en els primers treballs de l'escola belga, concretament al *Tractat* de Perelman i Olbrechts-Tyteca (1958), sostingut per una important base clàssica, aristotèlica. La idea d'Eemeren i Grootendorst de vincular aquest fonament (i de posar-lo al dia) amb els condicionants i els principis pragmàtics, comunicatius, em sembla adequada i productiva, i entenc que la recerca podria continuar perfectament per aquestes línies.

Però hi ha una aportació antiga, igualment de l'escola belga, que m'agradaria tenir en compte, per la seua especial pertinència per a l'argumentació còmica, i que ha passat relativament desapercebuda. Resulta ben clar que pertany al conjunt de recerques d'aquest estil sobre argumentació, i hauria de ser també considerada sota el criteri comparatiu de l'adequació pragmàtica. Es tracta de l'obra d'Olbrechts-Tyteca (1974), un desenvolupament del marc formal del *Tractat*, a partir de material potencialment i pràcticament humorístic. És a dir, una guia de l'argumentació còmica, o dels usos còmics dels arguments. Com dic, la plantilla segueix el *Tractat*, però el material que aporta, constituït, com en el *Tractat*, per una heterogeneïtat de fonts i d'estils, és còmic o irònic, i tot i partir sovint d'anècdotes literàries o periodístiques, conserva un regust col·loquial que el fa assimilable a l'humor espontani. Però aquest és el punt que hauria d'ésser provat. Un desplegament dels temes i els termes d'Olbrechts-Tyteca enfront de material de la conversa ordinària ens hauria de donar elements suficients per a l'anàlisi de les formes argumentatives de l'humor conversacional. Almenys aquesta és la feina que queda apuntada davant la important tasca analítica i empírica de la investigadora belga.

L'estudi d'Olbrechts-Tyteca analitza fragments com el següent (d'una carta a Chaplin, citada a la seua autobiografia):

> "(...) reminds me of the fellow standing on the corner of Seventh and Broadway tearing up little bits of paper, throwing them to the four winds. A cop comes along and asks him, what was the big idea. He answers: «Just keeping elephants away». The cop says: «There aren't any elephants in this district». The fellow answers: «Well, it works, doesn't it?»"
>
> (Olbrechts-Tyteca 1974: 243)

Olbrechts-Tyteca situa l'estratègia de la línia clau del fragment entre els recursos argumentatius sobre l'estructura de la realitat, concretament en el context de les relacions de successió i en tant que un joc sobre els mitjans i les finalitats. El caràcter "absurd" (generalment parlant) de la resposta de l'amic de la cantonada de la Setena reposaria en la transgressió de la idea dels mitjans (per aconseguir un fi), una variant subversiva de la idea de les degudes proporcions entre els mitjans emprats i l'eficàcia que han de pretendre. Certament, no hi ha ací cap problema per imaginar una resposta còmica (argumentativament còmica) en termes semblants, de transgressió sobre la proporció dels mitjans, en el curs de la interacció ordinària. Això és el que converteix l'estudi d'Olbrechts-Tyteca en una guia excel·lent per a l'anàlisi.

Un altre exemple fàcilment comparable o convertible en material d'una resposta espontània pot ser el següent (que Olbrechts-Tyteca pren d'un estudi de l'humor de 1948):

> "Plus on reste de temps sur la route et plus les occasions d'accident sont nombreuses; la prudence conseille doncs d'avoir une auto legère et de circuler à la vitesse maximum."
>
> (Olbrechts-Tyteca 1974: 243)

Es tracta d'un fonament argumentatiu semblant al que acabem de veure, però ara amb l'afegit que el mitjà desproporcionat altera (repercuteix, subverteix) la finalitat o l'eficàcia, un cas pròxim a la retorsió (on un mateix argument juga contra el que pretén argumentar). Certament, anar a la velocitat màxima per estalviar-se els perills de la carretera, tot i poder ser un bon mitjà, no garanteix l'eficàcia de la mesura. El que ens interessa ací és que no resulta gens estrany imaginar diferents transformacions pragmàtiques d'aquest mode d'argumentar sorgint en la conversa ordinària, tant amb propòsits argumentatius com còmics, com, evidentment, les dues coses alhora. L'adequada contextualització del fragment faria la res-

ta, però la idea bàsica és que s'hauria distorsionat una relació, per produir l'efecte còmic i funcionar alhora com un objecte d'argumentació.

En altres ocasions, el material d'Olbrechts-Tyteca és simplement una sentència, en una línia que recorda llunyanament les definicions còmiques o xocants:

> "En ce temps-là, le désert était peuplé d'anachorètes."
> (Olbrechts-Tyteca 1974: 240)

L'aparent contradicció (parlant generalment) de l'enunciat reposaria ara en la dissonància entre la finalitat (anar a reposar al desert) i les conseqüències o efectes (si tothom ho fa, s'acaba el descans), expressada en la forma més condensada possible (sense advertir la relació entre fi i efecte). Tot i que la sentència no afavoreix ací el seu trasllat cap a una fórmula conversacional, hauríem de reconèixer-hi el tipus retòric, finalitats amb efectes no desitjats, com un dels modes possibles per introduir deformacions còmiques amb sentit argumentatiu en contextos d'interacció ordinaris.

Certament, tots produïm definicions còmiques, alteracions de l'ordre de les coses, desproporcions volgudes, comparacions estrafolàries, i tot d'altres procediments així en la conversa ordinària. La qüestió pertinent ací és com i fins on els integrem en contextos conversacionals argumentatius, en quina mesura s'entrellacen amb els propòsits d'un raonament, com els fan servir els participants per convèncer o per dissuadir. La idea popular expressada en acudits (potser una mica antics) que la gent que no fuma i duu una vida sana (i no dissoluta) viurà més anys, però se li faran llargs i avorrits, és fàcilment reconvertible en un mode argumentatiu emprable en una discussió —avui encara, d'una forma més polèmica, en la mesura que la percepció social sobre la vida sana i el tabac ha canviat. Ací hi ha un fons de material susceptible de ser emprat i reconegut, i per al qual la plantilla d'Olbrechts-Tyteca és una bona orientació, com diem.

4 Humor conversacional: anàlisi de casos

El Virginiano, l'heroi de les pel·lícules de l'oest de la nostra infantesa, deixa tranquil·lament que el seu amic Steve li digui "fill de puta"

dues vegades; però quan aquest heroi sent la mateixa expressió en boca d'un estrany en una partida de pòquer, treu immediatament el revòlver i amolla: "Quan m'hagis de dir això, primer somriu" (Norrick 1993:73). Efectivament, millor entrar rient. El valor argumentatiu de l'humor, generalment, tendeix a fer més dolces les entrades dures. L'advertència verbal d'*El Virginiano* avisa metapragmàticament que l'humor no és gratuït: que pot ser una companyia excel·lent de les complicacions i les decisions, del que acceptem sense més esforç i del que ens prenem la molèstia d'explicar per convèncer algú. L'anàlisi de casos que segueix mirarà de mostrar, en progressió creixent, aquesta implicació biunívoca. Sense revòlvers, però amb intenció de persuadir.

El primer cas de la nostra discussió presenta una baralla informal, ràpida i un punt mordaç sobre la grossària d'algú. Es tracta d'una reunió d'amics i amigues, on s'acaba enraonant sobre una altra persona que fa al voltant de 100 kilos, conegut de tothom. El fragment fa com segueix (M1 defensa que està gras, F2 el contrari):

(3) Amic gros? [Priego-Valverde 2003:132; 2.2, F]

1 F1: même X il a dit alors tu vois un peu
2 M1: hmm
3 F1: (*petit rire*)
4 F2: et comment il est X au fait?
5 F1: X
6 M1: il est bien
7 F2: toujous mince ou:::
8 F1: non=
9 M1: (*en riant*) il a jamais été mince X
10 M2: <il a jamais été mince X ?>
11 F1: il a jamais été mince
12 F2: si:::
13 M2: oh/:::
14 F2: quoi::/ après l'accident là/ (.) oh:::/
15 F1: <inaudible> après – après – après La Bourbonne il avait bien perdu
16 M1: il avait PERDU mais il était pas MINCE
17 F2: ah SI
18 M1: il était encore GROS mais il faut pas déconner:
19 F2: vous plaisantez ou quoi oh il était pas gros oh
20 F1: non non non non non *<en réponse à M1>*
21 M1: oh::: arrête tes COnneries oh il était GROS encore oh

22 F2: ça va pas/
23 M1: oh::::
24 F1: non il était pas GROS
25 M1: oh:: il était GROS:: con
26 F1: non il était pas gros
27 M1: tu plaisantes ou quoi:: arrête tes COnneries il a toujours été gros X::
28 F2: *<grossi sa voix et se met à crier>* oh comment que TU ME PARLES TOI:: *(rires)*
29 F1 et F3: *(rires)*
30 M1: *(voix souriant)* il est toujours gros hein
31 F2: *(petit rire)* NON=
32 M1: mais:: si::
33 F2: NON NON non non
34 F3: <inaudible>
35 M1: en tout cas MINCE quoi jamais de la VIE il a été MINCE et i sera JAMAIS MINCE X
36 F1: ouais ça
37 M1: jamais
38 F2: *<petit cri, comme si elle demandait qu'on lui donne raison>*
39 F3 et F2: *(rires)*
40 M1: non
41 F1: ben là il est normal
42 M1: ouais il est normal
43 F1: bien (.) combien i nous a dit qu'il faisait 110 /
44 M1: ouais::
45 F1: il oscille entre 110 et 115/
46 F2: et il est grand comment/

El fragment no conté elements d'argumentació formal, és més aviat una discussió de sí o no, que no deixa d'aparèixer com a bel·ligerant, sobre un rerefons que no és completament seriós. Fa la impressió que els participants, amb aquest ping-pong de posicions encontrades semicòmic, assagin implícitament la manera d'introduir altres opcions argumentatives en la discussió; i una de les que s'escola és l'humor. Hi ha dues icc significatives ací, a càrrec d'F2: la primera consisteix en la intervenció paròdica sobre el to ("comment que tu me parles, toi"), la segona, una mica més endavant, és estrictament paraverbal (el petit crit demanant tenir raó). En els dos casos el recurs a l'humor és una forma

d'esmorteir l'aparent conflicte d'opinions, i té, per tant, conseqüències argumentatives. L'efecte de la primera icc és un canvi en el to de l'altre contendent (registrat com un canvi a nivell suprasegmental), sense més alternatives argumentatives; l'efecte de la segona és més marcat, ja que comporta un gir cap a un qualificatiu més neutre (no tan "disputat") de la persona en qüestió, com ara "normal" (que no deixa de ser també un gir argumentatiu irònic, en el context de semiseriositat del fragment). En qualsevol cas, les dues icc basen la seua força enunciativa en l'humor —i són sancionades per rialles, en tant que intervencions còmiques. La forma de la primera és la paròdia: més concretament, la paròdia d'un enunciat metalingüístic que al·ludeix directament al mode de la discussió ("comment que tu me parles, toi"), un enunciat que no tindria sentit si no fos un context bel·ligerant, i que denota el recurs metapragmàtic a la censura del to —en definitiva, que fa les coses més difícils, reconeixent l'agressivitat. Però ací la paròdia invoca precisament el contrari (és F2 qui estrafà marcadament la veu en enunciar la queixa del to) —i esclata l'humor. Continuem, com hem dit, sense argumentació formal, però la forma paròdica té efectes en la discussió: concretament, provoca l'alleujament del to dels interlocutors, la rebaixa del nivell del conflicte. La segona icc fa això mateix amb menys pes verbal encara: un petit gemec és suficient per disparar l'autoparòdia ("tot això em fa mal, no m'esteu fent cas"), amb la qual F2 aconsegueix l'efecte còmic de sentir-se ferida en la discussió, fingidament, i d'alleugerir la confrontació, la duresa i la distància de les posicions. Dues icc en una discussió aparentment plana en arguments, que tenen la funció d'obrir alternatives enunciatives i de relaxar la tensió. Que es tracti de desplegar les dues coses alhora (la funció argumentativa i la funció còmica) és el que confereix valor a les intervencions; la manera com es fa, en aquest cas, a través de recursos paraverbals, en el marc d'una discussió de posicions tancades (sí, no), és el que resulta particularment interessant ací.

El segon cas s'assembla més als modes argumentatius presentats per Olbrechts-Tyteca. El context és el d'una reunió de gent jove, amb un mossèn, on s'aborda la lectura de l'evangeli. Entre el petit grup, hi ha gent no especialment habituada a la lectura. Probablement això és al rerefons de la rèplica còmica del primer jove que és cridat a llegir en veu alta:

(4) Llegint [HC05; SOL; MO, I; reunió amb el mossèn per llegir l'evangeli]

1 MO: res havia fotocopiat uns textos_
2 (..) però es veu que no ho he fotocopiat tot_
bueno_
(..) podem anar llegint i ja en traurem alguna cosa_
3 (..) VA_
4 qui vol llegir/
5 Isaac tu mateix\
6 I: bueno_
7 (.) aquí\
8 començo eh/
9 MO: sí sí va_
10 {(F) que els llibres no mosseguen\}
11 I: (..) oh no mosseguen no mosseguen_
12 (.) només faltaria_
13 am(b) lo cars que van::_
14 TOTS: @@@
15 I: aquest no m'agrada gaire::_
16 MO: (.) per què/
17 I: {(AC) perque no té dibu(i)xos_}

Una vegada més, la icc apareix sancionada per les rialles. En aquest cas es tracta d'una rèplica, amb un enunciat doble. Es produeix com a resposta a la incitació a la lectura del mossèn, una incitació que pren la forma figurada ("els llibres no mosseguen"), una manera estereotipada de dir que la lectura no fa mal, que sabem reconèixer de seguida. L'interlocutor posa aparentment en qüestió la fórmula del mossèn (el que constitueix la primera part de l'enunciat, "oh no mosseguen, no mosseguen"), a través d'una tematització repetitiva, que, amb l'entonació adequada, equival a una negació de l'enunciat anterior —cosa que ens introdueix en l'estructura argumentativa. La segona part de la icc presenta el gir significatiu, a través de dues fórmules intensives de signe contrari ("només faltaria", és a dir, "és clar que no mosseguen"; i "amb lo cars que van", és a dir, "això ja fa prou mal"), que resolen el dissentiment presentant un motiu suficient per prendre distància dels llibres (el seu excessiu preu); com esperaríem, la resolució del dissentiment no es fa a través de l'argumentació formal de la queixa, sinó mitjançant el recurs a l'humor. En aquesta rèplica, Isaac juga amb l'estructura argumentativa de

la presentació del problema ("potser no mosseguen, però hi ha coses gairebé tan dolentes com això), i també amb l'assimilació de la figura emprada pel mossèn ("els llibres mosseguen"), en termes del seu nou argument ("ser cars gairebé és com mossegar"). En fer-ho, segueix al seu interlocutor tant en l'enunciat (el *dictum*), com en l'enunciació (l'*implicatum*), cosa que afavoreix els efectes còmics. Com en els casos anteriors, el parlant fa dues coses alhora: s'exercita en l'humor, replicant amb una fórmula intensiva de contrast (tipus, *no, però*), i atraient la metàfora del mossèn fins a la seua queixa (el preu dels llibre com a agressió), i actua argumentativament. Evidentment, aquesta manera de replicar és còmica, perquè conté un grau de distorsió: en termes d'Olbrechts-Tyteca, diríem que planteja un joc sobre *pesos i mesures* [*i. e.* sobre la quantificació dels arguments], que arrossegaria la *mise en relief* de la metàfora inicial (per contaminació). Però la rèplica, com diem, aconsegueix també els seus propòsits argumentatius: presentar una opinió diferent en el curs de la conversa, situant-la en una hipotètica escala de valoracions. El fragment mostra d'una forma diàfana (i sintètica) la capacitat de l'humor positiu per evitar un conflicte d'opinions i alhora per dissentir educadament, creant en el context situacional (etnogràficament parlant) una situació còmoda, que permet continuar enraonant sense distorsions en la progressió temàtica (Isaac, de fet, continua presentant pegues, a la seua manera, sense més conflicte). Diríem que ací hem avançat una mica més en el camí que perseguíem de la implicació biunívoca entre les dues esferes, l'argumentativa i la còmica.

El cas següent torna a ser etnogràficament peculiar, perquè ara una petita narració (còmica) és interpretada sense més ajuda en termes argumentatius. El context és també una reunió informal en què uns amics i amigues enraonen sobre les possibles vacances:

(5) Viatges (im)possibles [HC05; SAM; CAR, LAU, MIR, ISA; reunió informal]

1 CAR: on està ta mare/
2 LAU: a Atenas\
3 MIR: ala! y qué coño hace en Atenas/
4 LAU: en concreto_
5 nada\
6 MIR: però no havíem d'anar a Grècia/
7 aquest any_
8 nosaltres_

9 LAU: bueno_
però que hi vagi ma mare no vol dir que no hi haguem d'anar nosaltres\
10 CAR: no li prohibiran entrar a tota la seva família\
11 LAU: vindreu totes no/
12 CAR: jo és que encara no sé segur que faré_
13 ISA: al setembre recuperaré aquesta d'estructures\
14 LAU: @
15 CAR: jo TAMBÉ\
16 ISA: i després me'n vaig a Alemanya amb els de la coral\
17 MIR: doncs sabeu què/
jo he anat al caixer_
i veig que no queda res\
i miro la pantalla i em quedo extasiada_
que no clico res_
i llavors comença a pitar el caixer\
comença pi pi pi_
i llavors dic vale_
imprima comprobante\
18 TOTES: @@@
19 LAU: vale anem a un lloc barato\
20 CAR: o de càmping_
21 MIR: o a una masia o casa rural_

Ací la icc (remarcable) consisteix en la petita narració de MIR, puntuada per les rialles col·lectives. En el context conversacional no hi ha res explícitament que ens digui que ens trobem dins una seqüència argumentativa, a banda del fet que parlar sobre les vacances pot comportar (eventualment) algun tipus de presa de decisions. Explícitament només trobem la demanda d'informació de LAU, a la qual no respon exactament la narració de MIR. En què pot consistir, doncs, el valor conversacional de l'anècdota que s'explica? Una mica per sorpresa (i això és part del joc del que no es diu), els participants prenen l'anècdota en un sentit argumentatiu, mostrant simplement les conclusions que en treuen; evidentment, ací hi ha un salt lògic que resulta interessant en si mateix, ja que prendre la intervenció d'abans de les rialles per un argument i desenvolupar les conclusions té alguna cosa de divertit, sobretot si l'argument implica un cert descoratjament respecte de les tesis inicials ("Atenes, Grècia", com ha quedat establert en el context immediatament anterior). És també una dada significativa que les intervencions de CAR i

d'ISA són també dissuasòries, en el sentit que no confirmen la hipòtesi primera d'aquest possible viatge col·lectiu. És el context pròxim, per tant, el que força i permet alhora la interpretació argumentativa de l'anècdota de MIR, i les conclusions manifestes (precedides d'un marcador conclusiu, "vale"), que encarrilen la proposta cap a formes més pròximes de distracció.

Anem ara amb l'anècdota en si. S'obre amb un típic marcador narratiu ("sabeu que"), i es tanca amb l'estructura característica de les línies clau (dels que expliquen anècdotes), uns elements conclusius ("i llavors", "vale"), i les línies que acaben de produir l'efecte còmic (ací, la reproducció del llenguatge (auditiu i visual) de la màquina automàtica, amb canvi de llengua inclòs, "imprima comprobante"). El parlant busca i està produint deliberadament una estratègia narrativa, que ha inserit, amb més o menys fortuna, en el curs de la conversa sobre les vacances. L'anècdota parla de la seua impotència davant la màquina —remarca, còmicament, el mecanisme sonor ("pi, pi, pi") i la llegenda final, l'implacable procediment que dicta la seua manca de recursos econòmics—; MIR espera que els interlocutors sàpiguen entendre el missatge, que la menysté i de passada desqualifica l'anhel de les vacances de grup. Però en el costat còmic mana l'autoderisió: MIR s'autoridiculitza, fent passar davant l'eloqüència del caixer automàtic, davant el seu "èxtasi". Tot això és per fer broma. L'anècdota és copsada en la mesura que acceptem que la paràlisi humana davant els rígids procediments mecànics, que se sobreposen i ens ultrapassen, ací, resulta còmica.

La conclusió és senzilla: la broma de MIR és entesa molt seriosament per tota la resta. El seu fracàs mecanicosocial és part de l'argumentació subjacent; i en un sentit pertinent: el de la dissuasió del projecte grec. Evidentment, en aquesta acceptació seriosa de la broma, hi ha un punt d'humor també, el que fa falta per no explicitar els passos que calen fins a arribar a la conclusió. Però el que m'interessa remarcar és la funció argumentativa i la direcció de la interpretació. Tot això és una feina típicament pragmàtica, que passa per la descodificació correcta de la lluita de MIR davant el caixer. Les anècdotes (com els acudits) poden prendre molts sentits (és a dir, ser usades de diferents maneres). La seua funció en una estructura argumentativa dependrà de les claus que se n'extreguin i de la seua ubicació en el conjunt. Ací una autoderisió serveix, típicament, per confirmar una línia d'opinions acumulatives sobre l'assumpte de les vacances, en una direcció coincident. I el discurs resultant no és el mateix

abans que després de l'anècdota. L'humor ha accelerat, per dir-ho així, els passos en la deducció.

Estem en condicions d'avançar una mica més. Els dos exemples següents són obertament argumentatius, a diferència dels anteriors, i apel·len a l'estructura de la persuasió i a la cadena d'arguments en curs, tot i que l'humor funciona de manera molt diferent en cada cas. El primer exemple transcorre durant les vacances d'un grup d'amics, que passen uns dies en una casa al camp. La discussió se centra en els torns de neteja, concretament aborda la possibilitat de determinar qui haurà de "fer la cuina" el dia de la conversa. El to és francament humorístic des del principi fins al final, i en això també aquest fragment es diferencia dels anteriors.

(6) Discussió sobre responsabilitats [CH118.1; DAN, EDU, FER, MIQ, NAN, JOA; abans de fregar els plats]

EDU: a ve(u)re recollim això\
AIN: venga va_
comencem\
FER: eh:_
manos arriba esto es un atraco\
JOA: a ve(u)re_
io vai(g) fregar els d'ahir _
o sigui que_
i també l'he preparat\
MIQ: sí sí sí_
s'ha aixecat aviadet i ha fregat\
EDU: io dono tota la raó al Miki\
DAN: [ah:\]
JOA: [ah:\]
MIQ: pues així te toque a tu Ferran/
NAN: io no puc fregar perquè és el meu cumpleanys avui\
FER: io no puc fregar perquè és el teu cumpleanys\
NAN: cert\
cert és veritat\ [icc.1.1]
DAN: oh\
TOT: @@@
MIQ: sí\
JOA: res res\
FER: si és el seu cumpleanys io no puc fregar és un sil·logisme\

NAN: i l'Ainhoa que no fregue/
qui fa el cumpleanys_
i de qui és el cumpleanys escolleix\
FER: exacte\
NAN: com que és amic meu_
EDU: hòstia\
NAN: el que hi ha davant no_
i evidentment els que van fregar ahir tampoc\ [icc.1.2]
JOA: ah:\
DAN: {(@@) ah:\}
[...]
FER: io crec que haurie de fregar Miki\
DAN: per què/
FER: perquè ahir et va tocar portar el cotxe a tu i siguem legals\
DAN: no:_
se va oferir ell\
NAN: pst_
hi ha una cosa que_
la gent no té en compte_
fregar l'esmorzar és un xollo_
perquè es fregue menos\
MIQ: bueno pues frega tu a dinar\
EDU: ei_
NAN: io no puc fregar\
MIQ: ah:\
NAN: io ho faria_
DAN: que t'ho hem de fer tot/
NAN: io ho faria pero:_
EDU: aquí igual te toque fregar l'esmorzar i el sopar eh/
MIQ: sí\
NAN: tu ets un màrtir tio\
EDU: qui vote que sóc un màrtir/ [icc.2.1]
MIQ: mira ningú ha aixecat res\
TOT: @@@
NAN: m'he de canviar\
EDU: qui vote que no sóc un màrtir/
DAN: io també\
FER: ah mira ara voto io\
EDU: qui vote que ia tenie ganes de votar/
NAN: és que io sóc voton voton\ [icc.2.2]

65 TOT: @@@
66 [...]
67 (parlen tots)
68 NAN: i si:_
69 deixem això que es vagi fent una mica_
70 TOT: @@@
71 NAN: i així fem un tomet i després venim a fregar\ [icc.3]
72 MIQ: no no no\
73 te toque fregar\
74 JOA: juguem a futbol mentres_
75 NAN: a mi ara em ve de gust passejar_
76 mira_
77 EDU: oblida't d'anar-hi\
78 MIQ: venga_
79 EDU: ánimo_
80 MIQ: venga va_
81 EDU: ànim_
82 NAN: bé és molt poc allò_
83 en un moment està tot fregat\
84 DAN: pues venga va ia me tardes\
85 MIQ: venga va va va_
86 FER: sempre passe_
87 NAN: a que frego/
88 MIQ: a que no/ [icc.4]
89 TOT: @@@
90 [...]

Ací, des del principi, els parlants apel·len a una hipotètica estructura de decisions, que és a la base de les intervencions argumentatives que constitueixen el cos del fragment. Els papers socials queden distribuïts des del començament: EDU fa una mica de talent ordenador, AIN, JOAN i DAN el segueixen, i NAN i FER presenten plet, d'alguna manera. JOAN engega la sèrie argumentativa ("jo vaig fregar els d'ahir"), donant a entendre algun tipus d'alternança en la feina, assumible o assumida; algunes intervencions més endavant, EDU subratlla la base d'un acord, que és interpretat per MIQ com a suport de la decisió que proclama, "pues així te toca a tu, Ferran". Els passos de l'estructura de decisions no es fan explícits, però sí els suports conversacionals.

És en aquest punt on NAN presenta la primera argumentació humorística [icc.1.1], secundada per FER, la qual, en bloc, serà presa en

tant que icc i sancionada per rialles de tothom. De seguida JOA rebutja breument la direcció argumentativa presentada ("res, res"), però la parella FER-NAN prenen els següents torns de paraula per desplegar els detalls del seu argument, cosa que torna a provocar algunes rialles i després una digressió d'Ainhoa (que ha estat al·ludida), que no reportem ací; aquest desplegament podria ser considerat com una segona icc, de fet en la línia d'una expansió argumentativa de l'anterior [icc.1.2].

FER reprén el fil de l'argumentació més endavant, sembla que canviant l'orientació de les proves i apuntant cap a MIQ, cosa que genera un petit diàleg amb DAN que no reforça tampoc la posició acabada de presentar; però ací no hi ha cap icc explícita o oberta, sinó segurament un intent d'argumentar en una altra direcció. NAN ajuda al canvi d'orientació obrint una nova línia, en un format aparentment més raonable, ple de premisses i arguments causals, que genera un altre diàleg inconclusiu. I EDU crida a l'ordre amb una sentència impersonal que suggereix una estructura de decisions latent i acceptada ("aquí igual te toca fregar l'esmorzar i el sopar"), que destrueix obertament la línia argumentativa (no còmica) iniciada per NAN.

És aleshores quan NAN trenca la cadena d'arguments per realitzar un atac *ad hominem* ("tu ets un màrtir, tio"), que sorprenentment desencadena una icc de qui era el talent organitzador del grup, en termes de plebiscit ("qui vota que sóc un màrtir?") [icc.2.1]. Evidentment, introduir una altra orientació argumentativa, però sobre un atac *ad hominem* resulta còmic i alhora dóna algun suport a una hipotètica recerca d'una estructura de decisions. La icc sobre la votació, sancionada per rialles, s'allarga durant uns quants intercanvis (alternant el sentit de la pregunta), i genera una altra icc de NAN, de suport, en principi, també celebrada per tothom [icc.2.2].

Assistim tot seguit a un altre intent d'aclarir la qüestió, que recorre a la dilació i que en aquest context resulta ben còmic ("així fem un tomet i després venim a fregar"), no perquè no sigui habitual fer aquestes coses, sinó perquè es presenta justament en el curs d'una seqüència argumentativa i, per tant, és pres argumentativament; estem davant, doncs, d'una altra icc, sancionada també per rialles [icc.3]. EDU torna a cridar a l'ordre amb una negativa explícita ("oblida't d'anar-hi"), cosa que dóna pas a uns sucosos intercanvis de mena expressiva per animar NAN a assumir el seu paper i rentar els plats, que són finalment desafiats en forma combativa i còmica ("a que frego") per aquest [icc.4]. L'esdeveniment

s'allarga en aquesta línia una mica més, però no tenim la resolució de la situació, segurament perquè ja no conté més humor.

Aquest llarg fragment registra, per tant, 4 iccs argumentatives, amb continguts i estructures diferents. La primera, una macro icc que consisteix en una breu presentació i un desplegament, es basa en una estructura de causalitat que es considera com a suficient en el context de la presa de decisions ("ser l'aniversari com a motiu per quedar exempt"), però que, seguida de l'argument per contacte ("l'amic de qui fa l'aniversari també queda exempt"), s'invalida ella mateixa [icc.1.1]. El valor argumentatiu de la icc ve reforçat explícitament per la referència al "sillogisme" en el desplegament de la icc, acompanyat de modalitzacions ("jo no puc fregar", com es repetirà més endavant) i de marcadors de veracitat ("exacte") [icc.1.2]. La segona consisteix en una canvi d'orientació argumentativa, el recurs a la votació, sobre una valoració personal, cosa que la invalida també com a fórmula de resolució (en aquest precís context argumentatiu) [icc.2.1]; per això resulta ben còmic el suport de NAN en aquest moment, un suport que és també una pròpia paròdia en la forma [icc.2.2]. La tercera orienta l'estructura cap a la dilació, i té la gràcia de suggerir que no hi ha cap problema patent pel qual els participants s'hagin de preocupar, per això obre d'alguna manera torns de paraula sobre com ocupar aquest hipotètic temps lliure [icc.3]. La quarta és un desafiament, en la línia de les intervencions emotives precedents, i abandona les cadenes argumentatives explícites que estructuraven fins ara el diàleg; però en la mateixa subversió semàntica de l'envit ("a que frego" suggereix que s'oposa als que li proposen que no ho faci), i en la forma aparentment agressiva, es qualifica com a icc i dóna alhora testimoni de la seua implicació en l'argumentació en curs [icc.4].

Les 4 icc encaixen sobradament en tipus prevists per la plantilla d'Olbrechts-Tyteca (causalitat/coexistència, argument *ad hominem*, abús de la temporalitat, argument *a contrario*), i acompleixen perfectament els seus propòsits humorístics en la conversació. Al llarg d'aquesta seqüència (sense que en coneguem la resolució) els parlants usen l'humor implicant-lo en l'argumentació en curs. El mode, per tant, ni és completament seriós ni completament còmic. Els objectius argumentatius estan perfectament clars des del principi, i les icc cobren valor en la mesura que permeten vehicular continguts seriosos (alternatives, compromisos) a través de fórmules humorístiques d'acord amb el desplegament dels arguments. Evidentment, la conversa reportada té implicacions importants en l'es-

tructura de les decisions, un problema interessant en ell mateix, que abraça aspectes complexos del funcionament del discurs argumentatiu, que no abordarem ara —entre altres raons, perquè tampoc apareixen de forma explícita en el fragment.

El nostre següent i últim cas consisteix en una anècdota sanitària, i pren el seu suport argumentatiu en la interpretació de la probabilitat. Es tracta de la narració d'un incident amb una pacient en què intervenen els serveis mèdics, clos per una eixida argumentativa paradoxal (no percebuda completament així per la pacient). El fragment fa com segueix:

(7) Problemes estadístics [AHM / ACCAA15]
An la UVI_
també una vegada vam comentar_
que am una senyora que estave bastant malament_
que li tenien que canviar la vàlvula mitral_
no/
perquè no li tancave bé_
i li tenien que ficar una pròtesi_
tot s'ha de dir que no ere gaire: intel·ligent_
pues si no firme el paper no s'opere\
bueno_
total que::
que la dona després d'explicar-li tot no estave gaire segura_
[...]
el metge va tindre que intentar pue::s ajudar-la a decidir_
no/
allò donar-li arguments i pues {(DC) que serie molt beneficiós per ella_
perquè si no encara seria pitjor_}
total que am això va sortir pues que: que les estadístiques a vegades_
pos això_
que poden ajudar_
la gent que les entén pot ajudar a decidir-se_
pero bueno_
va sortir que en aquesta an aquestes operacions_
pues_
només hi havia una:_
que ere un noranta-cinc per cent segura_
no/

que un cinc per cent podie sortir malament_
[...]
després la malalta_
després de: de pensar-ho una llarga estona això això del noranta-cinc per cent_
{(AC) això del cinc per cent/}
va preguntar_
i això del cinc per cent què vol dir a ve(u)re\
i el metge i nosaltres li vam explicar_
pues miri que: el noranta-cinc per cent surten bé de les operacions\
vol dir això\
la dona_
preguntave encara_
bueno_
pero ia_
i el cinc per cent aquest què vol dir/
[...]
aquest cinc per cent que quede_
i al final pos clar li vam dir_
pos miri que un cinc per cent vol dir que de cada cent malalts que s'operen_
cinc no surten tan bé_
o quede alguna lesió: o fins i tot es poden morir_
no/
al que la dona ia al cap d'una estona pensant-s'ho va dir_
la dona molt decidida_
miri sap què doctor_
vostè m'envie cap a casa\
i quan se li haigi mort aquestos cinc_
després m'avise que io vindré a operar-me_
pero fins que no se morin no me vingui a cridar que no sigui que io siré una d'aquestes cinc\
(..) {(DC) o sigui la gent lo que pense eh/}
[...]

Evidentment, ací la qüestió crítica és la relació entre probabilitat i serialitat. Es tracta de dos ordres diferents d'anàlisi, per la qual cosa el procés d'inferències entre un i altre és erroni. Aquest error és el que causa la comicitat o la perplexitat que desperta l'anècdota. De la probabilitat no es pot inferir la serialitat, no es pot predir la seqüència d'aparició. L'error té alguna cosa de la confusió entre la imatge i el paisatge, o el mapa i el

territori, és a dir que ens resulta vagament familiar, i sorprenent alhora. Tanmateix, és presentat com una alternativa argumentativa, i el seu valor com a crítica dels dos ordres diferents d'anàlisi (com els *trompe-l'oeil* o els indicadors "realistes" de recorreguts, que imiten el paisatge) és penetrant. És en aquest sentit que diem que l'humor descobreix alternatives inesperades.

Una qüestió clara ací (almenys segons la transcripció reportada) és que ni la pacient ni la narradora de l'anècdota entren en la qüestió de la paradoxa, ni acaben d'assumir que es tracti d'una broma. A diferència dels altres casos que hem vist, ací l'humor és de qui interpreta. I a diferència també dels altres casos, la icc, continguda ací en l'anècdota narrada, que té el seu ritme i prepara atentament la seua conclusió (com ocorre amb els acudits), s'implica en el curs de l'argumentació desvelant una hipotètica contradicció en l'ús. Ací la broma argumentativa és una crítica, tot i el salt lògic apuntat. Una cosa és plantejar el valor del coneixement estadístic per determinar l'èxit d'una determinada pràctica mèdica, i una altra usar aquest coneixement per convèncer persones concretes, que poden apel·lar al seu estatus d'individus i per tant reclamar el raonament serial ("primer un, després l'altre"). Ací es produeix realment un salt lògic, semblant al que realitza sovint la publicitat a través de les bromes persuasives. Però hem fet de l'ús de l'estadística una pràctica tan corrent, que aquesta mena de desplaçaments ja no ens sorprenen.

Ara és Olbrechts-Tyteca qui ens forneix el mateix tipus d'anècdota, a la secció sobre la probabilitat en clau còmica:

> "Une Américaine, affolée, va consulter le médecin parce qu'elle attend un quatrième enfant et qu'on lui a dit que dans son état, un enfant sur quatre était noir."
>
> Olbrechts-Tyteca (1974: 221)

El cas de la confusió entre probabilitat i serialitat, tot i tenir un abast general, no és gens estrany en els corpus habituals d'anècdotes mèdiques. Olbrechts-Tyteca obre l'esmentada secció sobre probabilitat amb una variant de l'anècdota, on és el metge qui informa el pacient: "Hi ha un u per cent de probabilitats, vós sou el que fa cent, i encara no se n'ha sortit cap". Les transformacions de l'anècdota, com passa també amb els acudits, comporten tant canvis a nivell de l'estructura de la narració com canvis parcials de menys nivell en personatges o intervencions. Aquesta

també és una qüestió interessant, si volem saber quin sentit pren la broma o cap a qui s'orienta la crítica. L'atribució d'ignorància al pacient és la pressuposició habitual, que activaríem tant en la nostra narració com en el cas de l'americana embarassada. El valor argumentatiu de la icc final partiria d'una penosa confusió de nivells. Però no són així les coses quan és el metge qui informa. En el cas que reporta Olbrechts-Tyteca que acabem d'esmentar, només podem atribuir-li al metge mala fe o ignorància en la pressuposició elemental de mantenir els nivells separats. Informativament parlant, aquest seria un ús indesitjable de l'estadística (cap metge ho faria). En reduir dràsticament l'interval de probabilitats positives, s'evocaria una presumpta incompetència mèdica, tot adquirint la broma el caràcter d'humor negre. L'orientació narrativa és determinant, perquè les bromes no són sempre innocents.

5 Conclusions

En aquest paper hem explorat el funcionament de l'humor en diferents contextos conversacionals, especialment en aquells en què cobra valor argumentatiu. Hem mirat de fixar el que en podríem dir *intervenció còmica conversacional* (icc) al llarg de diferents seqüències, en casos que anaven variant en el nivell de complexitat de la implicació (entre humor i argumentació), en un sentit creixent. Després de reconèixer el valor de la recerca d'Eemeren & Grootendorst (1992), que uneix la bateria *analítica* a les circumstàncies *pragmàtiques*, hem recorregut a l'estudi d'Olbrechts-Tyteca (1974) com a guia més pròxima de les nostres anàlisis, reclamant la seua necessària comparació amb material estrictament conversacional. Hem procedit a realitzar aquesta comparació a través de l'estudi de casos, mostrant finalment variants de la mateixa anècdota i possibilitats d'anàlisi en funció de l'estructura narrativa.

Hem pogut seguir la imbricació entre humor i argumentació, combinant-se en diferents seqüències conversacionals. En tots els casos hem vist com l'humor permet fer dues coses alhora: seguir el curs de la conversa i el fil de l'argumentació, i introduir una dimensió alternativa en la manera de contemplar les coses, una certa distorsió útil. La utilitat i la percepció en paral·lel varien de cas a cas, però la idea semiòtica de duplicitat latent es manté, en la mesura que hi ha humor. Entrar en aquest joc semiòtic de la duplicitat té diferents sentits: de vegades simplement es

tracta d'alleugerir el to d'una discussió, altres vegades l'humor aconsegueix expressar alguna cosa greu sense que faci nosa, altres desplega la imaginació i obre les portes de la lògica, altres crea una paradoxa inesperada, altres, encara, precipita una conclusió. La qüestió és que aquestes distorsions són usades (o són interpretades) pels parlants per aconseguir uns fins, amb propòsits persuasius. L'altre detall interessant és que la mateixa bateria analítica (de base aristotèlica) que podem emprar per identificar les seqüències argumentatives ens serveix també per identificar l'argumentació còmica, perquè s'alimenta de les mateixes fonts. Finalment, l'estructura de la interacció també és un component significatiu. És el que ens permet atribuir valor tant a un simple gemec quasicòmic, com a una anècdota explicada en el context d'una presa de decisions. Com hem vist en el nostre darrer cas, l'estructura de la narració pot alterar significativament l'orientació de la broma i el seu destinatari, sobre un mateix fons comú argumentatiu.

Referències bibliogràfiques

GILLE, Johan (2001) *Pautas argumentativas en el diálogo espontáneo*, Department of Spanish & Portuguese, Stockholm University, Estocolm.

HOLMES, Janet (2000) *Politeness, power and provocation: how humour functions in the workplace*, "Discourse Studies", 2, pàg. 159-185.

NORRICK, Neal R. (1993) *Conversational Joking*, Indiana University Press, Indiana.

OLBRECHTS-TYTECA, Lucie (1974) *Le comique du discours*, Éditions de l'Université de Bruxelles, Brussel·les.

PERELMAN, Chaïm i OLBRECHTS-TYTECA, Lucie (1958) *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Presses Universitaires de France, París.

PRIEGO-VALVERDE, Béatrice (2003) *L'humour dans la conversation familière: description et analyse linguistiques*, L'Harmattan, París [abans com a (1999) *L'humour dans les interactions conversationnelles: jeux et enjeux*, 2 vol., PhD (no publicada), Université de Provence, Aix-en-Provence].

TANNEN, Deborah (1984) *Conversational Style: Analyzing Talk among Friends*, Ablex Publishing Corporation, Norwood.

VAN EEMEREN, Frans H. i GROOTENDORST, Rob (1992) *Argumentation, Communication and Fallacies*, L. Erlbaum, Hilsdale.

VIANA, Amadeu (2004) *Acròbates de l'emoció*, Arola Editors, Tarragona.

Tipología de argumentos para los discursos de ciencia

Patricia Wilches Najar
(Universitat Pompeu Fabra)

1 Introducción

Con el progreso tecnológico y científico en el campo de la genética humana, y debido a los conflictos de intereses económicos y comerciales en relación con los valores y principios fundamentales de la sociedad, se hace visible la exigencia de una nueva relación entre ciencia, tecnología y sociedad.

La responsabilidad de afrontar los problemas que plantea la genética humana corresponde a la comunidad científica, a expertos en ética, a instituciones y a la sociedad, que como agentes sociales deben negociar y tomar decisiones socialmente responsables sobre todos los temas biotecnológicos, con el fin de llegar a un consenso, en beneficio del bien común.

La patentabilidad del genoma humano ha constituido el objeto de un controvertido debate desde mediados de los años 80, debido al hecho de que la patente reconoce el derecho de monopolio sobre la invención y es el medio más directo para hacer públicos los conocimientos innovadores y ponerlos a disposición de los expertos del sector.

Las innovaciones biotecnológicas tienen que ver con organismos vivos y, por tanto, en este campo parece más complejo realizar una distinción entre *invención* y *descubrimiento* que permita distinguir los casos en que es aplicable la normativa sobre patentes de aquellos en que no lo es, pues mientras el *descubrimiento*, que consiste en un nuevo conocimiento, no sería patentable, la *invención,* que representa una aplicación práctica del conocimiento y es susceptible de aplicación industrial, sí lo es. Así, surgió un amplio debate centrado en la necesidad

de definir con más claridad los criterios de patentabilidad aplicados a las secuencias génicas.

El mapa del genoma humano, completado por la empresa norteamericana Celera Genomics y el grupo Proyecto Genoma Humano, desencadenó en la Unión Europea un encendido debate sobre la legislación de la patentabilidad de los genes humanos. Hay que decir que la legislación de Estados Unidos difiere de la de la Unión Europea, pues mientras en los Estados Unidos se pueden patentar tanto las invenciones como los descubrimientos de cualquier ser vivo o elemento ya existentes en la naturaleza, en los países europeos sólo pueden patentarse las invenciones. Como consecuencia, no son susceptibles de ser patentados los procedimientos de clonación de seres humanos, los procedimientos de modificación de la identidad genética germinal del ser humano, y las utilizaciones de embriones humanos con fines industriales o comerciales.

El objetivo de este trabajo es presentar la propuesta de una tipología de argumentos para los discursos de ciencia con el fin de contribuir a la explicación tanto del discurso académico-científico como del discurso de divulgación científica, considerando la importancia de los temas de ciencia y biotecnología en el nuevo milenio y la argumentación como proceso que permite evidenciar cómo se legitiman los discursos de ciencia y cómo se re-crea el saber.

2 Fundamentos teóricos

2.1 *El discurso académico-científico y el discurso de divulgación científica*

Aunque en ocasiones se han hecho críticas muy duras contra la comunidad científica que patenta, entre los investigadores la idea de patentar sus descubrimientos goza de una gran aceptación: se considera que los descubrimientos deben patentarse para obtener beneficios económicos que contribuyan a disminuir los gastos que ocasiona la investigación; también hay investigadores que opinan que los descubrimientos deben publicarse para conocimiento público.

Si bien es cierto que el principal deseo de la mayoría de los científicos industriales es contribuir a patentar en vez de publicar, y que

la tradición no es la misma en las tecnologías que en la ciencia académica, actualmente los sistemas que adoptan muchos países, dentro de los centros universitarios, para la promoción personal y la concesión de subvenciones a la investigación obligan a la inmensa mayoría de los científicos académicos a publicar de manera imperiosa, siguiendo la conocida máxima *publica o perece*, sumado ello a una premura en el reconocimiento institucional (Acevedo 1997: 8).

Como consecuencia de la exagerada competencia entre científicos, éstos se ven en una encrucijada a la hora de publicar, pues, por un lado, si dan a conocer parte de los resultados garantizan la prioridad en el tema, pero por otro temen revelar demasiado pronto los resultados y dar ideas a la competencia, lo que está ocasionando que sus trabajos sean en ocasiones incompletos.

De otra parte, la difusión de los conocimientos científicos a la sociedad es primordial y un reto en la denominada "sociedad del conocimiento", que ve necesaria la formación de la ciudadanía en el conocimiento científico con el fin de mejorar su calidad de vida, razón por la que se divulga la ciencia a través de diversos medios, por lo general escritos (prensa general o especializada, revistas y libros de divulgación).

Actualmente, tanto el discurso acádemico-científico (DA) como el discurso de divulgación científica (DD) alcanzan una dimensión cada vez más relevante, debido a que permiten la interacción entre la ciencia y la sociedad. El presente estudio los ha elegido como géneros representativos de la comunicación actual, y de ellos hablaremos a continuación.

Así, el DA es el que permite la comunicación de la actividad científica. Su configuración textual mantiene un alto grado de abstracción y racionalidad, por lo que se constituye como un discurso formal. Se caracteriza por la utilización de un lenguaje técnico —acorde con las diversas disciplinas del conocimiento—, por el uso frecuente de la tercera persona y de expresiones verbo-nominales, por el empleo de verbos impersonales y de la voz pasiva, etc. Otra de las características del DA es la impersonalidad, utilizada con el fin de reforzar la neutralidad de la investigación; sin embargo, como afirma Gutiérrez Rodilla (2000: 135):

> "la impersonalidad parece poner de manifiesto que los experimentos se realizan solos o que las conclusiones se desprenden por sí mismas sin que en el proceso haya intervenido nada ni nadie para

> decantarlo hacia un lado u otro. Dicho de otra forma, es todo tan evidente, tan claro, tan objetivo, que no hay más remedio que aceptarlo."

En cuanto a la objetividad que caracteriza este tipo de discurso, diremos que es una objetividad dinámica y abierta, sometida a la validación y a los avances que se originan día a día en las investigaciones. La objetividad se pierde cuando nos encontramos con discursos en donde la ideología de su autor se adscribe a una determinada escuela de pensamiento, haciendo evidente sus predilecciones y animadversiones.

Otros dos recursos utilizados por el DA son la anáfora y la metáfora, que sirven para apoyar, establecer y ejemplificar los razonamientos, y re-nombrar la conceptualización técnica, con el objetivo de dar coherencia y a la vez hacer más accesible el discurso científico.

De otra parte, la actividad científica se desarrolla, por lo general, dentro de un grupo de investigación, en el que la posición de cada investigador está determinada por el grado de aceptación de sus trabajos, con lo cual participa, como en cualquier otra disciplina, y a través de recursos lingüísticos y argumentativos, en la formación y mantenimiento de estereotipos y modos de pensar.

También es importante tener en cuenta la representación del mundo que muestra el DA. Se trata de una representación socializada a partir de conceptualizaciones teórico-científicas, lo que conlleva que requiera un tipo específico de receptor, que debe desarrollar una gran capacidad de pensamiento para lograr una buena comprensión de la información.

En cuanto al DD, diremos que es un discurso que parte de la reformulación del léxico científico y desarrolla procedimientos de expansión, supresión y transformación del discurso. Por lo general, se busca el sensacionalismo a través del uso de adjetivos calificativos y de la exageración en la utilización de símiles y metáforas. Es un discurso que busca llegar a un público general y no sólo a la élite de especialistas.

Es primordial la labor del periodista divulgador de ciencia y su forma de representar socialmente la información científica (o de recontextualizarla), pues es quien administra el saber socialmente compartido. Su conocimiento puede considerarse relevante para el conjunto de la sociedad: es el responsable de la construcción de una determinada imagen pública de la ciencia y la tecnología. Sin embargo, todavía se presentan

inconvenientes a la hora de mediar entre el lenguaje científico y la sociedad, y lograr un discurso comprensible para personas no expertas, pues, como afirma Semir (2000: 18):

> "La simplificación, generalización, masificación y sobre todo la *recontextualización* de la información científica y médica en su traslación desde la producción del conocimiento científico a la producción de la información periodística, 'sin unos adecuados controles de calidad, inexistentes en los medios de comunicación' —tal como afirma acertadamente Kourilsky—, comporta un serio riesgo de incomprensión y deformación del saber científico-médico y cultura popular, con secuelas que pueden ser muy negativas, sobre todo en el ámbito de las ideas recibidas en temas de salud."

Así, el periodismo de divulgación acerca entre sí dos mundos de niveles distintos: el del investigador especialista, que elabora procesos complejos de acercamiento a la naturaleza, y el del público no especializado, que eventualmente se servirá de ellos y consumirá sus resultados pero que además debe tener conciencia de que forma parte de la red educativa de la sociedad y del alcance de su cobertura social.

Lo que en definitiva se espera es la posibilidad de construir una *esfera pública* a través de los nuevos medios, o al menos que las nuevas tecnologías permitan a la ciudadanía una razonable intervención en los debates públicos de mayor notoriedad y en la activa determinación de qué temas deben merecer esa preocupación generalizada.

En el estado español, el panorama de la difusión científica no es óptimo, pues los estudios recientes muestran que la prensa no especializada y la televisión son las principales vías utilizadas para conocer las novedades científicas y sus aplicaciones (González Blasco 1993: 253), lo que conlleva que la difusión efectiva de información científica de calidad constituya la principal carencia de las políticas de implantación de nuevas tecnologías.

La solución está en dar con una estrategia de educación e información en ciencia y tecnología que, por un lado, respete el marco simbólico en que se ubican los diferentes colectivos sociales y, por otro, facilite el abandono progresivo de los elementos a menudo irracionales y contradictorios que condicionan una determinada percepción. Son ya tópicos en la reflexión el alejamiento entre estudios de ciencias y huma-

nidades. Pero en España la escasez de información básica sobre el progreso científico en sus principales ramas se da tanto entre los estudiantes de ciencias como en los de letras (Moreno 1996), y es especialmente frecuente en los periódicos y revistas de gran tirada y evidente en muchas aportaciones "humanistas" al debate sobre la biotecnología y sus implicaciones.

2.2 *La argumentación en la ciencia*

El desarrollo de la ciencia parte del conocimiento que tiene el investigador y de su experiencia con el mundo. En su afán por describir sus hallazgos, el investigador reflexiona y realiza afirmaciones sobre los mismos.

En la labor de difusión del conocimiento, la argumentación es fundamental, como un proceso metacognitivo que contribuye en la elaboración de opiniones, razonamientos y puntos de vista hoy en día —en una sociedad que reclama el debate como forma de comunicación e interrelación con la ciencia— imprescindibles.

Se debe entender la argumentación como un proceso de interacción que surge en un contexto social determinado y a partir de un tema que genera controversia. En este proceso, cada participante da a conocer sus opiniones, razonamientos y puntos de vista con el objetivo de hacer evidentes las razones de discrepancia y lograr establecer un acuerdo.

La argumentación como proceso de razonamiento es útil como estrategia de conocimiento e información sobre un hecho de ciencia, siempre y cuando se respete la perspectiva en que se ubican los diferentes colectivos sociales, se facilite la comunicación y se dejen de lado las contradicciones condicionadas por una percepción subjetiva de la difusión informativa científica por parte de los medios de comunicación o las instituciones que mantienen un poder público.

Por tal razón surge la necesidad de contribuir al entendimiento del DA y del DD, con el propósito de dar cuenta de las razones que priorizan los diversos agentes sociales en un tema de debate científico actual como es el tema de las patentes. Este tema adquiere importancia por ser complejo y poco esclarecedor debido a los intereses económicos, políticos, éticos y sociales en juego. Así, se analiza que la argumentación

ocupa un papel fundamental como mediadora en debates, pues es a partir del razonamiento y la puesta en consenso de las diferentes posiciones de los diversos agentes sociales que se podría llegar a una salida eficaz para aclarar todos los puntos e intereses en conflicto.

Este trabajo parte de una perspectiva multidisciplinaria de la argumentación. Así, se consideran las aportaciones teóricas de una pragmática de la argumentación o pragmadialéctica (Van Eemeren *et al.* 2000) y se retoman autores como Grize (1982) y Vignaux (1976), los cuales, desde una perspectiva de la argumentación informal, plantean un análisis social de la argumentación. Estas perspectivas nos permiten delimitar las unidades de análisis de la investigación e identificar las estrategias argumentativas y los argumentos que funcionan en el DA y el DD.

3 Corpus y método

Para efectuar la selección del corpus se han establecido dos criterios. El primero corresponde a la elección de los textos de acuerdo con el ámbito temático, en nuestro caso, las patentes (debido, como ya se ha dicho, a que es un tema de debate social que genera un alto nivel de controversia que nos permite determinar aspectos que tienen que ver sobre todo con la ética y en el cual están implicados intereses económicos, políticos y sociales, entre otros). Con el fin de agilizar el manejo del corpus, se previno que los textos estuviesen en soporte electrónico. El segundo criterio corresponde a la selección de textos según dos géneros distintos, ambos de relevancia dentro de la percepción pública de la biotecnología: el género académico-científico (o DA) y el género de divulgación científica periodística (o DD).

Se seleccionaron cien artículos recogidos entre 1997 y 2002, periodo en que más divulgación mundial y actividades intelectuales y sociales tuvo el tema de las patentes (como consecuencia de las investigaciones, tanto en la empresa pública como privada, sobre el desciframiento del genoma humano).

Cincuenta de estos artículos pertenecen al DA y son monográficos, fueron escritos por especialistas, académicos y científicos que dominan el tema, y se recopilaron de libros científicos, revistas académicas y páginas web de carácter especializado.

Los cincuenta artículos restantes pertenecen al DD y se han organizado a partir de las consultas realizadas al corpus en formato papel del Observatorio de Comunicación de la UPF y recogido después de las diferentes páginas web de los periódicos *La Vanguardia, El País, El Mundo, El Periódico de Catalunya* y *ABC.* Son artículos de opinión firmados por expertos y donde el discurso se conserva sin ningún tipo de modificación por parte del diario.

Una limitación a la hora de establecer el corpus fue la búsqueda de los artículos del DD. Actualmente los discursos de divulgación se encuentran en una sección determinada de la prensa diaria, pero si se pretende que su autor sea académico o científico la labor se hace más difícil, pues la divulgación es poco practicada por profesionales (éstos muy raras veces son invitados a participar en la divulgación de un tema de debate y actualidad: por lo general se recurre a periodistas que se especializan en determinados temas de interés científico).

Para analizar el corpus se plantean básicamente dos etapas. La primera corresponde a la integración de un marco teórico que aborde las diferentes perspectivas sobre el estudio de la argumentación, con el fin de identificar las categorías del análisis; además, en esta etapa se realiza la recogida del corpus y su organización en una base de datos. La segunda etapa corresponde al análisis, la interpretación y los resultados.

El análisis de los diferentes estudios sobre la argumentación da lugar a un modelo metodológico que consta de tres fases, con las cuales se pretende dar cuenta del proceso argumentativo (ver gráfico 1). Las tres fases están interrelacionadas entre sí de manera dinámica: dentro del tejido discursivo y en las secuencias argumentativas actúan todos estos elementos lingüístico-discursivos, que no sólo actúan como elementos de coherencia dentro del discurso, sino que sirven de realce y dan fuerza a la argumentación. Así, cada categoría de la estructura argumentativa se corresponde con determinados marcadores del discurso y modalizadores, los cuales permiten a su vez identificar más adelante, dentro del discurso, los argumentos y establecer a qué tipo corresponden.

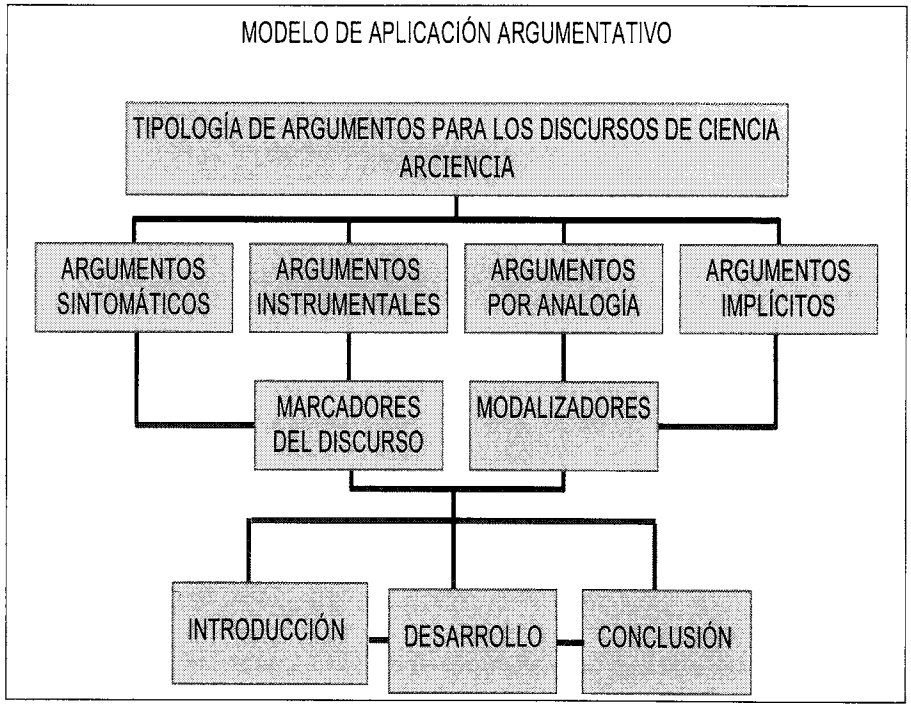
La primera fase se centra en demarcar la estructura argumentativa, es decir, la ubicación de la introducción, el desarrollo y la conclusión del discurso.

La segunda fase corresponde a la identificación de las categorías lingüístico-discursivas que dan cuenta de la argumentación: los marca-

dores del discurso (Martín Zorraquino y Portolés 1999) y los modalizadores (Kerbrat-Orecchioni 1980, Maingueneau 1976 y Pottier 1992).

La tercera fase corresponde al establecimiento de la tipología de argumentos, la cual consta de cuatro clases: argumentos sintomáticos, argumentos instrumentales, argumentos por analogía y argumentos implícitos. Las tres primeras clases se basan en los planteamientos de la pragmadialéctica (Van Eemeren y Grootendorst 1992), y la última clase parte de Grize (1982) y Vignaux (1976).

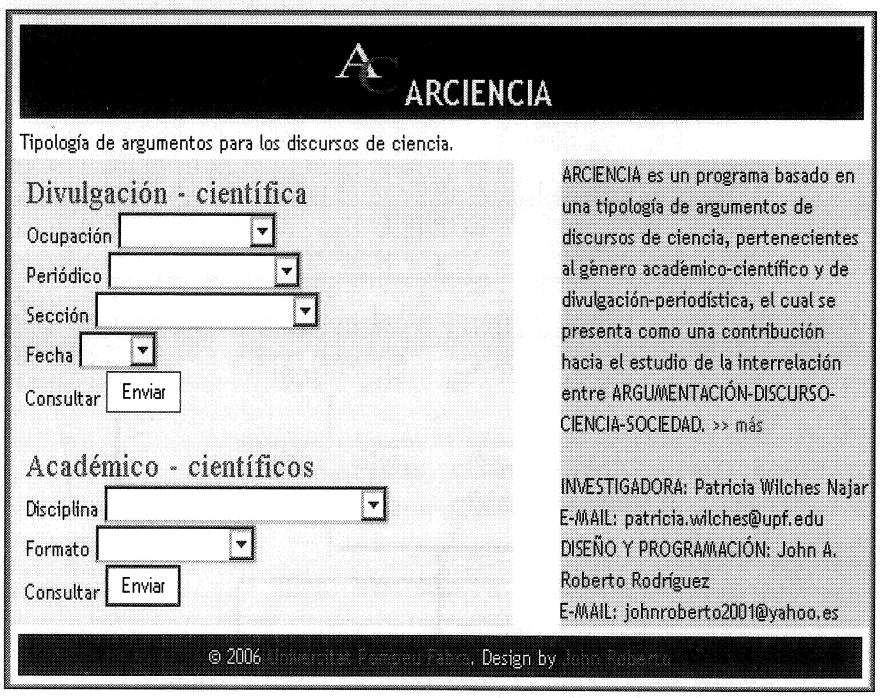
Gráfico 1:modelo de aplicación argumentativo



4 Instrumentos y análisis

Hoy en día son indiscutibles los avances que permite el uso de la tecnología. Por ello, se ha diseñado, como instrumento para contribuir al análisis, un programa computacional que denomino ARCIENCIA.

ARCIENCIA está implementado a partir del modelo de aplicación argumentativo descrito en el apartado anterior. El programa lo he estructurado en dos ventanas. Ésta es la apariencia de la primera ventana:



Como se ve, la primera ventana distingue entre los dos tipos de género a los que se acomodan los discursos de ciencia: el divulgativo-científico y el académico-científico.

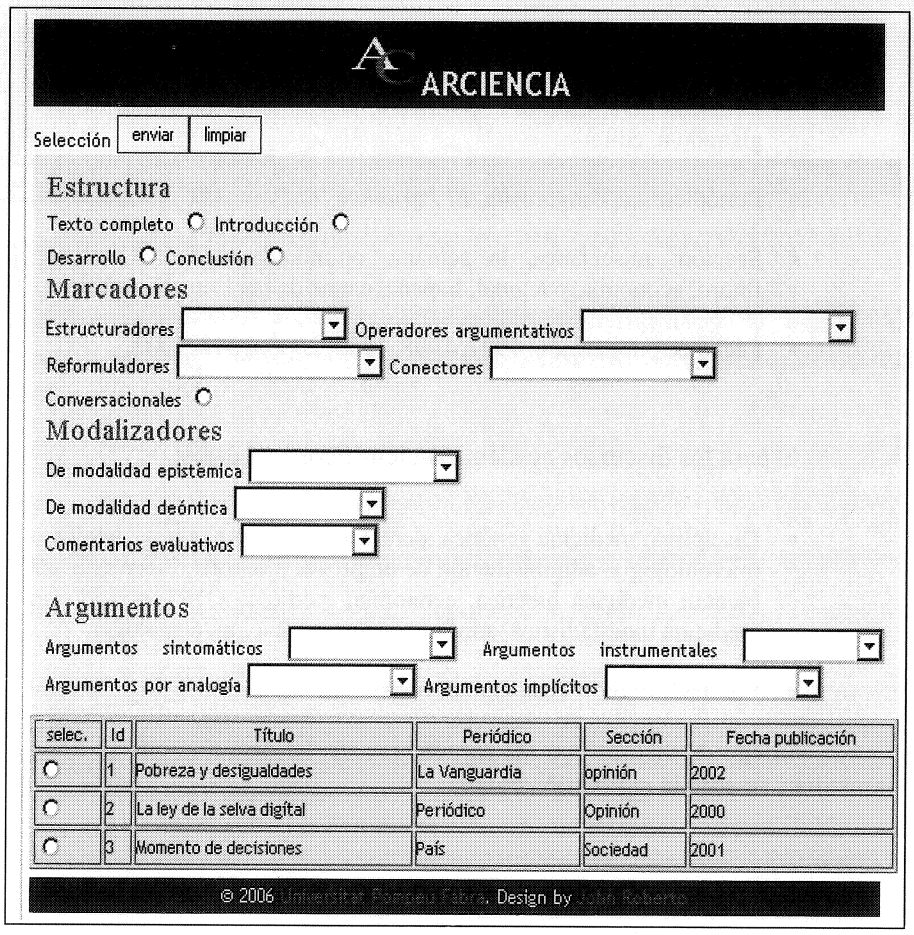
Las consultas a los discursos del corpus se pueden realizar a partir de la elección de cualquiera de los ítems. Para los discursos de divulgación científica hay los siguientes ítems:

- Ocupación: administrativo/a, asesor/a, catedrático/a, investigador/a, farmacólogo/a, escritor/a, político/a, paleontólogo/a, filósofo/a, magistrado/a, editor/a.
- Periódico: *La Vanguardia*, *El Periódico*, *El País*, *ABC*, *El Mundo*.
- Sección: miscelánea, la semana, opinión, sociedad, Catalunya, futuro, economía, nacional, España, cartas de los lectores, múltiple.
- Fecha de publicación: 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002.

Y para los discursos académico-científicos hay éstos:

- Disciplina: medicina genética, derecho, medicina sanitaria, ecología, microbiología, administración de empresas, filosofía, ingeniería ambiental, medicina bioética, economía, medicina ONG, periodismo, medicina bioestadística, administración, educación, tecnología.
- Formato: libro, revista digital, revista.

Luego de discriminar las características del discurso que se desea consultar, se abre la siguiente ventana:



Aparece un menú que presenta los elementos lingüístico-discursivos (marcadores y modalizadores) y los cuatro tipos de argumento. Se puede seleccionar del menú el texto completo o bien solamente la introducción, el desarrollo o la conclusión por separado.

De la misma forma, se puede interrelacionar la estructura argumentativa con cualquier tipo de marcador del discurso, los cuales tienen por objetivo aproximar a las diferentes clases de argumentos dentro del tejido discursivo, proporcionando coherencia al discurso.

En cuanto a los **marcadores**, los divido en los siguientes ítems:

Estructuradores

- Ordenadores: *en primer lugar, primero, en segundo lugar, segundo, por una parte, por otra parte, de un lado, de otro lado.*
- Comentadores: *pues, bien, pues bien, así las cosas.*
- Digresores: *por cierto, dicho sea de paso, entre paréntesis, a todo esto, en tanto, mientras, mientras tanto.*

Conectores

- Aditivos: *además, y, asimismo, e igualmente, encima, es más, incluso, inclusive, en efecto, al mismo tiempo.*
- Consecutivos: *así, así que, de ahí, luego, de manera que, de modo que, de esta forma, en ese sentido, en tal sentido, por ese motivo, por este motivo.*
- Contraargumentativos: *aunque, a pesar de, pese a, si bien, más bien, por más que, con todo, si bien es cierto que ... en cambio, podría ser ... pero, puede ser cierto ... pero, de ... pero, en realidad ... de hecho.*

Reformuladores

- Explicativos: *o sea, es decir, esto es, a saber, en otras palabras, en otros términos, de otro modo, en efecto, en cuanto a, por lo que se refiere a, en lo concerniente a, a propósito de, por lo que respecta a, en la misma línea.*
- Rectificativos: *mejor dicho, más bien, a modo de ejemplo.*
- De distanciamiento: *en cualquier caso, en todo caso, de todos modos, de todas formas, de todas maneras, de cualquier modo, de cualquier forma, de cualquier manera.*
- Recapitulativos: *en suma, en conclusión, en síntesis, en resumidas cuentas, en definitiva, en fin, al fin y al cabo, después de todo, por todo eso, en cierto modo, por tanto.*

Operadores argumentativos

- De refuerzo argumentativo: *en realidad, en el fondo, claro, desde luego, de hecho.*
- De concreción: *por ejemplo, en particular, en concreto.*

- De formulación: *bueno, sin duda, seguramente, con seguridad, seguro que, naturalmente, por supuesto que, cierto que, es cierto que, admito que, reconozco que.*
- Conversacionales: *ya, sí, bueno, mira, oye.*

Asimismo, en el menú he incorporado los **modalizadores** más utilizados con el objetivo de evidenciar estas marcas de subjetividad y evaluación que proporcionan fuerza y realce a los argumentos. Así, planteo la siguiente división:

De modalidad epistémica

- De certeza: *es evidente que, sin duda, es indiscutible que, es necesario que, indudablemente.*
- De probabilidad: *me parece que, es probable que, puede que, creo que.*

De modalidad deóntica: *bueno, bien, vale, de acuerdo, siendo esto así, si fuese de otro modo.*

De modalidad alética: *es improbable que, es poco probable que, no se excluye el que, puede que, puede ser que, es probable que.*

Matizaciones

- De valoración: *rotundamente, parcialmente, bajo este aspecto.*
- Relación general-particular: *globalmente, plenamente, en buena medida, en particular, generalmente, debido a, en general.*
- Relación parte-todo o mayor-menor: *debido en parte a, en parte, por su parte, en la mayoría de, la mayor parte de, de todos, por lo que todo.*
- De evidencia: *sensiblemente, claramente, eminentemente.*
- Restricciones de vaguedad: *en cierto modo, de algún modo, en algunos aspectos, en cierto sentido.*
- Inicio o finalización del conocimiento: *en teoría, en principio, prácticamente, en última instancia, aunque.*
- Relación de contrarios: *por el contrario de, contrario a, a diferencia de, frente a, en lugar de, en relación con.*
- Presentación de información en forma negativa: *no, ninguno, mal, nada bien.*

Comentarios evaluativos

- De evidencia: *sin lugar a dudas, por supuesto, como es lógico, desde luego, sin duda, pocos son los que critican, nadie discute, es interesante observar, llama la atención.*
- De relevancia: *no cabe duda, nadie ignora que, es sorprendente que.*

No quiero dejar de mencionar que solo en las dos primeras fases el marcaje de la información se efectúa de manera automatizada (de acuerdo con las diferentes categorías, ya establecidas en las clasificaciones teóricas, mencionadas anteriormente). Por el contrario, en la tercera fase —la de la identificación de las distintas clases de argumentos— el marcaje se debe realizar de forma manual, ya que la automatización de los argumentos requiere necesariamente un trabajo de ingeniería lingüística que en la actualidad no se ha realizado: es sabido que la argumentación es un ámbito más amplio y complejo que el de la oración; además, no posee un conjunto de condiciones propiamente limitadas y específicas, que se puedan definir en términos del conocimiento y de las acciones de los sujetos participantes; se debe tener en cuenta, además, que la argumentación no puede efectuarse por medio de la expresión de una proposición aislada, pues necesita de al menos dos o más proposiciones interrelacionadas. Independientemente de lo anterior, el programa permite consultar la información respecto a los argumentos, pues los he integrado en él luego de discriminarlos en los textos del corpus.

Para lograr establecer un acuerdo razonable en una controversia se hace uso de ciertos mecanismos argumentativos que permiten llegar a una conclusión. El uso adecuado de estos mecanismos permite determinar en qué condiciones una argumentación resulta más razonable que otra. Estos mecanismos son formas diferentes de indagación sobre la realidad (Van Eemeren y Grootendorst 1992) y se clasifican en argumentos sintomáticos, argumentos instrumentales, argumentos por analogía y argumentos inferenciales. Los describimos a continuación.

Argumentos sintomáticos. Tienen como propósito hacer un diagnóstico de lo que sucede en el entorno. A partir de las evidencias, que incluyen la experiencia que se tiene de la situación, nos hacemos una idea de la totalidad de la situación, con lo cual se establecen conclusiones provisionales o se elige el diagnóstico más razonable, de acuerdo con el co-

nocimiento del contexto en el que se formula el argumento. Pueden ser de generalización, hipotéticos, disyuntivos, de autoridad y de ejemplificación. Ejemplo (ejemplificación): *Como ejemplo se puede dar el método de diálisis, que prevé que la sangre sea reincorporada al organismo. En un caso opuesto como ser el tratamiento de la sangre para su almacenamiento, la patentabilidad no se excluirá.*

Argumentos instrumentales. Establecen una conclusión sobre la base de una relación causal a partir de la realidad. Al establecer nexos causales se prevé lo que va a suceder. Sobre la base de la experiencia se elige (o se rechaza) la causa de determinado evento. Pueden ser de causalidad, de consecuencia, contrarios o condicionales. Ejemplo (causalidad): *Según las Naciones Unidas, los países en desarrollo pierden alrededor de 100.000 millones de dólares al año a causa de las políticas proteccionistas injustas. Esta cantidad es el doble de lo que reciben anualmente como ayuda oficial al desarrollo. Las barreras arancelarias de los países ricos son cuatro veces más altas para los países pobres que para otros países industrializados.*

Argumentos por analogía. Se compara diferentes situaciones y se juzga, según la relación que se establece, si son similares o no. Esta similitud se realiza a partir de los elementos disponibles en el contexto. Ejemplo: *Aunque todavía de forma muy rudimentaria, las técnicas de manipulación genética permiten aislar en el laboratorio trocitos del material que determina las funciones de un organismo vivo (los genes), copiarlo, y preparar verdaderas ensaladas genéticas, combinando genes de bacterias y virus con plantas, animales, y material vivo procedente de seres humanos.*

Argumentos inferenciales. Se analiza el mismo proceso argumentativo dentro del discurso que ha elaborado el sujeto. A partir de la comprensión sobre la realidad de los hechos se lleva a cabo un proceso inferencial que da cuenta de las diversas representaciones mentales por las que opta el sujeto. Estas representaciones se combinan entre sí o con otros supuestos previos, con lo cual en los enunciados del discurso se observan elementos implícitos e inferenciales que nos permiten determinar creencias y valores. Las inferencias se clasifican en explícitas, implícitas e hipotéticas (el autor trata de explicar los hechos pero deja que sea el lector quien formule la hipótesis). Ejemplo de inferencia explícita: *El afán de adueñarse de las bases de la vida está llevando a una loca carrera por descifrar la composición genética de los organismos vivos, y*

por acaparar el mayor número posible de patentes genéticas, y con ellas el monopolio de lo que constituye la base de la alimentación, de la salud y de la propia vida. Ejemplo de inferencia implícita: *Es cierto que la reunión de la OMC puede suponer un cierto paso adelante gracias al compromiso de los países ricos para dialogar sobre la reducción de sus barreras arancelarias agrícolas y textiles, que impiden el desarrollo de los países pobres. Pero este anuncio hay que recibirlo con mucha cautela.*

Finalmente, y luego de realizar la elección e interrelacionar cada elemento, obtengo el resultado (de lo contrario, automáticamente el programa informa de que la petición que se hace para este discurso no consta o solicita que se realice otra búsqueda). Así, luego de hacer uso de ARCIENCIA se dan las diferentes clases de argumentos que se usan en los textos del corpus.

La tabla siguiente muestra diferentes argumentos encontrados en los textos del corpus. Están distribuidos en función de la orientación (a favor / en contra) y del tipo de discurso o género (de divulgación científica, DD / académico-científico, DA), y se da cuenta de la clase a la que pertenecen:

ARGUMENTOS A FAVOR	
DD	**DA**
ASPECTO ECONÓMICO *Sin embargo, cabe destacar una pequeña gran victoria: la sociedad civil y las ONG hemos conseguido que los países participantes en la cumbre interpreten favorablemente para la salud pública el reglamento sobre las patentes. Gracias a esto, los países pobres podrán fabricar medicamentos genéricos que permitirán a millones de personas acceder a fármacos para tratar enfermedades como el sida, la malaria o la tuberculosis* (argumento de consecuencia)	**ASPECTO ECONÓMICO** *El éxito de la revolución industrial, como afirmó el premio Nobel de Economía, Douglas North, fue debido a la promulgación de leyes como la de patentes y de protección de la propiedad industrial e intelectual. Ello fue el desencadenante de una multiplicidad de inventos e innovaciones en la tecnología que, hasta aquel momento, no se habían llevado a cabo a tan gran escala ni con tanta rapidez* (argumento de autoridad)

ASPECTOS POLÍTICOS	ASPECTO TECNOLÓGICO
Estas patentes se han estado concediendo, hasta ahora, en gran número. Sin embargo, en estos momentos existe en la Oficina Europea de patentes un procedimiento de oposición, por primera vez, a un método —se trata de una solicitud de patente, de una patente ya concedida— de producción de un clon de ADN complementario que expresa eritropoyetón biológicamente activo (argumento de consecuencia)	*Para impulsar la investigación y recompensar al investigador, lo adecuado sería otorgar patentes de procedimiento que protegieran la aplicación concreta de la secuencia de ADN que es efectivamente objeto de la invención para la que se pide la patente* (argumento hipotético)
ARGUMENTOS EN CONTRA	
ASPECTO LEGAL	**ASPECTO DE DERECHOS HUMANOS**
Por lo tanto, si se concedieran patentes para genes de función desconocida, se contravendrían todos los criterios establecidos; esto cambiaría totalmente el equilibrio del Derecho de patentes, y tendría además efectos no sólo en relación con el genoma humano sino que, al destruir la exigencia de la utilidad, probablemente pasaría a otros muchos campos donde pueden plantearse situaciones similares (argumento hipotético)	*Las patentes son la fórmula ideal para legitimar la piratería biológica a gran escala. El capital transnacional predica el libre acceso a la riqueza genética del Tercer Mundo, conservada como patrimonio de la humanidad, a la vez que reclama protección y derechos de explotación exclusiva para sus "invenciones"* (argumento de consecuencia)
ASPECTO AGROALIMENTARIO	**ASPECTO DE DERECHOS INDÍGENAS**
En los últimos años se han cursado múltiples patentes sobre los cultivos más importantes para la alimentación humana, casi todos ellos procedentes de regiones del Sur. Sólo el maíz, la cosecha dorada de los pueblos indígenas de las américas —hoy el tercer cultivo más importante del comercio agroalimentario internacional—, ha sido objeto de 2.181 patentes, de las cuales el 85% están en manos de 5 transnacionales	*El gigante alemán Boehringer Ingelheim es propietario de genes interesantes descubiertos en los habitantes de la isla Tristan da Cunha, cuya patente compró por 70 millones de dólares a un equipo médico de California que había estudiado esta población. Y en EEUU se patentaron líneas de células donadas procedentes de una mujer del pueblo Guaymí (Panamá),*

agroquímicas (argumento de consecuencia)	*y de comunidades indígenas de las Islas Salomón y de Nueva Guinea que tenían características peculiares de posible interés. Algunas de estas patentes han sido retiradas posteriormente, sin duda gracias a la movilización de la Coordinadora de Pueblos Indígenas; sin embargo el daño a la dignidad de unas personas y una cultura quizás sea irreparable* (argumento de ejemplificación)

5 Resultados

En el análisis de los dos tipos de discurso (DD i DA) se interpreta lo siguiente.

En general, tanto en el DD como en el DA se observa la utilización de argumentos inferenciales. Sin embargo, en el DD la mayor parte de las inferencias son implícitas, debido quizás a que se promueve la reflexión y la crítica sobre el hecho que se expone públicamente, mientras que en el DA el mayor uso es de inferencias explícitas, debido en gran medida a que el científico, como autoridad intelectual sobre un hecho de ciencia, expresa libremente su punto de vista, con lo cual se adhiere o no a una determinada tendencia académica.

Por otra parte, se identifica que en el DD la clase de argumento que más se utiliza son los argumentos sintomáticos, siendo los más frecuentes el argumento de generalización y el hipotético. Esto se debe en gran parte a que el divulgador busca presentar un tema de actualidad de manera general con el fin de fomentar sobre la noticia referida una opinión crítica y poder fomentar una adhesión ideológica, por parte del lector, basada en los hechos y en el punto de vista del divulgador.

La clase de argumento más utilizada en el DA son los argumentos instrumentales; destacan los argumentos de causalidad y de consecuencia debido al nivel de interpretación que se espera que el lector alcance a partir de la muestra de causas y consecuencias que presenta el autor.

6 Consideraciones finales

El presente artículo parte de un estudio multidisciplinario sobre la argumentación y, sin menospreciar la tendencia basada en una argumentación racional, de larga tradición aristotélica, se alinea con la tendencia más actual de la pragmadialéctica, creada por Van Eemeren y Grootendorst y basada en una propuesta de orden social y en argumentos cotidianos.

El artículo presenta una aplicación basada en las nuevas tecnologías, con el fin de avanzar en la búsqueda y el perfeccionamiento de herramientas que nos proporcionen un mayor acercamiento de orden didáctico y cognitivo a los elementos que intervienen en el proceso argumentativo.

Por último, cabe señalar que resulta de suma importancia avanzar en el establecimiento de la interrelación entre argumentación e ideología; este avance es necesario para interpretar las creencias y las opiniones que regulan las diferentes posturas académicas y para proporcionar una explicación más satisfactoria de la argumentación científica.

Referencias bibliográficas

ACEVEDO, José Antonio (1997) *Publicar o patentar? Hacia una ciencia cada vez más ligada a la tecnología*, "Sala de Lectura CTS+I de la OEI", http://www.campus-oei.org/salactsi/acevedo4.htm.

GONZÁLEZ BLASCO, Pedro (1993) *Los españoles ante la ciencia y la tecnología*, "Revista Internacional de Sociología", 4, pàg. 233-270.

GRIZE, Jean-Blaise (1982) *De la logique à l'argumentation*, Droz, Ginebra.

GUTIÉRREZ RODILLA, Bertha M. (2000) *El lenguaje de la medicina y sus funciones*, "Discurso y Sociedad", vol. 2, 2, pàg. 131-146.

HARVEY, Ana María (ed.) (2005) *En torno al discurso: contribuciones de América Latina*, Chile, Universidad Católica de Chile.

KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine (1980) *L'énonciation: de la subjectivité dans le langage*, Armand Colin, París.

MAINGUENEAU, Dominique (1976) *Initiation aux méthodes de l'analyse du discours: problèmes et perspectives*, Hachette, París.

MARTÍN ZORRAQUINO, M.ª Antonia i PORTOLÉS, José (1999) *Los marcadores del discurso*, dins Ignacio BOSQUE i Violeta DEMONTE (dir.), *Gramática Descriptiva de la Lengua Española*, Espasa-Calpe, Madrid, vol. III, pàg. 4051-4213.

MONTOLÍO, Estrella (2001) *Conectores de la lengua escrita*, Ariel, Barcelona.

MORENO, Miguel (1996) *Sondeo sobre la percepción social de los avances en Genética y sus implicaciones éticas. Evaluación y propuestas para su tratamiento en el sistema educativo, Actas del III Congreso Internacional Educación y Sociedad*, pàg. 1-16.

PORTOLÉS, José (1998) *Marcadores del discurso*, Ariel, Barcelona.

POTTIER, Bernard (1992) *Teoría y análisis en lingüística*, Gredos, Madrid.

SEMIR, Vladimir de (2000) *Periodismo científico, un discurso a la deriva*, "Discurso y Sociedad", vol. 2, 2, pàg. 9-37.

VAN EEMEREN, Frans H. i GROOTENDORST, Rob (1992) *Argumentation, communication, and fallacies: a pragma-dialectal perspective*, Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale.

VAN EEMEREN, Frans H.; GROOTENDORST, Rob; JACKSON, Sally; JACOBS, Scott (2000) *Argumentación*, dins Teun A. VAN DIJK (ed.), *El discurso como estructura y proceso*, Gedisa, Barcelona, vol. I, pàg. 305-333.

VIGNAUX, Georges (1976) *L'argumentation: essai d'une logique discursive*, Droz, Ginebra.

Estrategias argumentativas en las corporaciones. El caso de la Oficina del Defensor del Cliente

Estrella Montolío
(Universitat de Barcelona)

1 Introducción. Objetivos del trabajo

El objetivo de este trabajo es analizar un caso particular del uso de estrategias argumentativas llevadas a cabo por una corporación; en concreto, en estas páginas se analizarán los procesos argumentativos utilizados por la Oficina del Defensor del Cliente de ENDESA. Los datos en los que se basa este estudio proceden de un trabajo previo de asesoría sobre técnicas de escritura a los profesionales que componen dicha Oficina. Los documentos elaborados por este órgano constituyen un ejercicio de notable interés desde el punto de vista de los procesos argumentativos textuales y de la construcción de la imagen del emisor, dada su particular función mediadora en los desacuerdos entre la empresa y el cliente.

2 Marco teórico

2.1 *El Análisis del Discurso Profesional (ADP) en la tradición lingüística española*

A pesar de haber sido la mencionada tarea de asesoría la que nos puso en contacto con los datos, en este trabajo adoptaremos esencialmente la perspectiva del analista del discurso (profesional), y no la del

formador, o del experto profesional de este discurso, ni, todavía menos, la del docente de español como lengua extranjera para fines específicos.

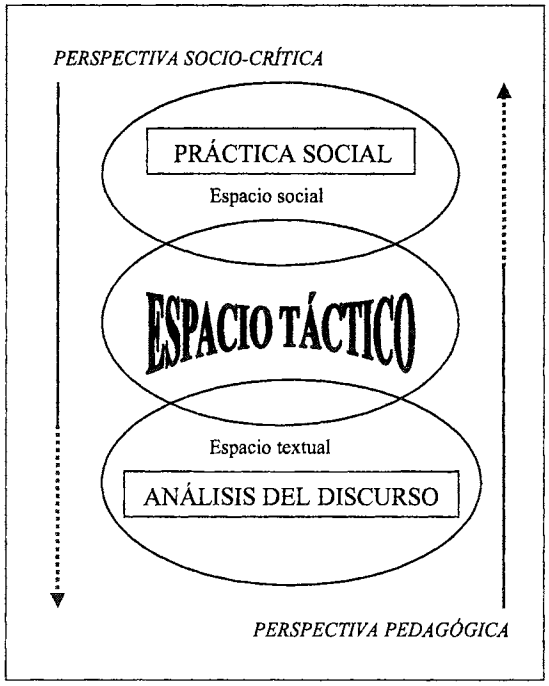
De hecho, el análisis de discursos profesionales constituye todavía hoy en nuestras tradiciones lingüísticas un terreno ciertamente poco cultivado. El campo del español administrativo y jurídico es, probablemente, el más transitado, por lo general, con estudios centrados en aspectos léxicos y sintácticos. Encontramos también trabajos dedicados a la descripción de los mecanismos lingüísticos característicos de los discursos político y periodístico. En cambio, otros importantes ámbitos textuales profesionales, como, por ejemplo, el discurso técnico en español o el discurso elaborado por las organizaciones, constituyen áreas de estudio prácticamente desatendidas por los especialistas de esta lengua.

2.2 *Discurso en uso. El uso social del lenguaje. La necesaria multidisciplinariedad*

En otras tradiciones lingüísticas, sin embargo, el escenario es radicalmente distinto. A lo largo de estos últimos años hemos asistido a un interés creciente por la investigación en el discurso profesional, que ha adquirido un ineludible carácter multidisciplinar y multidimensional. La disciplina ha ido desplazándose gradualmente desde un foco estricto en los mecanismos lingüísticos oracionales hacia orientaciones de tipo sociolingüístico, que parten de conceptualizaciones del lenguaje no tanto como un vehículo de transmisión de información sino, más bien, como la herramienta (el andamio) que permite realizar (construir) las actividades sociales.

Siguiendo esta línea de investigación, el objeto fundamental de estudio de estas páginas lo constituyen las formas lingüísticas mediante las que se construye un discurso profesional determinado. Ahora bien, no entendemos dichas formas como un fin en sí mismas, sino como valores. Esto es, nos proponemos tender un puente entre la *descripción* (el qué y el cómo) de las formas usadas en la elaboración de un discurso profesional y la *explicación* de por qué precisamente esas formas utilizadas revisten un determinado valor comunicativo en el ámbito profesional o institucional. La gramática sigue siendo, pues, la disciplina básica que nos permite dar cuenta del dato empírico, fehaciente (la forma lingüística). Ahora bien, debe, necesariamente, tratarse de una gramática fun-

cional, que considere no sólo el uso de las formas en su contexto textual sino también la relevancia de ese uso en un contexto socio-retórico específico. El diagrama siguiente, tomado de Bhatia (2002), intenta reflejar el desplazamiento en la investigación en ADP desde una perspectiva estrictamente microlingüística hacia la perspectiva actual, de índole más social:



Desde nuestra perspectiva, se requiere, pues, una necesaria transdisciplinariedad entre gramática y pragmática, entendidas una y otra de un modo amplio. De hecho, el análisis de los discursos profesionales debería constituir un objeto de deseo analítico —valga la expresión— de cualquier pragmatista, dado que es en los ámbitos profesionales donde el texto reviste un valor perlocutivo más evidente: los géneros profesionales

se usan ineludiblemente para *hacer* cosas, para dar voz a las acciones sociales (Martin 1993).

Por otro lado, el análisis del discurso profesional permite al lingüista testar los marcos teóricos, contrastándolos con datos de uso reales, socialmente sancionados, resultado de la socialización y reflejo del grupo profesional que los elabora. En este sentido, el Análisis del Discurso Profesional constituye un magnífico campo de pruebas para las teorías lingüísticas. Finalmente, el análisis de contextos comunicativos escasamente explorados por la lingüística hasta época reciente permite "devolver" a la teoría general las áreas, los conceptos y los mecanismos y recursos cuya explicación ha sido deficientemente atendida[1], y que, por tanto, reclaman un interés por parte de los especialistas.

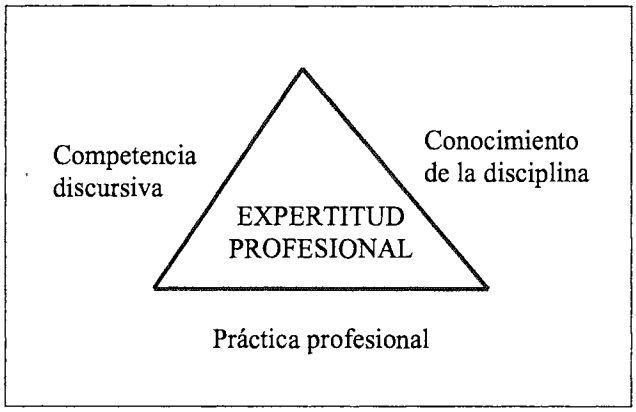
2.3 *Analistas y expertos. La colaboración necesaria*

Pese a la declaración inicial de adoptar aquí una perspectiva básica de analista, intentaremos poner de manifiesto la necesidad y la conveniencia para la investigación de que el analista entre en contacto con el experto profesional. El lingüista no debe, no puede desestimar el importante caudal de conocimiento discursivo implícito que acumula el experto sobre los discursos de su ámbito profesional[2].

La siguiente figura, adaptada de Bhatia (2002), refleja el hecho de que el conocimiento de las prácticas discursivas de su ámbito profesional constituye uno de los pilares de la expertitud del profesional:

[1] En este sentido puede verse Montolío (en prensa).

[2] Véanse, fundamentalmente, los trabajos de Sarangi, especialmente Sarangi (2002).



Por lo general, en el contexto de la comunicación en la vida pública y profesional, los analistas del discurso están obligados a permanecer como observadores en un lugar periférico de la acción comunicativa, ajenos al ejercicio cotidiano del experto, mientras intentan entender y dotar de sentido las prácticas del grupo profesional. De hecho, se precisan tiempo y esfuerzo, y también un cierto proceso de negociación con los profesionales, para que el analista pueda conseguir *inmersionarse* en el contexto comunicativo investigado a fin de acceder al conocimiento tácito del profesional (Sarangi y Candlin 2001: 383).

La investigación colaborativa entre el analista y el profesional ha de poder, por un lado, dar cuenta realista y exhaustiva de las producciones discursivas de los profesionales, y, por otro, ha de intentar también, deseablemente, influir en ellas. Averiguar a través de la colaboración con el profesional cuanto se pueda sobre las características del contexto comunicativo (percepciones, rasgos etnográficos, condiciones sociológicas de la corporación, etc.) se convierte en una necesidad para poder entender los aspectos lingüísticos y no lingüísticos de las prácticas comunicativas.

Por otro lado, que el analista conozca de cerca (*in situ*) el contexto comunicativo de producción minimiza las posibilidades de que pontifique inadecuadamente sobre las causas, virtudes y defectos de las

prácticas discursivas profesionales por puro desconocimiento de los factores contextuales en juego[3].

A pesar de las indudables dificultades metodológicas para poner en común los saberes del investigador y los del profesional, tal colaboración interdisciplinar se erige en una necesidad; es conveniente, y aun precisó, que analista y experto compartan sus perspectivas. El lingüista debe intentar acceder al conocimiento del experto para estar en disposición de enriquecer así la explicación. Por su parte, la experiencia (me) demuestra que, por lo general, el experto aprecia las herramientas heurísticas de las que dispone el lingüista ya que pueden brindarle un uso más consciente, y por tanto más efectivo, de la elaboración del discurso[4].

3 La Oficina del Defensor del Cliente

3.1 *Definición y objetivos*

La figura del Defensor del Cliente, cuyas actividades se iniciaron a finales de noviembre de 2002, fue creada voluntariamente por Endesa a imitación de otras grandes empresas energéticas extranjeras y de algunas importantes empresas españolas de otros sectores. De hecho, sigue constituyendo hasta hoy una figura innovadora en el sector español de la energía, ya que ninguna otra compañía energética la ha puesto en marcha hasta el momento. Se define como un órgano independiente de la empresa, si bien los profesionales que la forman proceden de diferentes áreas de Endesa, fundamentalmente, de las áreas de atención al cliente. El Defensor es designado por el Consejo de Administración a propuesta de su Presidente "entre personas independientes y de reconocido prestigio profesional"[5].

[3] Cicourel (1992) se expresa de modo semejante: "If we do not invoke institutional and local socio-cultural details with which to identify the participants in conversation, the analysis of meaning becomes almost impossible".

[4] En este mismo sentido se manifiesta Gotti (2002).

[5] Endesa (2003).

En el momento en que se inició mi colaboración con este órgano de Endesa como asesora de técnicas de comunicación escrita, el Defensor era Antón Costas, catedrático de Política Económica de la Universitat de Barcelona. En la actualidad, el Defensor es José Luis Oller, economista, ex director de la Bolsa de Barcelona y del Mercado de Futuros Financieros y miembro del consejo de Administración de Endesa entre 1997 y 2005[6].

Los objetivos declarados de la creación de esta figura están, como cabía esperar, explícitamente relacionados con la intención de incentivar y mejorar la orientación hacia el cliente de la empresa, así como de reivindicar la imagen social de la empresa, muy particularmente ante el escenario novedoso que se avecinaba de la liberalización del sector eléctrico español. En este sentido, entre los Objetivos publicados por la Oficina (pág. 7) puede leerse:

> ·Profundizar en su compromiso de calidad de servicio.
> ·Facilitar un mejor diálogo y una mayor confianza mutua a través de un instrumento de relación aceptado voluntariamente por el cliente y la Empresa.
> ·Poner en marcha un mecanismo más de atención al cliente en el marco de la apertura total del mercado eléctrico español que ha tenido lugar el 1 de enero de 2003.

Por otro lado, la creación de este órgano se propone también proporcionar un medio que permita a la Empresa conocer la opinión de los clientes sobre la calidad del servicio, más allá de los Puntos de atención al cliente. Esto es, la Oficina del Defensor ha de servir también para que Endesa disponga de un canal de retroalimentación que le permita detectar cuáles son las áreas de mejora en la atención y servicio a sus usuarios. Así, en el *Informe de actividades del primer ejercicio* (2003 a junio de 2004), el Defensor, Antón Costas, manifiesta esta doble funcionalidad:

> "Mi compromiso como defensor del cliente de ENDESA es doble. En primer lugar tratar de encontrar una vía fácil, amigable y equitativa para resolver aquellas diferencias entre ENDESA y sus clientes

[6] Esta información está accesible en publicaciones en papel (folleto *El Defensor del Cliente de ENDESA. Principales preguntas y respuestas*) y una parte de ella también en línea (http://www.endesa.es).

> que no hayan encontrado su camino de solución a través de los Servicios de Atención al Cliente de la Empresa. En segundo lugar, saber escuchar la "voz" de los clientes, para transmitir sus percepciones al interior de la empresa, proponiendo cambios en los procesos que tienen que ver con la claridad de la atención". (pág 7).

Esta doble función explica la particular y, en cierto sentido, incómoda situación de la Oficina ante el resto de Áreas de Endesa. La "casa" sabe que la Oficina recibe informes directos de los clientes sobre actuaciones, a juicio de éstos, inadecuadas, de los profesionales de la empresa (retrasos, omisiones, descortesía, desatención, etc.), así como que, además, la función de la Oficina es recoger las críticas, documentarlas, evaluarlas y dictaminar en consecuencia[7]. Esta situación de juez entre dos fuegos cruzados permite entender mejor en los documentos elaborados por el Defensor el valor de algunos movimientos estratégicos de cortesía dirigidos a los profesionales de la empresa, especialmente cuando se lleva a cabo un enunciado que fácilmente puede ser interpretado como un acto de habla amenazante para la imagen del receptor, como una advertencia o una recriminación. Tales mecanismos de cortesía se combinan con las más esperables estrategias argumentativas de deferencia hacia el cliente.

3.2 *Producción textual de la Oficina del Defensor: la resolución*

Cuando, bien sea por correo ordinario, bien a través de la web, el Defensor recibe una petición de un cliente para que intermedie, procede a obtener toda la información disponible sobre el proceso que constituye el motivo de desacuerdo; de este modo, se recupera y elabora el "historial" del litigio. Para ello, la Oficina solicita la documentación disponible sobre el caso a las dos partes: el propio cliente y las áreas de servicio y atención que han atendido la queja en primera instancia; si es preciso, también lleva a cabo una investigación independiente.

---

[7] Como se ve, y valga la comparación, la situación de los profesionales de esta Oficina recuerda un tanto a la de los policías de "Asuntos Internos" de los filmes policíacos norteamericanos, que a menudo son percibidos por los compañeros como una especie de "quintacolumnistas".

Ante cualquier petición de intervención del Defensor, la prioridad es facilitar la conciliación entre ambas partes; es decir, a priori, el Defensor se conceptualiza como un mediador más que como un juez. Sin embargo, si después de los contactos y reuniones no se llega a un acuerdo satisfactorio, el Defensor retoma el proceso habitual de resolución y se compromete a emitirla en el plazo máximo de una semana. Dicha resolución no tiene valor jurídico, pero sí un alto valor perlocutivo ya que compromete directamente la acción que tendrá que llevar a cabo Endesa, puesto que las recomendaciones del Defensor son de cumplimiento obligado para la empresa.

3.2.1 Características comunicativas de la resolución

Desde el punto el vista del tipo de comunicación elaborada, las resoluciones del Defensor presentan una interesante multiplicidad de receptores y de papeles comunicativos. Por un lado, se trata de una muestra de comunicación institucional, ya que "toma la palabra" la más alta representación de Endesa en el área de la relación con los clientes; y no sólo eso, sino que, más allá de la propia Endesa, habla y dictamina un "juez", enunciador institucional por excelencia. Por otro lado, la resolución constituye, sin duda, un documento de comunicación externa, dado que el cliente es el receptor a quien en primera instancia se dirige el texto. Finalmente, estos textos funcionan también en el ámbito de la comunicación interna, puesto que, como se ha señalado, la resolución contiene enunciados que aluden y se dirigen a determinadas áreas de la propia empresa.

Dado que ha de resolver un conflicto entre partes enfrentadas, los textos del Defensor quieren caracterizarse por: *a*) la objetividad (reflejo de la imparcialidad), *b*) la argumentación razonada como base del dictamen —lo que, en realidad, constituye un desarrollo específico del punto *a*)— y *c*) la cortesía hacia el resto de participantes directos en este especial evento comunicativo.

En relación con esta última característica comunicativa de estos textos, los mecanismos de cortesía utilizados por el Defensor tienen dos objetivos diferentes y complementarios: (i) por un lado, atenuar los posibles actos amenazantes por parte del Defensor hacia sus destinatarios, bien sea porque en el texto el Defensor expresa que no está de acuerdo

con las peticiones o valoraciones de éstos (ya sea el cliente, ya sean los profesionales de Endesa), bien porque no aprueba alguna de sus acciones previas; y (ii) por otro, construir una imagen de emisor democrático, equitativo y digno de confianza.

En este último sentido, el equipo de profesionales que integran la Oficina, a pesar de elaborar un género propio del ámbito jurídico (la resolución), tanto oralmente en las entrevistas personales que mantuve con ellos como en la redacción efectiva de sus documentos manifiesta explícitamente su intención de rehuir los moldes lingüísticos propios del lenguaje jurídico español, ampulosos, enrevesados, anticuados y poco inteligibles (Alcaraz y Hughes 2002: 17-22, Bayo Delgado 2000, Duarte y Martínez 1995: 115), y que establecen una relación asimétrica entre emisor y receptor (Montolío y López Samaniego, en prensa). El Defensor dictamina, sí, pero se propone no tanto dirigirse a un "presunto culpable" que requiere de un traductor avezado para interpretar el texto (el abogado), sino más bien a un cliente (no ya a un "abonado"; nótese el cambio de actitud que refleja el cambio léxico); es decir, en palabras del propio Defensor, "la razón de ser de la existencia de la empresa. Sin clientes no hay empresa"[8]. De ahí el esfuerzo en democratizar y hacer más cordial el estilo de la resolución.

Así, como se verá en el apartado siguiente, se mantiene la macroestructura del género jurídico de la resolución, [9] pero se modifican algunos de los mecanismos lingüísticos consustanciales a los géneros jurídicos.

4 Mecanismos argumentativos utilizados en las resoluciones del Defensor

4.1 *La objetividad manifiesta*

Como se ha señalado más arriba, la manifestación explícita de la (cuando menos, pretendida) objetividad que rige las decisiones del De-

[8] Publicación *Defensor del cliente de ENDESA. Informe de actividades del primer ejercicio (2003 a junio de 2004).*

[9] Para una caracterización de este género en el ámbito judicial, véanse los artículos 206-215 de la Ley 1/2000 de Enjuiciamiento Civil, de 7 de enero, y el artículo 245 de la Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial.

fensor constituye una de las características argumentativas más representativas de las resoluciones.[10] De este modo, diferentes mecanismos lingüísticos y textuales están al servicio de una demostración ostensiva de la objetividad del emisor y, por tanto, constituyen la táctica textual básica en la construcción de la imagen del emisor y en la legitimación de éste.

Un primer mecanismo de objetivación lo constituye la elección del formato del propio género textual, cuya macroestructura se asemeja notoriamente a la de una sentencia judicial. De hecho, desde esta perspectiva, las resoluciones elaboradas por el Defensor son una muestra representativa de la hibridación genérica que caracteriza las producciones textuales de las organizaciones (Sarangi y Roberts 1999, Bathia 2002: 49 y ss.), producciones caracterizadas por su complejidad, versatilidad, capacidad de adaptación a contextos cambiantes y, en consecuencia, dinamismo.

Los especialistas señalan que la mezcla de géneros y la apropiación de los recursos propios de un género en la elaboración de otro constituyen fenómenos progresivamente más comunes en las producciones textuales de carácter profesional (Fairclough 1995, Bathia 1993 y 1997). La estructura genérica de los textos que estamos analizando corrobora esta apreciación, ya que encontramos el esqueleto macroestructural de un género característico del ambito jurídico pero en un documento destinado a mediar en el ámbito comercial.

4.1.1 Las resoluciones, un género *quasi* sentencia

La estructura de una sentencia judicial consta de cuatro secciones bien diferenciadas: (i) el encabezamiento, que contiene el lugar y la fecha, un resumen del objeto del litigio y los nombres de los participantes; (ii) los antecedentes de hecho o la secuencia narrativa en la que se relatan los hechos y las acciones legales que han dado origen al litigio; (iii) los fundamentos de Derecho o la secuencia argumentativa que desarrolla los argumentos y los fundamentos legales en que se basa la

[10] La pretensión de objetividad es también una característica destacada de la argumentación judicial (Duarte 1997: 54).

decisión del juez; y (iv) el Fallo o parte dispositiva, que contiene la solución del litigio.[11]

Las resoluciones elaboradas por la Oficina del Defensor se componen también de cuatro secciones, nítidamente diferenciadas tanto desde el punto de vista visual (gráfico) como desde el punto de vista del contenido; a saber:

(A) El encabezamiento, en el que consta la aceptación por parte del Defensor de la reclamación así como el nombre del reclamante.

(B) Los antecedentes o secuencia narrativa en la que se exponen los hechos. Dado que existen, por lo general, dos versiones de los hechos, los antecedentes, a su vez, constan de dos apartados:

(B1) La exposición de los hechos por parte del señor o la señora X.

(B2) La exposición de los hechos por parte de Endesa al Defensor del Cliente.

La narración de uno y otro emisor, expresada con formas verbales de presente, se organiza a través de párrafos ordenados mediante un sistema de marcación de números romanos (I, II, III, etc.). Cada uno de dichos párrafos expone un avance en el desarrollo cronológico de la narración. Se trata de una fragmentación paragráfica de la narración expositiva que permite la desaparición de los en exceso abundantes (y, por lo común, antinormativos) gerundios "concatenantes" de la prosa jurídica española. Véase un ejemplo:

(1)

I. El Sr. ..... manifiesta que en la actualidad está acabando la construcción de su casa de la calle ..... aunque vive en ésta desde hace aproxidamente 12 meses. Asimismo indica que tiene un contador de obra contratado directamente por su constructor a Endesa pero cuya facturación abona él directamente.

II. El Sr. ..... indica que el promedio bimestral de consumo de este suministro ronda exageradamente los 1400 kw pero la

[11] La estructura de la sentencia expuesta en este punto está regulada, entre otros, por el artículo 209 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, de 1/2000.

última factura recibida de referencia X0000Y11111111[12] correspondiente al período 23-12-04 a 25-2-05, ha tenido un consumo de 4785 kw.

III. El Sr. ..... manifiesta que los meses de mayor consumo son los de verano "puesto que tengo gente añadida y empleo la piscina, y en invierno solo estamos en casa a partir de las 18:00 h. y cocinamos poco". También aporta la relación de los electrodomésticos y aparatos que emplean corriente eléctrica: nevera, lavadora, lavavajillas, cocina eléctrica, deshumidificador, ordenador y piscina. La calefacción es por gasoil por lo que el Sr. ..... no encuentra contestación a "este incremento desmesurado de consumo".

IV. Asimismo el Sr. ..... comenta que se están haciendo muchas obras a su alrededor y que no sabe "hasta qué punto pueden estar tirando de mi contador o de mi red".

(C) Análisis y valoración por parte del Defensor del Cliente. Esta sección muestra una correspondencia con la sección de los fundamentos de Derecho de la sentencia judicial. Sin embargo, dado que no existe jurisprudencia sobre cómo ha de regular el Defensor, éste no puede recurrir a los fundamentos legales (esto es, la ley) para basar en ellos su decisión, sino que ha de apelar al propio proceso de documentación sobre el caso y al razonamiento argumentativo, basado en el sentido común, para dictaminar en una u otra dirección. Adviértase que, contrariamente al juez y al emisor administrativo, el Defensor carece de un legitimador externo al que remitirse y en el que fundamentar su decisión —la ley—, por lo que el mecanismo que legitime la decisión será sólo su propia elaboración argumentativa.

(D) La resolución propiamente, en la que se expresa el "veredicto" del Defensor.

Como se ve, pues, el documento reviste claramente la forma genérica de un documento jurídico. La elección genérica no es banal, ya que tiene la función de validar el carácter "independiente" del Defensor, su objetividad e imparcialidad ante las partes, así como la legitimidad de

[12] Hemos manipulado ciertos datos a fin de no comprometer el anonimato de los implicados en los textos.

su decisión. Las resoluciones que se están analizando aquí, pues, constituyen una muestra clara del poder social que revisten ciertos géneros.

4.1.2 El uso de segmentos de carácter evidencial

Otro de los mecanismos lingüísticos para manifestar explícitamente la objetividad que rige las decisiones del Defensor lo constituye el uso de segmentos de carácter evidencial[13], mediante los que el emisor alude a las fuentes de las que ha obtenido la información y, en consecuencia, valora el grado de falibilidad y garantía que la informacion (le) merece (Dendale i Tasmowsky 1994 i 2001).

Mediante la marcación evidencial, el Defensor señala de manera ostensiva: *a*) que su acceso a la información no es casual sino que está basado en la documentación, tanto a través de la información que recibe de las partes como mediante la información que recaba de manera independiente (su decisión estará, pues, firmemente "fundamentada"); y *b*) que resuelve en función de la información de la que dispone.

De este modo, en los diferentes párrafos del ejemplo (1) —reproducido en 4.1.1— pueden observarse los procedimientos mediante los que el Defensor indica que la información se la ha proporcionado el cliente ("El Sr. ..... manifiesta/indica/comenta X", "El Sr. ..... aporta la relación siguiente"). En los ejemplos siguientes puede verse la indicación de que la información procede de la empresa (2) o de la investigación independiente (3):

> (2) I. La Empresa manifiesta en su informe a este Defensor que la licencia de obras correspondiente a la dirección del suministro tenía una caducidad de fecha 11-10-2003 (...).
> II. Endesa señala que, la titularidad de este contrato es de la empresa constructora ..... y que las normativas de contratación vigentes para los contratos de suministros de obras sólo deben realizarse a nombre de una empresa acreditada como constructora. Asimismo la Compañía señala que el titular de pago de

[13] Como se ve, "evidencial" se solapa en parte con una acepción amplia del concepto "epistémico", referida al grado de certidumbre que el emisor tiene sobre la información que transmite (Palmer 1986).

este contrato es el Sr. ..... quien figura en la base de datos de contratación como administrador de la empresa titular del contrato.

(3) Por su parte, la Oficina del Defensor ha realizado un análisis independiente de la información aportada por la Empresa, así como de los registros existentes en la base de datos comercial de la Compañía. De esta forma, ha podido comprobar que tomando el consumo medio que se registra desde origen, año en que se contrató el provisional de obras, los consumos medios que se registran son efectivamente más bajos que los contabilizados en la facturación de febrero de 2004.

En otras ocasiones, el segmento evidencial tiene como finalidad señalar el carácter técnico y, por extensión, pretendidamente objetivo e indiscutible de la fuente de información, tal como muestra el enunciado (4), en el que es de remarcar que el fragmento evidencial esté introducido con un conector argumentativo de carácter causal (esto es, la información evidencial se presenta como un argumento):

(4) Este Defensor no tiene motivos para dudar de la información aportada por ENDESA **ya que** existe constancia en la base de datos comercial de la Compañía.

A través de tales marcaciones, el emisor, por un lado, comunica de manera inferencial que se trata de una resolución ecuánime y no basada en procesos subjetivos; y, por otro, de manera sutil, lleva a cabo un mecanismo de autoprotección de la imagen del emisor (Goffman 1971 y 1981) para el caso de que posteriormente pudiera aparecer documentación adicional que hiciera variar la interpretación de los datos. En suma, la decisión del Defensor se presenta como basada, no en *opiniones* (subjetivas, emocionales) sino en *información* (objetiva, racional):

(5) Con la información disponible este Defensor no puede descartar que las diferentes interrupciones y reconexiones de suministro eléctrico realizadas para localizar el origen de la incidencia no hayan podido ocasionar los daños indicados por la Sra. .....

En este mismo sentido, el último párrafo del apartado dedicado al análisis que lleva a cabo el Defensor —sección que hemos identificado como (C)— acostumbra a introducirse mediante una expresión evidencial que refleja de manera nítida el propósito ya comentado de presentar la decisión como resultado de un proceso de razonamiento objetivo fundamentado en la documentación:

(6) A la vista de todo lo anterior, este Defensor entiende que...

4.1.3 El recurso a la cita directa

Los ejemplos manejados proporcionan también muestras de otro tipo de indicación evidencial: la cita directa. Así puede comprobarse en los párrafos III y IV del ejemplo (1), que recuperamos ahora, abreviados:

(1) El Sr. ..... manifiesta que los meses de mayor consumo son los de verano "puesto que tengo gente añadida y empleo la piscina, y en invierno solo estamos en casa a partir de las 18:00 h. y cocinamos poco". (...) La calefacción es por gasoil por lo que el Sr. ..... no encuentra contestación a "este incremento desmesurado de consumo".
Asimismo el Sr. ..... comenta que se están haciendo muchas obras a su alrededor y que no sabe "hasta qué punto pueden estar tirando de mi contador o de mi red".

La sección narrativa de la resolución a la que pertenece el ejemplo anterior constituye, como ha podido advertirse, una sección fundamentalmente polifónica, en la que el emisor reproduce discursos ajenos; en concreto, los de los implicados en el desacuerdo. De hecho, dado que dichos discursos iniciales son textos escritos, la sección narrativa es, pues, esencialmente intertextual, y está apuntalada por las expresiones que indican de qué texto original (y, en consecuencia, de qué emisor) procede cada segmento informativo.

Esta sección narrativa se basa, como muestran los ejemplos, en el estilo indirecto. En el manejo de dicho estilo citativo, el Defensor utiliza verbos introductorios declarativos, objetivos (como *manifestar*, *comentar*, *indicar*, etc.), e intenta rehuir los verbos introductorios de carácter valo-

rativo —de opinión— (como *espetar*, *reclamar*, *criticar*, etc.). Sin embargo, en ocasiones, como muestra el ejemplo (1), se introducen segmentos en estilo directo. De este modo, mediante el uso de las comillas, el emisor indica explícitamente que da paso a la "voz" directa de alguno de los participantes. Un primer resultado de tales inserciones de citas directas es, de nuevo, la construcción de la imagen del Defensor como un emisor que respeta escrupulosamente las fuentes de información.

Ahora bien, también es de notar que el tipo de información que se presenta tal como fue emitida en primera instancia es el resultado de una selección (operación nada banal), ya que el estilo directo se usa donde interesa resaltar algún segmento de la información, que, por ello, se reproduce literalmente[14].

En efecto, mientras que el estilo indirecto (EI) es una paráfrasis del discurso original, el estilo directo (ED) se presenta como una reconstrucción fidedigna del mismo. Cuando usa el EI, el emisor reformula discursos previos (los resume, o los comenta; en definitiva, los glosa). El EI suele tener una lectura que la bibliografía especializada denomina *de re*, lo que significa que las formas lingüísticas se interpretan dando prioridad a su contenido, sin atender al modo en el que fueron enunciadas originalmente. El ED, en cambio, exige la lectura *de dicto*, según la cual se atiende al significado referencial pero también a la propia codificación lingüística, que debe coincidir con la original (Reyes 1993: 20). Adviértase que al cambiar de estilo citativo se cambia también el emisor sobre quien recae la responsabilidad de la aserción: en la lectura *de dicto* (ED), la responsabilidad de la formulación (y con ella del punto de vista, valoración, etc.) se atribuye al hablante citado.

Así, cuando el Defensor, en lugar de presentar la información en EI, da paso a la voz del emisor original entrecomillando un fragmento como "este incremento desmesurado de consumo" o "hasta qué punto pueden estar tirando de mi contador o de mi red", lo hace porque desea hacer patente que la valoración sobre lo inaceptable del consumo o la sugerencia de que es otro quien está, fraudulentamente, gastando del contador recae en el emisor original y no en él. De paso, el mecanismo de la cita directa permite que el lector interprete de manera inferencial que el

[14] Este procedimiento "mixto" es frecuentemente usado por la prensa (Reyes 1993: 44).

Defensor no asume los fragmentos entrecomillados (pues han sido marcados de manera ostensiva como pertenecientes a un locutor diferente del emisor "oficial" de la resolución).

4.1.4 La desfocalización referencial

Otro de los procedimientos estratégicos utilizados para explicitar ostensivamente la ecuanimidad del Defensor es el recurso a la despersonalización del "yo" del emisor en favor de una tercera persona del singular[15], que aleja el proceso de decisión de la subjetividad propia de los participantes directos en el evento comunicativo y la lleva al terreno de un "tercero", objetivo. Ello puede comprobarse en los anteriores ejemplos (2), (4) y (5):

(2) La Empresa manifiesta en su informe a este Defensor

(4) Este Defensor no tiene motivos para dudar (...)

(5) (...) este Defensor no puede descartar (...)

El recurso a la tercera persona se muestra particularmente útil cuando es puesto al servicio de la cortesía, como ocurre en el ejemplo (7), que constituye una cierta admonición a los responsables del servicio de atención al cliente (la reconvención al "tú" llevada a cabo por un tercero es siempre menos lesiva que si es proferida por un "yo"):

(7) Este Defensor del Cliente se ve en la necesidad de recordar a los responsables de Atención al Cliente de la Empresa la obligación de que todas las comunicaciones dirigidas a los clientes vayan firmadas con nombres y apellidos, cargo y direcciones de contacto de la persona que firma la respuesta a las reclamaciones.

[15] Se trata de un mecanismo también habitual en el género de la sentencia judicial, si bien en las muestras de ésta no es infrecuente la basculación del autor (el juez) entre la tercera y la primera personas, lo que no ocurre en las resoluciones del Defensor del Cliente.

En este párrafo, en la construcción de un emisor "tercero", objetivo, ajeno por igual a cualquiera de las dos partes, es de notar el uso de la construcción pasiva "*verse en la necesidad de* + infinitivo". El emisor decide usar no una construcción activa agentiva del tipo "(*quiero que*) *recuerden que...*" sino la estructura sintáctica que le permite presentarse él mismo como resultado pasivo de un proceso externo: la obligación de recordar a los empleados de Endesa sus responsabilidades profesionales "viene a él"[16].

4.2 *Objetividad y razonamiento argumentativo*

En el apartado 4.1.1 hemos identificado una tercera sección en la estructura de la resolución: la sección (C); esto es, el análisis y valoración por parte del Defensor del Cliente. Dicha sección constituye una buena muestra de razonamiento argumentativo elaborado por una organización empresarial: en ella el emisor se esfuerza en presentar todas sus decisiones como deducciones lógicas, guiadas por la sensatez del sentido común y espoleadas especialmente por el deseo de potenciar la orientación al cliente y explicarse ante éste. Se trata de un discurso meta-argumentativo, en el que abundan los indicios lingüísticos del proceso argumentativo, como —tal como era esperable en una argumentación señalada de manera ostensiva— los marcadores del discurso de carácter argumentativo. Así, por ejemplo, adviértase el claro valor argumentativo del aditivo *además*[17] en (8), que prepara no sólo la orientación de este segmento sino también su superior fuerza argumentativa frente al miembro que recoge la explicación por parte de la empresa:

---

[16] Tras esta impersonalización del discurso del Defensor del Cliente está, pues, la voluntad de reflejar lo que Haverkate denomina como el "poder no autónomo" (Haverkate 1979: 68), es decir, aquel poder que deriva de una fuente impositiva ajena a quien debe aplicarlo (en este caso, la obligación consubstancial al cargo de Defensor).

[17] Frente a las propuestas más extendidas que describen el marcador *además* como un conector aditivo sin valor argumentativo (Portolés 1998, Martín Zorraquino y Portolés 1999, fundamentalmente), en Montolío (2001) proponemos un carácter argumentativo para este conector, por contraste con otros aditivos no argumentativos, como *asimismo, también* o *igualmente*.

(8) En su respuesta escrita inicial, la Compañía indicó a la Sra. ..... que fue la actuación automática de los elementos de la propia red eléctrica de la Empresa los que provocaron las interrupciones de suministro, pero que no se hacía responsable de los mismos. Cuando la Sra. ..... se dirigió telefónicamente a la Empresa para manifestar su disconformidad con esta respuesta, la información que recibió en esta segunda ocasión fue que la avería la había causado un tercero (...). **Además**, la Sra. ..... se encontró con que la persona que la atendió en el Servicio de Atención al Cliente le recomendaba dirigirse de nuevo a las oficinas de la Empresa para recabar información sobre quién había sido el "tercero" que había originado la avería.

De igual modo, en (9) el conector contraargumentativo *pero*, de uso transoracional aquí, señala de manera prístina no sólo la reorganización en la orientación que toma la argumentación sino también el cambio de secuencia textual, de un primer miembro expositivo a un segundo miembro claramente (contra)argumentativo, miembro que, además, introduce una función discursiva de carácter interactivo, la amonestación, claramente despreferida desde el punto de vista de la interacción:

(9) En el informe técnico recogido en la exposición de los hechos por parte de la Empresa los responsables de ENDESA indican a qué se ha debido esta doble explicación del origen de las interrupciones del suministro [*EXPOSICIÓN*]. [*ARGUMENTACIÓN*] **Pero** los responsables de ENDESA deben entender que este comportamiento ha hecho que se genere en la Sra. ..... la sensación de que la Compañía no ha atendido su reclamación con rigor y seriedad, y que lo que quiere es simplemente no hacer frente a su responsabilidad.

No es casual que la oración que introduce *pero* a modo de eje que varía el signo del razonamiento contenga otros procedimientos lingüísticos puestos al servicio de la argumentación, como una perífrasis de mo-

dalidad deóntica (*deben entender*)[18], adverbios valorativos (*simplemente*) o estructuras causativas en las que el proceder inadecuado de los profesionales se constituye en sujeto oracional (*este comportamiento ha hecho que se genere*).

En la prosecución de un fragmento del anterior ejemplo (3) puede observarse un "giro" similar de secuencia textual, desde un miembro en apariencia meramente expositivo hacia otro explícitamente contraargumentativo, inducido por un conector adversativo (en este caso, de carácter parentético):

(3bis) Por su parte, la Oficina del Defensor ha realizado un análisis independiente de la información aportada por la Empresa, así como de los registros existentes en la base de datos comercial de la Compañía. De esta forma, *ha podido comprobar* que tomando el consumo medio que se registra desde origen, año en que se contrató el provisional de obras, los consumos medios que se registran son *efectivamente* más bajos que los contabilizados en la facturación de febrero de 2004. **Ahora bien**, *también se observa* que a partir de finales de octubre de 2002 *se registra un incremento* de consumo *que se ha mantenido en alza*, respecto a los meses anteriores.

Véase en (7bis) el uso de la estructura sintáctica adversativa excluyente [*no A sino B*]. Esta construcción permite al emisor negar de manera explícita la validez de la asunción indebida que comparten algunos profesionales de la empresa ("**no** es un aspecto formal irrelevante") y plantear a continuación la única proposición que se presenta como correcta ("(**sí**) es un atributo esencial"):

(7bis) Este Defensor del Cliente se ve en la necesidad de recordar a los responsables de Atención al Cliente de la Empresa la obligación de que todas las comunicaciones dirigidas a los clientes vayan firmadas con nombres y apellidos, cargo y direcciones de contacto de la persona que firma la respuesta a las reclamaciones. [Esta condición **no es** un aspecto formal

[18] El uso de este tipo de perífrasis, recurrentes en la sentencia judicial, así como su valor argumentativo en este género textual, se describen en López Samaniego (en prensa).

irrelevante, **sino que es** un atributo esencial de la calidad de atención, que da seridad y rigor a las relaciones de ENDESA con sus clientes].

Por su parte, las estructuras contraargumentativas de carácter concesivo suelen aparecer ligadas a estrategias de cortesía hacia Endesa[19]:

(10) Por otra parte, y sin poner en duda la información facilitada por la Empresa sobre que el origen de la incidencia estuvo en las instalaciones de un "tercero", con la información disponible este Defensor no puede descartar (...).

(11) Este Defensor del Cliente, aún cuando no dispone de los elementos de juicio necesarios para atribuir de forma objetiva la responsabilidad de Endesa en el daño del receptor de la Sra. ....., entiende que la calidad de la gestión de su reclamación no ha sido la adecuada.

Como cabe esperar de un proceso argumentativo que hemos dado en denominar *ostensivo*, uno de los recursos más relevantes en el uso de marcadores argumentativos lo constituyen los conectores consecutivos:

(12) Las verificaciones del equipo de medida que se han realizado, han resultado correctas y **por tanto** todo hace pensar que efectivamente ese consumo se ha realizado.

(13) (...) entiende que la calidad en la gestión de su reclamación no ha sido la adecuada y ha creado en ella recelo sobre la veracidad de la posición de la Empresa, además de haberle ocasionado molestias innecesarias por el alargamiento de la tramitación de su re-

[19] En esta misma línea, en un trabajo sobre los valores argumentativos de los marcadores en las comunicaciones de las empresas a sus clientes, Nigro (2003: 231) apunta como una de las conclusiones provisionales de su análisis que cuando las empresas desean atenuar los efectos negativos que producirán sobre el cliente, recurren al recurso retórico de la concesión.

> clamación. **De ahí que**[20], con el objetivo de restaurar la confianza entre cliente y Empresa, este Defensor haya decidido atender las pretensiones de la Sra. .....

La presentación de la resolución final como resultado de un proceso de razonamiento se refleja claramente en el hecho de que el párrafo que suele contener dicha sección se introduce con una expresión conectiva consecutiva caracterizada por aludir a la fuerza de la causas manejadas:

(14) Por todo lo expuesto anteriormente, este Defensor considera (...).

5 Conclusiones

A partir del estudio de un caso —las estrategias argumentativas empleadas por la Oficina del Defensor del Cliente de Endesa en su función mediadora en los conflictos entre la empresa y el cliente—, hemos propuesto un análisis de las formas lingüísticas en el que la descripción de éstas incluye también la explicación de por qué esas formas revisten un especial valor comunicativo en el contexto retórico particular descrito.

De acuerdo con este análisis, las características lingüísticas, textuales y comunicativas más relevantes de las resoluciones elaboradas por el Defensor son: (i) una construcción ostensiva de la objetividad del emisor, (ii) la utilización de una estrategia de razonamiento argumentativo como base del dictamen, y (iii) la aplicación de estrategias de cortesía. Tales estrategias corteses tienen como objetivo, por un lado, atenuar tanto el acto de habla amenazante que puede representar la decisión (por lo menos, para una de las partes) como las advertencias críticas (a determinadas áreas de la empresa, en general); y, por otro,

[20] No disponemos de espacio para analizar el uso de esta particular construcción consecutiva que presenta la consecuencia como información ya conocida y compartida por el receptor (ver Montolío 2001: cap. 3).

colaborar en la construcción de una imagen de mediador justo y digno de confianza.

La construcción discursiva de la objetividad se consigue mediante diferentes procedimientos: algunos son de índole macroestructural; otros, de orden microestructural. Así, en primer lugar, el emisor emplea el formato macroestructural de la resolución o *quasi* sentencia judicial, con algunas modificaciones textuales y lingüísticas que permiten a la resolución adaptarse a la actuación en el ámbito comercial (en lugar del jurídico administrativo). La selección del género ilustra tanto la hibridación y mezcla de rasgos genéricos entre géneros pertenecientes, en principio, a ámbitos profesionales e institucionales bien diferenciados, como la adaptatividad comunicativa, la plasticidad contextual y, en definitiva, el dinamismo lingüístico y textual de los documentos producidos en los ámbitos profesionales.

En el nivel lingüístico, otro mecanismo que persigue la manifestación ostensiva de la objetividad del emisor es el uso de segmentos de carácter evidencial que señalan de manera patente que el acceso del Defensor a la información no es casual, sino que se basa en la labor de documentación, por lo que su decisión se reviste de un carácter técnico y objetivo.

Otro recurso lingüístico analizado, y que posee la misma finalidad objetivadora, lo constituye la desfocalización referencial, un procedimiento estratégico que permite al Defensor despersonalizar el yo en favor de una tercera persona que crea la sensación de alejamiento del proceso de decisión de la subjetividad propia de los participantes directos en el evento comunicativo.

En cuanto a la utilización de un razonamiento argumentativo ostensivo como base del dictamen, se han analizado diferentes procedimientos: fundamentalmente, el uso de marcadores del discurso de carácter argumentativo —especialmente, contraargumentativos y consecutivos—, pero también se ha puesto de manifiesto el uso argumentativo de otras selecciones sintácticas: perífrasis deónticas, estructuras pasivas y construcciones causativas.

Referencias bibliográficas

ALCARAZ, Enrique i HUGUES, Brian (2002) *El español jurídico*, Ariel, Barcelona.

BAYO DELGADO, Joaquín (2000) *El lenguaje forense: estructura y estilo*, dins Joaquín BAYO DELGADO (coord.), *Lenguaje forense,* Consejo General del Poder Judicial, Madrid, pàg. 35-75.

BHATIA, Vijay K. (1993) *Analyzing genre: language use in professional settings*, Longman, Londres.

——— (1997) *Genre-mixing in academic introductions*, "English for specific purposes", 16/3, pàg. 181-196.

——— (2002) *Professional Discourse: Towards a Multi-dimensional Approach and Shared Practices*, dins Christopher N. CANDLIN (ed.), *Research and Practice in Professional Discourse*, Hong Kong University Press, Hong Kong, pàg. 39-59.

CANDLIN, Christopher N. (ed.) (2002) *Research and Practice in Professional Discourse*, Hong Kong University Press, Hong Kong.

CICOUREL, Aaron V. (1992) *The interpretation of communicative contexts: examples from medical encounters,* dins Alessandro DURANTI i Charles GOODWIN (ed.), *Rethinking context: language as an interactive phenomenon*, Cambridge University Press, Cambridge, pàg. 291-310.

DENDALE, Patrick i TASMOWSKY, Liliane (ed.) (1994) *Les sources du savoir et leurs marques linguistiques*, Larousse, París.

——— (2001) *Introduction: Evidentiality and related notions*, "Journal of Pragmatics", 33 *(Special Issue on Evidentiality).*

DUARTE, Carles (1997) *Lenguaje administrativo y lenguaje jurídico*, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, pàg. 41-85.

DUARTE, Carles i MARTÍNEZ, Anna (1995) *El lenguaje jurídico*, AZ editora, Buenos Aires.

ENDESA (2003) *El Defensor del Cliente de ENDESA. Reglamento*, s. l.
——— (2004) *Defensor del Cliente de ENDESA. Informe de actividades del primer ejercicio (2003 a junio de 2004)*, Madrid.
——— (s. a.) *El Defensor del Cliente de ENDESA. Principales preguntas y respuestas.*

FAIRCLOUGH, Norman (1995) *Critical Discourse Analysis: The critical study of language*, Longman, Londres.

GOFFMAN, Erving (1971) *Relations in public: microestudies of the public order*, Basic Books, Nova York.
——— (1981) *Forms of talk,* University of Pennsylvania, Filadèlfia.

GOTTI, Maurizio (2002) *The Linguistic Contribution to the Analysis of Professional Discourse*, dins Christopher N. CANDLIN (ed.), pàg. 421-440.

HAVERKATE, Henk (1979) *Impositive sentences in Spanish. Theory and description in linguistic pragmatics*, North-Holland Publishing Company, Amsterdam-Nova York-Oxford.

LÓPEZ SAMANIEGO, Ana (en premsa) *El uso metaargumentativo de las perífrasis obligativas en el lenguaje judicial español*, dins Luisa CHIERICHETTI (ed.), *New Trends in Specialized Discourse*, Peter Lang, Berna.

MARTIN, J.R. (1993) *A contextual theory of language*, dins Bill COPE i Mary KALANTZIS (ed.), *The powers of literacy. A genre approach to teaching writing*, University of Pittsburg Press, Pittsburg, pàg. 116-136.

MARTÍN ZORRAQUINO, M.ª Antonia i PORTOLÉS, José (1999) *Los marcadores del discurso*, dins Ignacio BOSQUE i Violeta DEMONTE (dir.), *Gramática Descriptiva de la Lengua Española*, Espasa-Calpe, Madrid, vol. III, pàg. 4051-4213.

MONTOLÍO, Estrella (2001) *Conectores de la lengua escrita*, Ariel, Barcelona.

——— (en premsa) *Formación en técnicas de comunicación escrita dirigida a ingenieros de informática. El caso de la marcación de la operación textual de la enumeración*, dins Maurizio GOTTI i Davide S. GIANNONI (ed.) (2006) *New Trends in Specialized Discourse Analysis*, Peter Lang, Berna, pàg. 247-278.

MONTOLÍO, Estrella i LÓPEZ SAMANIEGO, Ana (en premsa) *La propuesta didáctica en comunicación escrita llevada a cabo en la Escuela Judicial de España*, dins M.ª Carmen PÉREZ-LLANTADA (ed.), *Comunicación Académica y Profesional en el siglo XXI: Géneros y Retórica en la Construcción del Conocimiento Disciplinar*, Universidad de Zaragoza, Saragossa.

NIGRO, P. (2003) *El valor argumentativo de los marcadores textuales en las comunicaciones de las empresas a sus clientes*, dins *Actas del Congreso Internacional "La Argumentación (lingüística, retórica, lógica, pedagogía)"*, Buenos Aires (edició en CD-ROM).

PALMER, Frank R. (1986) *Mood and modality*, Cambridge University Press, Cambridge.

PORTOLÉS, José (1998) *Marcadores del discurso*, Ariel, Barcelona.

REYES, Graciela (1993) *Los procedimientos de cita: estilo directo y estilo indirecto,* Arco/Libros, Madrid.

SARANGI, Srikant (2002) *Discourse practitioners as a community of interprofessional practice: Some insights from health communication research*, dins Christopher N. CANDLIN (ed.), pàg. 95-133.

SARANGI, Srikant i CANDLIN, Christopher N. (2001) *'Motivational relevancies': Some methodological reflections on social theoretical and sociolinguistic practice*, dins Nikolas COUPLAND, Srikant SARANGI i Christopher N. CANDLIN (ed.), *Sociolinguistics and social theory*, Pearson Education Limited, Harlow, pàg. 350-388.

SARANGI, Srikant i ROBERTS, Celia (1999) *Introduction: discursive hybridiy in medical work*, dins Srikant SARANGI i Celia ROBERTS (ed.), *Talk, work and institutional order. Discourse in medical, mediation and management settings*, Mouton de Gruyter, Berlín.

Gestió universitària: estils discursius i representacions identitàries

Anna Cros, Margarida Bassols, Ibis Álvarez,
Carles Monereo, Guillem Sala
(Universitat Autònoma de Barcelona)

1 Introducció

L'estudi que estem duent a terme el grup EGU té per objectiu general caracteritzar el discurs de la gestió universitària, definint els diferents estils de les persones que fan gestió i identificant les estratègies discursives que es projecten en el discurs. En definir els estils ens interessa comprovar fins a quin punt estan associats a diferents variables —l'àrea de coneixements, l'edat— i, especialment, el sexe. Per tant, ens interessa veure si aquests estils poden associar-se a un *estil femení* i un *estil masculí* d'entendre i de fer gestió i comprovar fins a quin punt aquests estils estan associats al sexe de les persones. Pel que fa a les estratègies, es parteix del supòsit que el discurs de la gestió el conformen un conjunt de gèneres discursius que tenen en comú la seva orientació argumentativa i que, per tant, les estratègies discursives que s'utilitzen per incrementar-ne l'eficàcia són fonamentalment de tipus argumentatiu. Així, doncs, ens interessa comprovar l'orientació de les estratègies discursives i veure com es projecten en el discurs els estils de gestió. Finalment, ens interessa també valorar el grau de consciència dels docents sobre la seva forma d'actuar quan fan de docents i quan fan de gestors i comprovar si existeix una transferència de competències entre un discurs i l'altre.

2 Estils de gestió universitària

2.1 *Cultures institucionals de la universitat*

Els diversos estils de gestió universitària remeten al context institucional en el qual s'inscriuen. En efecte, a través de la construcció històrica de l'organització, de les normes en les quals es materialitza la seva tradició, la cultura institucional de la universitat condiciona les tendències i les estratègies concretes de la gestió universitària.

Berquist (citat a Kezar i Eckel 2000) elabora una tipologia de cultures institucionals que poden orientar diferents perspectives de la gestió dels centres universitaris. Les dimensions sobre les quals construeix la classificació tenen en compte els valors que potencia la institució, la missió que assumeix com a pròpia, els processos de govern i l'avaluació i el rendiment de comptes de l'organització. Les categories resultants són les següents:

- Cultura acadèmica: orientada als continguts de les disciplines i a la recerca (implica una forta compartimentació disciplinària de la docència i de la recerca);
- Cultura gerencial: orientada al disseny, la implementació i l'avaluació del treball fet, d'acord amb objectius clars i explícits;
- Cultura del desenvolupament: resultat de la barreja entre valors col·legials i procediments gerencials.

Les universitats espanyoles i catalanes, en sintonia amb la influència històrica de la universitat francesa d'origen napoleònic, s'inscriuen fonamentalment en la tradició acadèmica. A partir de la dècada dels anys vuitanta, però, han rebut una pressió progressiva cap a la professionalització, no només dels plans d'estudis, sinó també de la pròpia gestió universitària. Elements propis de cultures gerencials i de desenvolupament han irromput a les nostres universitats de la mà dels estils emergents de gestió. Consegüentment, la conceptualització dels estils de gestió universitària es basa cada vegada més en la literatura d'origen empresarial sobre gestió i administració d'organitzacions i recursos humans.

2.2 *Models de gestió universitària*

Els qui consideren la universitat com una organització que aprèn (Meade 1995) fan èmfasi en el fet que l'aspecte cabdal de les organitzacions d'aquesta mena és la capacitat per adaptar-se als canvis ambientals i a les necessitats futures amb rapidesa. Però això no permet fer una classificació de les feines específiques dels directius de la universitat. Donada la manca d'estudis sobre aquest tema, alguns autors (Stark 2002, Stark i Lattuca 1997) han plantejat un paral·lelisme entre les propostes de direcció aplicades al món empresarial i les aplicades a la realitat universitària.

Les funcions directives, enteses com les accions que tendeixen a satisfer les tasques institucionals, es divideixen en tres categories principals: lideratge, gestió i administració. La consideració d'aquestes tres dimensions permet detectar la importància que els qui dirigeixen assignen a cada una de les demandes, tasques i funcions relatives al seu càrrec, i identificar-ne l'estil de gestió, és a dir, la forma com els directius aconsegueixen els seus resultats. Cada directiu escollirà un estil de gestió en funció de les seves característiques personals (representacions, motivacions, autoimatge, actituds...) i de les seves capacitats (habilitats mentals, pràctiques discursives...). Un cop feta l'elecció, l'estil escollit li regularà l'actuació (fer), el discurs (dir) i la conceptualització (pensar).

2.3 *Estil col·legial i estil managerial*

Si s'hagués de fer una classificació dels estils de gestió que es desprenen de la bibliografia consultada, caldria parlar més aviat d'un contínuum els extrems del qual estarien ocupats pels que anomenarem *estil col·legial* i *estil managerial*. Per definir aquests estils de gestió en el context universitari, es tindran en compte dues dimensions bàsiques: la *representació* i l'*actuació*. La primera es refereix a la motivació, a la representació de la gestió i de si mateix que té el gestor, i a l'orientació afectiva sobre la qual descansa la seva actuació com a gestora o gestor d'universitat. La segona té a veure, en canvi, amb l'exercici de la seva funció (lideratge, gestió i administració), l'estil del discurs i les tendències reguladores de la gestió. En l'annex 1 es presenta la correlació que s'estableix entre aquestes variables.

3 Disseny de la recerca

Aquest estudi es basa en la descripció i interpretació de la realitat per part dels docents que fan gestió i de la reflexió dels investigadors sobre la realitat analitzada. La mostra d'anàlisi està constituïda per tot el professorat que ocupa o ha ocupat durant el darrer any un càrrec unipersonal de gestió universitària a la UAB: rector, vicerectors i vicerectores, degans i deganes, directors i directores de departament. Un total de 82 persones.

L'estudi es realitza en tres fases. A la primera es recull informació a través d'un qüestionari semiestructurat, que té dues unitats d'interès: docència i gestió. La finalitat del qüestionari és categoritzar la representació de la funció (concepte, autoimatge, motivacions i atribucions causals) i l'estil d'actuació (rols, interaccions, discurs i regulació). L'anàlisi d'aquestes primeres dades es fa a partir d'estadístiques descriptives encaminades a l'obtenció de freqüències i mitjanes i a la correlació de freqüències i mitjanes (mitjançant l'SPSS). Això permet reduir variables i discriminar indicadors d'interès amb el propòsit d'identificar i caracteritzar els diferents estils de gestió universitària a la mostra estudiada. La base de dades permet també d'identificar *casos típics* en els extrems d'interès: estils de gestió col·legials i managerials.

En una segona fase de la investigació s'inicia l'estudi de casos. S'estableix un contacte personalitzat amb les quatre persones seleccionades en funció del seu estil i es planifiquen tres sessions. A la primera es realitza una entrevista semiestructurada focalitzada cap als indicadors d'interès; a la segona s'assisteix com a observador a dues sessions: una classe i una reunió representativa de l'activitat de gestió de cada participant (un consell de departament, una junta de centre, etc.). El propòsit d'aquesta fase és identificar dos estils de gestió: managerial i col·legial i comprovar si estan associats amb determinades condicions contextuals (escenaris de la docència i de la gestió, sexe del professorat, etc.). A partir de l'anàlisi de la informació registrada s'aprofundeix en la definició dels estils, posant l'èmfasi en l'ús de les estratègies discursives.

La tercera i última fase s'orienta a valorar el grau de consciència dels docents sobre la seva forma d'actuar quan fan de docents o de gestors. Es planifiquen dues trobades. A la primera es proposa una discussió sobre un cas hipotètic o real, prototípic per a cada mena de càrrec, perquè les persones entrevistades expliquin la manera com el resoldrien. La finali-

tat de la segona entrevista és compartir impressions sobre els resultats obtinguts.

El quadre següent sintetitza la mostra i el procés que segueix la recerca:

Mostra: tots els càrrecs unipersonals de la UAB (equip rectoral, 14; deganats, 14; direccions de departament, 54)

Objectius	**Instruments de registre**	**Procediments d'anàlisi**
1) Estil gestió femení/ masculí	Qüestionaris Entrevistes Resolució cas real	Anàlisi quantitativa Anàlisi del discurs Anàlisi presa de decisions
2) Estratègies discursives	Enregistrament àudio i vídeo Observació	Anàlisi de la interacció Anàlisi del discurs
3) Consciència rols docent i gestor	Entrevistes Resolució cas real	Anàlisi del discurs Anàlisi presa de decisions

4 Representació identitària i projecció discursiva: la modalització del discurs

El discurs de la gestió universitària està condicionat per les funcions que desenvolupa el gestor o la gestora i pel seu propi estil gestor. Els diferents estudis sobre models i estils de direcció universitària (Villela i Gairín 2005) consideren que les funcions directives es poden sintetitzar en tres subfuncions —lideratge, gestió i administració— que impliquen guiar grups, manejar situacions de crisi, controlar i avaluar la feina que realitzen altres persones, prendre decisions, etc. Per tant, podem considerar que el fet d'exercir una funció directiva implica utilitzar un tipus de discurs que té una orientació argumentativa molt important, donat que contínuament pretén convèncer i fer actuar en un sentit determinat. Així doncs, si parlem del discurs de la gestió com d'un gènere discursiu, o com d'un conjunt de

gèneres (que inclou situacions com ara presentacions protocol·làries, conducció de reunions, entrevistes, presentació d'informes a la comunitat universitària, etc.) que tenen alguns aspectes comuns, el podem definir com un gènere que es caracteritza: *a*) per tenir una intenció directiva, orientada a conduir l'acció dels altres, *b*) per produir-se molt sovint en situacions de desequilibri de poder entre els participants[1] i *c*) per usar predominantment estratègies argumentatives.

Com tots sabem, els conceptes de *poder* i d'*autoritat* a la universitat són molt diferents dels que es donen en altres àmbits, com ara l'empresarial, per exemple. Una diferència fonamental és que el gestor universitari no és un professional de la gestió i només se situa en el poder temporalment i a partir d'una elecció; les persones *manades* són col·legues i quan el gestor acabi el mandat tornarà a ser un igual. Per tant, el docent gestor molt sovint se sent coordinador més que directiu. Aquesta característica fa que el tipus d'interacció que caracteritza la gestió universitària tendeixi a combinar la imposició amb la persuasió; és a dir, l'explicitació del poder amb recursos que tendeixen a atenuar la possible imposició. Les estratègies argumentatives característiques d'aquest gènere, doncs, tendiran a combinar els recursos més associats a l'autoritat i el poder amb d'altres, relacionats amb la voluntat d'afavorir l'acord i la cooperació. Aquesta recerca parteix del supòsit que els diferents estils de gestió es traduiran en un ús característic d'aquestes estratègies.

Tenint en compte aquestes consideracions i partint de l'estadi actual de la recerca, en aquesta comunicació presentarem l'anàlisi d'algunes de les estratègies discursives[2] que utilitzen els docents durant l'entrevista realitzada a la segona fase del treball per justificar la seva representació identitària, és a dir, les que fan referència a la concepció que tenen de la gestió universitària, a les motivacions que els hi han dut i a l'autoimatge del seu estil de gestió. Hem seleccionat dues entrevistes,[3]

---

[1] El gestor pot conduir una reunió on la relació que s'estableix sigui entre iguals, però molt sovint actua com a "cap" o persona responsable de conduir-la, de negociar els acords que s'hi prenen, etc.

[2] Parlem d'estratègies en referir-nos a aquestes opcions lingüístiques i discursives, perquè les entenem com a actuacions orientades cap a una finalitat.

[3] Els entrevistats són dos professors —homes— que ocupen el càrrec de degà i de director de departament, respectivament. Tots dos provenen d'àrees de coneixement de ciències.

l'estil discursiu de les quals ens sembla representatiu dels dos estils més característics de la gestió universitària, que hem anomenat *col·legial* i *managerial*.

A partir de la transcripció de cada entrevista, n'hem organitzat el contingut d'acord amb les variables que hem establert per definir els dos estils de gestió: representació (motivació, concepció de la gestió, autoimatge) i actuació (lideratge/poder, regulació). Aquesta organització del contingut ens ha permès d'analitzar les estratègies que fa servir cada gestor per justificar la seva representació identitària. En concret, hem analitzat els trets que en aquesta fase ens han semblat més significatius per caracteritzar i diferenciar els dos estils i que fan referència a la modalització del discurs dels docents entrevistats (vegeu annex 2).

4.1 *Anàlisi de les estratègies de modalització del discurs*

La modalització posa en relació el discurs amb la seva enunciació a través d'una sèrie de marcadors que permeten explicitar les actituds del subjecte parlant respecte de l'interlocutor, de si mateix i del seu propòsit (Charaudeau 1992: 572). Difícilment podrem trobar un discurs amb un grau de *modalització zero* (Maingueneau 1994) i, encara menys, si es tracta d'un discurs oral, on les marques de subjectivitat solen ser superiors que en l'escrit. Seguint les propostes de Ducrot (1984) i Moeschler (1985), considerem que la modalització es manifesta fonamentalment a través de les marques de la modalitat oracional i a través d'allò que aquests autors anomenen *operadors discursius de tipus argumentatiu*, els quals modifiquen el potencial argumentatiu del contingut d'un enunciat, és a dir, l'orienten cap a una determinada conclusió. Aquests operadors pertanyen a categories gramaticals diferents (verbs, adverbis, locucions adverbials, substantius, adjectius i verbs valoratius, interjeccions, etc.). Ducrot associa la modalització amb el seu concepte de *polifonia enunciativa* i tracta les expressions modalitzadores com a casos de desdoblament polifònic dels enunciats.[4] En

[4] Com ja és sabut, segons aquest autor els enunciats assenyalen, en la seva enunciació, la superposició de veus diferents. Així, en l'anàlisi de l'acte comunicatiu poden distingir-se les veus del *subjecte parlant*, entès com a subjecte empíric, del *locutor*, o subjecte del discurs, i dels *enunciadors*, veus o punts de vista suscitats pel locutor en els enunciats. Les marques lingüístiques dels enunciats permeten detectar les diferents veus que hi poden aparèixer, atribuir-les a qui es corres-

aquesta comunicació hem optat per parlar de tres tipus d'expressions modalitzadores: modalització positiva o negativa, gradació epistèmica i representació de l'altre.

4.1.1 Modalització positiva o negativa

En el discurs dels docents entrevistats apareixen moltes expressions que indiquen un judici de valor, un posicionament avaluador, respecte d'allò que estan dient i de la realitat a la qual es refereixen i que s'expressa fonamentalment mitjançant les unitats lèxiques i les expressions que tenen un valor axiològic (Grau 2005): adjectius (*il·lusió bàrbara*), substantius (*avantatge, problema*), verbs (*m'agrada, intentando evitar, no poder*), quantitatius (*molt, massa*), adverbis (*jamás),* interjeccions, locucions i frases fetes, etc.

Aquestes expressions indiquen un posicionament positiu o negatiu respecte de la feina de gestió que fan els docents i, tot i que apareixen durant tota l'entrevista, es concentren sobretot en els moments en què els entrevistats parlen de les motivacions que els han dut a acceptar el càrrec que ocupen (en la dimensió de la representació). El professor que hem caracteritzat com a *col·legial* (professor A) tendeix a adoptar una actitud positiva davant de la seva feina, mentre que el professor d'estil *managerial* (professor B) tendeix a adoptar una actitud negativa.

Hem relacionat aquestes actituds amb les dimensions utilitzades per definir aquests estils, en aquest cas, amb la motivació. L'estil de gestió col·legial està associat a una motivació intrínseca, als efectes —més aviat positius— que proporciona de manera directa l'exercici del càrrec i que estan relacionats amb el desenvolupament humà i professional, i amb el servei a la comunitat. D'altra banda, és característic de l'estil de gestió managerial la motivació extrínseca. En aquest cas, les raons per ocupar el càrrec tenen a veure o bé amb gratificacions no lligades al mateix desenvolupament del càrrec (reducció de la docència, sabàtics, etc.) o bé a la pressió externa que obliga a acceptar-lo com a compliment d'un deure.

Si ens fixem en les expressions que utilitza el professor A quan parla sobre aquesta qüestió, veiem que utilitza preferentment expressions

pongui i interpretar, a través de la modalització, el grau d'implicació del locutor respecte dels enunciats.

afirmatives, quantitatius i adjectius que tenen una connotació positiva. Tot i que trobem algun enunciat impersonal (*fer coses per la universitat està bé*), la major part d'enunciats modalitzats són altament personalitzats:[5]

(1) Em va fer una il·lusió bàrbara.

(2) Em sentia molt important.

(3) Faig una feina tan vàlida com la que fan els altres.

(4) És una feina que m'agrada.

En canvi, si observem els enunciats del professor B trobem expressions característiques de la motivació extrínseca i veiem que predomina clarament l'ús de la modalització negativa:

(5) Lo acepté por responsabilidad y porque forma parte (...) del trabajo de un catedrático de universidad.

(6) Yo he estado muchos años intentando evitar que me elijan.

(7) Me interesaba no hacerla, eso es claro. O sea, yo no soy director de departamento por vocación. Yo he estado muchos años intentando evitar que me elijan. Yo no quiero, no quería ser director, ni quiero volverlo a ser jamás.

En parlar de la motivació, tots dos professors parlen de les conseqüències limitadores que l'exercici de la gestió ha representat per a la seva carrera professional (fonamentalment la investigadora). El professor A utilitza la concessió i alguns llocs comuns per relativitzar l'efecte d'aquestes limitacions, és a dir, l'orientació dels modalitzadors és positiva:

(8) [Tot i que] el meu currículum se n'ha ressentit; ho he superat.

(9) Dius "a la vida tot no pot ser, un ha de madurar, ha de veure que tot no pot ser" i veus que tots paguem un peatge.

[5] Al discurs analitzat, s'hi ha aplicat una transcripció ortogràfica, que és la més adient per al tipus d'anàlisi d'aquest estudi.

En canvi, el professor B fa servir expressions de causa i conseqüència amb una orientació clarament negativa:

(10) Tuve que dejar de hacer muchas cosas, estoy dejando de hacer muchas cosas.

(11) Sigo manteniéndome más bien entre dos aguas, pero no puedo seguir haciendo lo que hacía.

(12) Yo no puedo liderar la investigación como director.

4.1.2 Gradació epistèmica

Quan parlem de gradació epistèmica ens referim, d'una banda, al grau de certesa (cert, possible, probable) que el parlant atorga als seus enunciats i que, normalment, es projecta en la selecció d'alguns mots concrets (substantius valoratius, verbs modals, mots gradatius o mots restrictius), d'algunes construccions sintàctiques (com ara frases introductòries o expressions de dubte), de figures retòriques (com ara la lítote) i de recursos textuals (com el discurs reportat, per exemple). I de l'altra, al grau en què es responsabilitza d'allò que diu i que es projecta en l'ús dels pronoms, en les introduccions que personalitzen les afirmacions, etc.

L'ús de la gradació epistèmica apareix fonamentalment en la dimensió de la representació, quan els docents entrevistats parlen sobre la concepció que tenen de la gestió universitària i quan mostren la imatge que tenen d'ells mateixos com a gestors i com a docents.

Hem considerat que és propi d'un estil col·legial tenir una concepció de la gestió dinàmica. El gestor —en aquest cas el professor A— considera que és possible tenir una manera pròpia de gestionar; es veu capaç d'assumir riscos i veu possibilitats de canvi:

(13) Penso que jo tinc un estil de gestió que no tothom el té i que pot aportar moltes coses.

(14) Estic disposat a assumir riscos sempre i quan els riscos no siguin excessius.

(15) S'ha de canviar si tu veus que realment allò...

(16) Si tu veus algun avantatge segur que n'hi ha més.

El risc implica la possibilitat de fracassar i el gestor s'autoresponsabilitza del grau d'èxit de la seva gestió. Dit d'una altra manera, el control sobre l'actuació és intern:

(17) Tens els dubtes de si has dedicat prou esforços, si has pensat prou, de si has treballat prou; tinc la permanent sensació de que se m'escapen coses.

L'estil managerial —en el nostre cas representat pel professor B— acostuma a ser de concepció més continuista que l'altre. La gestió és entesa com a prolongació de la política endegada per altres i es caracteritza per una actitud d'evitar riscos. No és tan habitual la consciència del propi estil:

(18) Mi estilo supongo es algo personal que tengo y no lo puedo cambiar y tampoco veo; yo no visualizo mi manera de ser, yo soy como soy, no me lo planteo.

I es considera que l'èxit o fracàs en la gestió no depèn de les habilitats o qualitats del gestor, sinó d'altres instàncies i factors que escapen al seu control:

(19) El nivel superior de poder son los que pueden realmente gestionar la universidad, los que tienen los recursos para gestionarlo.

Per tant, el grau d'autoresponsabilització (i de sensació d'èxit o de fracàs) és menor que en l'estil col·legial:

(20) Mi principal problema es el poco caso que me hacen en el rectorado.

Aquesta concepció de la gestió condiciona l'autoimatge dels gestors, és a dir, l'autopercepció de les pròpies competències en relació amb la gestió i la docència. Així, considerem que l'estil col·legial es caracteritza per la consciència de les pròpies limitacions, la qual cosa fa que les expectatives sobre les pròpies capacitats siguin limitades i normalment reflexionades:

(21) Moltes vegades a la nit estàs donant voltes al llit, "si ho hagués fet així à en comptes d'així".

En l'estil managerial hi ha poca consciència o reflexió de com s'actua i, malgrat la percepció negativa de la gestió, es mostra seguretat i capacitat per exercir-la:

(22) Mis líneas de lo que es correcto y lo que debe el departamento y lo que no debe hacerse, eso lo tengo muy claro.

Tot això queda reflectit en una utilització diferent de la gradació epistèmica. El professor A presenta les afirmacions amb reserves i limitacions; potser per això, tal com acabem de veure, tendeix a utilitzar formes condicionals, expressions dubitatives, i acompanya les afirmacions amb modalitzadors que en limiten la generalització (*jo crec que*; *jo penso que*; *procuro tenir*; *intento reflectir*):

(23) Si ho hagués fet així à en comptes d'així; si els altres ho poden fer.

(24) Tens els dubtes de si has dedicat prou esforços, de si has pensat prou...

El professor B, en canvi, presenta les afirmacions de manera asseverativa, molt sovint acompanyades d'adverbis i adjectius que potencien l'asseveració (*absolutamente, muy claro*):

(25) Soy muy estricto en lo que a mí me parece absolutamente correcto y no moverme de aquí; eso lo tengo muy claro.

I utilitza tautologies que no admeten controvèrsia:

(26) Yo soy como soy, son dos mundos distintos.

4.1.3 Representació de l'altre

Finalment, en parlar de la representació de l'altre ens referim a les marques que indiquen la incorporació de la presència o de la veu dels enunciadors en el discurs del locutor. A l'inici d'aquest apartat, hem comentat que Ducrot relaciona les expressions modalitzadores amb la

polifonia enunciativa. Tots els casos que hem esmentat anteriorment es poden analitzar des del punt de vista del desdoblament polifònic de la veu de locutor, però considerem que és en parlar de la representació de l'altre on la polifonia apareix de manera més explícita.

Els professors entrevistats expressen la seva representació dels altres (col·legues, companys d'equip, representants de l'administració i de l'equip rectoral, etc.) sobretot en els moments en què fan referència a la seva actuació com a gestors i que en aquest treball hem subdividit en les categories de lideratge i regulació. Associem el lideratge i la regulació a les modalitats en què es planifiquen les tasques que s'han d'emprendre, es regula i se'n supervisa l'execució i, finalment, se n'avalua la bondat en funció dels objectius perseguits.

L'estil de gestió col·legial es caracteritza per la cultura de grup i el lideratge compartit. Així doncs, es mostra preferència pels sistemes de decisió horitzontal, basats en la col·laboració i l'autoresponsabilització. Les paraules del professor A són representatives d'aquest estil:

> (27) Jo penso que la gent del meu equip de direcció penso que estem com a molt conxavats, més que una direcció jo diria que és una coordinació el que intento fer a l'equip, no és tant de dir "tu fas això, tu fas allò" sinó "a veure, hi ha aquest problema, jo penso que aquesta pot ser la solució", però m'agrada sempre sentir què opinen els altres perquè és molt perillós, perquè pots fotre unes espifiades de l'alçada d'un campanar.

En el marc de l'estil managerial, el gestor tendeix a basar el lideratge en la seva autoritat i el seu poder:

> (28) Soy bastante duro, bastante inflexible en el fondo, pero intento ser bastante dialogante y adaptable y consensuador en la forma.

Generalment impera un cert sentit de la racionalitat en l'anàlisi dels problemes i la distribució dels esforços per *especialitats*. Tothom no ho pot fer tot i, per tant, cada persona té designada una parcel·la, bastant estanca de responsabilitat que no comparteix amb els altres:

> (29) Conseguir colaboración, conseguir convencer a las personas para que me ayuden y delegar funciones.

El discurs del professor A quan parla sobre la seva actuació es caracteritza per la incorporació de la veu o del punt de vista d'altres enunciadors (els companys d'equip, el professorat, etc.) en el seu propi discurs, de manera que *l'altre* sempre és un subjecte actiu. Això s'observa quan parla dels models de gestió que té al cap i quan parla de la seva manera de fer, que es basa —segons diu— en el fet d'escoltar i d'analitzar la reacció dels altres:

(30) Jo he vist sempre un tarannà molt dialogant i jo he après d'allà.

(31) Sóc molt conciliador, escolto molt, miro sempre d'unir sinèrgies, de fer consens, de discutir molt les coses, deixar parlar tothom i això no sempre es fa. Jo he viscut amb molts degans i veig que això no és habitual. I veus moltes maniobres. I moltes vegades, pel fet d'estar de degà, he pogut ajudar a què algunes maniobres no massa netes no arribessin fins al final. I això m'agrada.

(32) Jo sempre he pensat que la part humana, la part empàtica de les persones és essencial, fins i tot a la recerca. (...) Mires els altres com reaccionen a la teva manera d'actuar, t'agrada i aleshores dius, bueno, doncs això ho he de potenciar.

El discurs del professor B també incorpora la veu dels altres interlocutors en el seu propi discurs, però ho fa des de la perspectiva que l'altre és un subjecte passiu, que actua en funció de les ordres que imparteix el gestor i del grau amb què és capaç de convèncer els altres perquè actuïn d'una manera determinada, que ell fixa:

(33) Mi secretaria está haciendo una cantidad de cosas impresionante y lo hace muy bien. Y pienso que con otro director al cabo de unos meses ya habrían peleado.

(34) Una de las cosas que me ha dado más satisfacción en este período como director es que he conseguido convencer a mucha gente que haga cosas interesantes que quizá no habrían hecho o me habrían dicho que no si no se lo hubiera planteado.

(35) Me gusta pensar que yo he hablado con él, le he convencido, le he dicho, él ha visto que colaboraré con él y que le ayudaré.

Així doncs, des del punt de vista de les estratègies utilitzades per justificar la representació identitària dels dos docents entrevistats, hem vist que l'estil col·legial es caracteritzaria per la utilització d'una modalització preferentment positiva (frases afirmatives, adjectivació positiva), d'una gradació epistèmica que prefereix les formes que relativitzen el grau de certesa que el parlant atorga als seus enunciats (condicionals, modalitzadors del pronom de primera persona, enunciats dubitatius) i pels marcadors que indiquen la presència de l'altre, la consideració de l'altre com un subjecte actiu, que actua al mateix nivell que l'enunciador.

L'estil managerial es caracteritzaria per la utilització d'una modalització preferentment negativa (frases negatives; adjectivació i adverbis d'orientació negativa, etc.), d'una gradació epistèmica que prefereix les formes asseveratives (frases asseveratives, marcadors que potencien l'asseveració) i pels marcadors que situen l'altre com un subjecte passiu.

5 Consideracions finals

En l'estat actual de la recerca, sense caure en la gosadia de generalitzar excessivament, pensem que es confirma la hipòtesi segons la qual l'ús de determinades estratègies discursives es correspon amb estils diferents de gestió. En el nostre cas, ho hem confirmat pel que fa a la utilització de la modalització positiva o negativa, la gradació epistèmica i la representació de l'altre a l'hora d'expressar les motivacions, la concepció de la gestió i l'autoimatge dels gestors universitaris analitzats.

Tot i que hem analitzat dos estils extrems, com són el col·legial i el managerial, creiem que a mesura que es desenvolupi la recerca podrem definir altres subtipus d'estils de gestió. Ens sembla que la definició d'aquests estils no anirà associada a algunes de les variables que, a l'inici del treball, vam creure que tindrien un pes determinant. Ens referim, per exemple, al sexe dels gestors, a l'àrea de coneixement i a la facultat on treballen. Les característiques personals i, sobretot, l'actitud davant de la institució universitària es perfilen com els trets que hi incidiran de manera més notable.

Referències bibliogràfiques

CHARAUDEAU, Patrick (1992) *Grammaire du sens et de l'expression*, Hachette, París.

DUCROT, Oswald (1984) *Le dire et le dit*, Minuit, París.

GRAU, Maria (2005) *La modalización: adecuación del texto a los parámetros de la situación comunicativa*, dins Montserrat VILÀ (coord.), *El discurso oral formal*, Graó, Barcelona, pàg.77-88.

KEZAR, Adrianna i ECKEL, Peter (2000) *The Effect of Institutional Culture on Change Strategies in Higher Education: Universal Principles or Culturally Responsive Concepts?*, Office of Educational Research and Improvement, Washington DC.

MAINGUENEAU, Dominique (1994) *L'enontiaton en linguistique française*, Hachette, París.

MEADE, Philip (1995) *Utilising the University as a Learning Organisation to Facilitate Quality Improvement*, "Quality in Higher Education", 1 (2), pàg. 111-121.

MOESCHLER, Jacques (1985) *Argumentation et conversation. Élements pour une analyse pragmatique du discours*, Hatier-Crédif, París.

STARK, Joan (2002) *Testing a Model of Program Curriculum Leadership*, "Research in Higher Education", 43 (1), pàgs. 59-82.

STARK, Joan i LATTUCA, Lisa (1997) *Shaping the College Curriculum: Academic Plan in Action*, Allyn & Bacon, Needham Heights MA.

VILLELA, Alejandro i GAIRÍN, Joaquín (2005) *Elaboración y Validación de un Instrumento de Medición de Necesidades de Formación para Directivos de Universidades Públicas de Catalunya*. Treball de Recerca. Universitat Autònoma de Barcelona: Doctorat de Qualitat i Innovació en Processos Educatius.

Annex 1. Criteris i indicadors que caracteritzen diferents estils de gestió universitària

ESTIL	REPRESENTACIÓ		
	Motivació	**Concepció**	**Autoimatge**
Managerial	Extrínseca Control extern Poder o guany personal Pressió ambiental	+ Continuista Poca assumpció riscos – Consciència de la dificultat	+ Capacitat + Seguretat Altes expectatives Poca disposició a demanar consell/a escoltar No es pot canviar
Col·legial	Intrínseca Control extern o intern Compromís personal Servei a la comunitat Voluntat de ser "al centre"	+ Rupturista Més assumpció riscos + Consciència de la dificultat	– Capacitat – Seguretat Expectatives no tan altes Disposició a demanar consell/a escoltar Es pot canviar

ESTIL	ACTUACIÓ		
	Lideratge	**Regulació**	**Discurs**
Managerial	Poca cultura de grup Jerarquització Lideratge individual Autoritarisme Racionalitat Resistència al canvi Validació de l'equip (eficàcia) Habilitats administratives	Atenció a expectatives i pressions externes Rutinització Xarxes jeràrquiques "Fer fer" Control i validació de resultats	Asseveració Autoritat Interacció poc participativa
Col·legial	Cultura de grup Lideratge compartit Cooperació, cohesió, participació Negociació Habilitats comunicatives Desenvolupament del grup	Atenció a propòsits i possibilitats de l'equip Consciència Ajustament Xarxes horitzontals Flexibilitat "Deixar fer" Projecció estratègica Control i ajustament del procés	Justificació Modalització Cortesia lingüística Interacció participativa

Annex 2. Estil de gestió i autorepresentació

Estratègies argumentatives: indicadors	**Estil col·legial**	
Modalització positiva *Està bé* *Il·lusió* *Molt important* *Tan vàlida com...* *M'agrada* *S'ha ressentit/ho he assumit* *Si veus algun avantatge, segur que n'hi ha més* *Podria fer el que voldria fer*	Motivació intrínseca: compromís personal, servei a la comunitat Control intern: renúncies i avantatges	▪ Fer coses per la universitat està bé. ▪ Em va fer una il·lusió bàrbara. ▪ Em sentia molt important. ▪ Faig una feina tan vàlida com la que fan els altres. ▪ És una feina que m'agrada. (...) Jo penso que el professor que no ha fet mai gestió, és una actitud, no és una casualitat, és una actitud. És una actitud individualista que té una sèrie de connotacions. ▪ El meu currículum se n'ha ressentit; ho he superat. ▪ Jo he patit molt quan veia que el meu currículum no es desplegava i és una ferida que suposo que no tancaré mai. ▪ *Dius* "a la vida *tot* no pot ser, un ha de madurar, ha de veure que *tot* no pot ser" i *veus que* tots paguem un peatge. ▪ Sempre penso que si veus algun avantatge, segur que n'hi ha més. ▪ Creia que aquí podria fer el que voldria fer. Si no estaria en una empresa guanyant dos o tres vegades més.

Gradació epistèmica ***Condicionals*** *Estic disposat sempre i quan...* *Si els altres ho poden fer...* ***Primera persona + modalització*** *Jo crec que...* *Jo penso que...* *Procuro tenir...* *Intento reflectir...* ***Enunciats dubitatius*** *Tens els dubtes de...* *Si ho hagués fet així en comptes d'així* *Tinc la permanent sensació que se m'escapen coses*	Concepció: assumpció riscos, consciència del *self* i dels models, disposició a canviar Autoimatge: relativització seguretat, les limitacions són personals	▪ Estic disposat a assumir riscos sempre i quan els riscos no siguin excessius. ▪ S'ha de canviar si tu veus que realment allò... Si tu veus algun avantatge segur que n'hi ha més. ▪ *Jo crec que* la gent som immobilistes per naturalesa i a mi em passa. ▪ Penso que jo tinc un estil de gestió que no tothom el té. (...) *Intento* reflectir la meva forma de treballar envers el que m'ha agradat d'aquestes persones. ▪ Jo he vist sempre un tarannà molt dialogant i jo he après d'allà. ▪ Sempre procuro de tenir les meves icones en unes persones que ara no diré i intento reflectir la meva forma de treballar envers el que m'ha agradat d'aquestes persones. ▪ Tampoc sóc una persona que em senti així segur de mi mateix al cent per cent. ▪ Moltes vegades a la nit estàs donant voltes al llit, "si ho hagués fet això en comptes d'així...". ▪ Tens els dubtes de si has dedicat prou esforços, si has pensat prou, de si has treballat prou... ▪ Tinc la permanent sensació de que se m'escapen coses. ▪ No sempre ho he aconseguit. ▪ Et vas comprometent a coses i amb 40.000 temes oberts, i que no els tanques, i després ni te'n recordes, i quan algun dia algú et diu: "i allò de..." i dius "hòstia!" i era un tema importantíssim.

		▪ *Jo crec que* la gent pensa que els que fem gestió és perquè no servim per res més.
Representació de l'altre ***Subjecte actiu*** *Escolto molt, miro d'unir sinèrgies...* *És una coordinació el que intento fer* *Estem conxavats* *Mires els altres com reaccionen...*	L'altre és un subjecte actiu Cultura de grup Lideratge compartit: cooperació, cohesió, participació	▪ Sóc molt conciliador, escolto molt, miro sempre d'unir sinèrgies, de fer consens, de discutir molt les coses, deixar parlar tothom i això no sempre es fa. Jo he viscut amb molts degans i veig que això no és habitual. I veus moltes maniobres. I moltes vegades, pel fet d'estar de degà, he pogut ajudar a què algunes maniobres no massa netes no arribessin fins al final. I això m'agrada. ▪ I jo penso que la gent del meu equip de direcció penso que estem com a molt conxavats, més que una direcció jo diria que és una coordinació el que intento fer a l'equip, no és tant de dir "tu fas això, tu fas allò" sinó "a veure, hi ha aquest problema, jo penso que aquesta pot ser la solució", però m'agrada sempre sentir què opinen els altres perquè és molt perillós, perquè pots fotre unes espifiades de l'alçada d'un campanar. ▪ Jo sempre he pensat que la part humana, la part empàtica de les persones és essencial, fins i tot a la recerca. (...) Mires els altres com reaccionen a la teva manera d'actuar, t'agrada i aleshores dius "bueno, doncs això ho he de potenciar".

Estratègies argumentatives: indicadors	**Estil managerial**	
Modalització negativa *Responsabilidad* *Intentando evitar* *Me interesaba no hacerla* *No soy director por vocación* *No quería ser director* *Jamás* *No puedo seguir haciendo* *No puedo liderar*	Motivació extrínseca: responsabilitat institucional Control extern: renúncies	▪ Lo acepté por responsabilidad y porque forma parte (...) del trabajo de un catedrático de universidad. ▪ Yo he estado muchos años intentando evitar que me elijan. ▪ Me interesaba no hacerla, eso es claro. O sea, yo no soy director de departamento por vocación. Yo he estado muchos años intentando evitar que me elijan. Yo no quiero, no quería ser director, ni quiero volverlo a ser jamás. ▪ Tuve que dejar de hacer muchas cosas, estoy dejando de hacer muchas cosas. ▪ Sigo manteniéndome más bien entre dos aguas, pero no puedo seguir haciendo lo que hacía. ▪ Yo no puedo liderar la investigación como director.

Gradació epistèmica ***Asseveracions*** *Estricto...* *Absolutamente correcto* *Eso lo tengo muy claro* *Yo soy como soy* *Son dos mundos distintos*	Concepció: poca assumpció de riscos, poca consciència del *self*, poca disposició a canviar Autoimatge: seguretat, les limitacions són institucionals	▪ Mi estilo supongo es algo personal que tengo y no lo puedo cambiar y tampoco veo... ▪ Yo no visualizo mi manera de ser, yo soy como soy, no me lo planteo. ▪ No sé si los matemáticos cuando hacemos gestión en lugar de hacer matemáticas somos especiales o distintos... no soy capaz de reconocerlo. ▪ Soy muy estricto en lo que a mí me parece absolutamente correcto y no moverme de aquí. ▪ Mis líneas de lo que es correcto y lo que debe el departamento y lo que no debe hacerse, eso lo tengo muy claro. ▪ Una de las cosas más importantes en la vida es aprender de lo que se tiene. ▪ La docencia está muy alejada de lo que es la gestión del departamento. Son dos mundos distintos. ▪ Mi principal problema es el poco caso que me hacen en el rectorado. ▪ El nivel superior de poder son los que pueden realmente gestionar la universidad, los que tienen los recursos para gestionarlo.
Representació de l'altre ***Subjecte passiu*** *He conseguido convencer* *Me gusta pensar que he hablado con él...* *Convencer... para*	L'altre és un subjecte passiu Poca cultura de grup	▪ *Una de* las cosas que me ha dado *más* satisfacción en este período como director es que he conseguido convencer a *mucha* gente que haga cosas *interesantes* que quizá no *habrían* hecho o me *habrían* dicho que no *si* no se lo hubiera planteado. ▪ Mi secretaria està haciendo *una*

que me ayuden y delegar funciones *Convencer y que al final me sigan* *Escogí mis colaboradores...* *Intento ser dialogante... en la forma* *Motivar para que hagan lo que yo quiero que hagan...*	Lideratge individual: repartiment de tasques	*cantidad de* cosas *impresionante* y lo hace *muy* bien. Y *pienso que* con otro director al cabo de unos meses ya *habrían* peleado. ▪ Me da cierta satisfacción y que creo que es verdad que lo he conseguido. (...) Me gusta pensar que yo he hablado con él, le he convencido, le he dicho, él ha visto que colaboraré con él y que le ayudaré. ▪ Conseguir colaboración, conseguir convencer a las personas para que me ayuden y delegar funciones. ▪ Soy bastante duro, bastante inflexible en el fondo, pero intento ser bastante dialogante y adaptable y consensuador en la forma. ▪ Ser capaz de motivar a mis colaboradores para que hagan el trabajo que yo quiero que hagan o que creo que deben hacer. ▪ Plantear una reunión, decir, convencer a los demás de que creo que hay que hacer eso y que los demás al final me sigan. ▪ Desde el primer momento estoy trabajando como equipo de dirección. Es decir, escogí mis colaboradores, nos reunimos una vez por semana y tomamos las decisiones consensuadas, entendiendo que los malos tragos me tocan a mí.



UNIVERSITAT DE BARCELONA

Secció de Lingüística Catalana
Departament de Filologia Catalana

COL·LECCIÓ
LINGÜÍSTICA
CATALANA
10