
ARTÍCULO

La estructuración retórica del pensamiento: controversias, justificaciones y análisis sociológico del discurso

The Rhetorical Structuring of Thought: Controversies, Justifications, and Sociological Discourse Analysis

Enrique Martín Criado

Universidad Pablo de Olavide. Sevilla. España

martincriado@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-8126-474X>

Resumen: El artículo explora la potencialidad de la psicología discursiva y la teoría argumentativa de la razón para comprender la estructuración de las representaciones sociales y para el análisis sociológico del discurso. Según estas teorías, el pensamiento se estructura para manejar nuestras relaciones sociales, especialmente para justificar nuestras acciones y para vencer en las controversias. Por ello, se configura de forma argumentativa y retórica. Estas ideas abren nuevos objetos de investigación, como la relación entre tipos de posicionamientos ideológicos y formas de argumentación, o la relación entre los sociogramas las redes de conflicto y alianza y los ideogramas las configuraciones de argumentaciones y sus dinámicas. Asimismo, tienen consecuencias para el análisis sociológico del discurso. Este siempre ha de considerar todo el campo de argumentaciones puesto que todo argumento contesta a otros y tomar como objeto central de análisis las formas retóricas y argumentativas.

Palabras clave: psicología discursiva; teoría argumentativa de la razón; dinámicas culturales; polarización ideológica; inconsistencias discursivas.

Abstract: The article explores the potential of discursive psychology and the argumentative theory of reason to understand the structuring of social representations and for the sociological analysis of discourse. According to these theories, thought is structured to manage our social relationships, particularly to justify our actions and prevail in controversies. Thus, it is organized in an argumentative and rhetorical manner. These ideas open up new research avenues, such as the relationship between types of ideological positions and forms of argumentation, or the connection between sociograms networks of conflict and alliance and ideograms configurations of arguments and their dynamics. Additionally, they have implications for the sociological analysis of discourse. This analysis must always consider the entire field of argumentation since every argument responds to others and focus on rhetorical and argumentative forms.

Keywords: Discursive Psychology; Argumentative Theory of Reasoning; Cultural Dynamics; Ideological Polarization; Discursive Inconsistencies.

Recibido: 23-01-2025 / **Aceptado:** 14-07-2025 / **Publicado online:** 19-06-2026

Cómo citar: Martín Criado, Enrique (2026). “La estructuración retórica del pensamiento: controversias, justificaciones y análisis sociológico del discurso”. *Revista Internacional de Sociología* 84(1), e291. <https://doi.org/10.3989/ris.2026.84.1.1522>

Copyright: © 2026 Editorial CSIC. Este es un contenido de acceso abierto diamante distribuido bajo los términos de la licencia de uso y distribución Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional (CC BY 4.0).

Información complementaria ↓

1. INTRODUCCIÓN

¿Qué importancia hemos de conferir a la forma de expresión y a la organización retórica del discurso al analizarlo sociológicamente? Podríamos sistematizar las posibles respuestas a esta pregunta en dos polos.

Para uno de ellos, la forma del discurso sería un aspecto secundario, incluso superficial. El objetivo principal del análisis sería hallar unos valores o actitudes fundamentales que explicasen tanto la acción como el discurso de las personas analizadas. Los rasgos formales del discurso serían meros ropajes situacionales. Las retóricas utilizadas solo tendrían importancia como adaptación táctica del pensamiento a la situación: se trataría de meras modulaciones de las ideas y valores del sujeto con el objeto de adecuarlas al auditorio. Esta perspectiva considera el discurso como una *expresión* de contenidos de conciencia: de valores, actitudes o ideas que fueron interiorizados anteriormente y que no se ven modificados por la propia situación discursiva (Pizarro 1979).

Frente a esta concepción del discurso, nos situaremos en este artículo en el polo contrario. Defenderemos que las situaciones argumentativas estructuran el pensamiento. Este se organiza en función del intercambio de argumentos frente a determinados interlocutores en determinadas situaciones. De ahí que su estructura sea argumentativa: la forma expresiva, las retóricas utilizadas constituyen componentes esenciales del pensamiento. Partiremos principalmente de dos corpus teóricos: la psicología discursiva —especialmente la obra de Michael Billig— y la teoría argumentativa de la razón de (Mercier y Sperber, 2017). Estos autores desarrollan un tema clásico ya presente en autores como (Mead, 1953) —el pensamiento es una conversación interiorizada— o (Voloshinov, 1976) —toda palabra es dialógica, se sitúa frente a discursos anteriores—.

Comenzaremos exponiendo los principales planteamientos de la psicología discursiva y de la teoría argumentativa de la razón. Ambas líneas teóricas nos ofrecen una concepción argumentativa del pensamiento: este se estructura en función de las justificaciones y controversias en que se implican los sujetos. Veremos a continuación que esta perspectiva permite nuevos abordajes de ciertos temas —como los sesgos cognitivos o las dinámicas de radicalización— y conforma objetos de investigación —como las relaciones entre sociogramas e ideogramas o las consecuencias sociales de las argumentaciones—. Finalizaremos señalando algunas consecuencias metodológicas de esta perspectiva argumentativa para el análisis sociológico del discurso, incidiendo especialmente en los problemas metodológicos de *analizar* el discurso fragmentándolo en códigos mediante softwares específicos.

2. EL PENSAMIENTO SE GENERA DISCURSIVAMENTE

La psicología discursiva desarrolla desde hace décadas un programa de investigación profundamente sociológico: hemos de comprender el pensamiento y el discurso de los sujetos situándolos en su entramado de relaciones sociales. Nuestro pensamiento no se forma aisladamente: se conforma en los diálogos y disputas que mantenemos con otras personas o grupos. Todo enunciado es una toma de

posición frente a otros enunciados. Los discursos no son meras emanaciones de una cultura incrustada en los individuos: son argumentaciones en un contexto de polémicas, de justificaciones y críticas cruzadas. Los pensamientos no son entidades previas a las controversias, que se expresarían mejor o peor en ellas; por el contrario, el pensamiento se modela en las disputas que nos turban y soliviantan. La psicología discursiva nos enseña a invertir el nexo entre *actitudes* y discursos: los discursos no son meras expresiones de las actitudes; estas se cincelan a golpe de controversias.

(Michael Billig 1991, Michael Billig 1996; Billig *et al.* 1988) enfatiza este nexo entre discursos y pensamientos. Aprendemos a pensar dialogando, debatiendo: si el pensamiento no fuera observable mediante estos signos, no podríamos aprender a pensar. Los niños entrenan a pensar mediante conversaciones imaginarias: pensar es ordenar las razones en un argumento. Por ello podemos analizar el pensamiento mediante el discurso: utilizamos los mismos argumentos en público que pensando en privado.

(Mercier y Sperber 2017) también defienden una visión interaccional del pensamiento: discurso y razonamiento nos sirven para manejar nuestras relaciones sociales y mantener nuestras reputaciones. La lógica tiene una “función argumentativa”: sirve para reforzar los argumentos propios y para evaluar los ajenos. De ahí su asimetría: reunimos todas las razones posibles para reforzar nuestros argumentos, por sesgadas que sean, pero somos muy exigentes detectando fallos en los argumentos ajenos.

Para (Mercier y Sperber 2017), el razonamiento cumple tres objetivos: a) justificar nuestras acciones; b) convencer a otras personas para que piensen o actúen como sugerimos y para defender nuestras convicciones frente a las críticas ajenas; c) evaluar los argumentos ajenos.

De estos objetivos, los fundamentales en estructurar el razonamiento son los de justificación y argumentación. El pensamiento solitario consiste principalmente en diálogos interiorizados: recreamos diálogos pasados y anticipamos posibles diálogos futuros. Por una parte, recreamos las controversias en las que hemos participado: rebuscando argumentos que no fuimos capaces de formular, defendiéndonos de las críticas recibidas, intentando conciliar ideas acusadas de incompatibles, elaborando justificaciones para comportamientos que supuestamente no se correspondían con las posiciones que defendíamos. Por otra parte, preparamos los argumentos para las controversias que anticipamos y las justificaciones para las acciones que planeamos realizar y que sospechamos que pueden menoscabar nuestra reputación o nuestra relación con otras personas. El pensamiento solitario es un diálogo dramatizado interiormente: los argumentos con los que convencemos a los demás son los que nos convencen.

La teoría argumentativa de la razón y la psicología discursiva invierten el nexo que suele establecerse entre discurso y pensamiento. El discurso no es mero transmisor del pensamiento; por el contrario, son los discursos que ofrecemos para justificar nuestras acciones o para defender nuestros posicionamientos los que terminan conformando nuestras razones. Hace tiempo lo mostró la teoría de la disonancia cognitiva: modelamos nuestros discursos para justificar acciones pasadas y terminamos creyéndonos esas justificaciones como las verdaderas razones de nuestra conducta. Como afirma (Dan Ariely 2012: 81), “los estudios psicológicos muestran que nos creemos rápida y fácilmente cualquier cosa que salga de nuestros labios”.

Veamos a continuación los dos principales cometidos que, según Mercier y Sperber, estructuran el pensamiento: la justificación y la controversia.

3. JUSTIFICACIONES: TRABAJO IDEOLÓGICO Y TÉCNICAS DE NEUTRALIZACIÓN

Las justificaciones son un componente esencial del razonamiento porque mediante ellas negociamos nuestra reputación. Sin embargo, a menudo guardan poca relación con las causas de la acción. En muchos casos, actuamos reaccionando de inmediato a la situación, sin tiempo para la reflexión y sin saber qué provocó nuestro comportamiento. Pero cuando se nos piden cuentas, para salvar la cara, ideamos razones legítimas acudiendo al “repertorio de motivos” culturalmente disponible. Estos motivos se elaboran así, en muchos casos, ex postfacto.

En otros casos, la justificación precede a la acción. Tetlock y sus colaboradores han estudiado en profundidad las consecuencias de la rendición de cuentas —accountability— (Lerner y Tetlock 1999; Tetlock 1985; Tetlock 2002; Tetlock, Skitka y Boettger 1989): cuando se sabe que se tendrá que explicar o justificar la acción, se toma un curso de acción distinto que cuando se piensa que no habrá que dar explicaciones. Esto puede llevar en ocasiones a peores decisiones, simplemente porque son las más fáciles de justificar. Asimismo, cuando anticipamos que una conducta determinada puede dañar nuestra reputación, maquinamos justificaciones antes de llevarla a cabo. Si no encontramos una historia plausible, modificamos nuestros planes hasta encontrar un curso de acción justificable.

Las justificaciones, así, no son meras racionalizaciones. Primero, porque terminamos incorporándolas como nuestras verdaderas razones. Segundo, porque modelan nuestra acción. Finalmente, porque forman parte de nuestra presentación en público y nos comprometen, conformando las expectativas ajenas sobre nuestro futuro comportamiento.

La teoría del razonamiento motivado muestra bien cómo las justificaciones se convierten en nuestras verdaderas razones. Así, percibimos a nuestros profesores según la nota que nos han puesto (Kunda 1999: 365): los vemos como menos competentes y justos cuando recibimos notas bajas. Este sesgo se basa en la táctica retórica del *ad hominem*: puesto que la persona no es de fiar, sus juicios tampoco lo son. Esta táctica retórica se convierte en nuestra forma de pensar y de percibir a la persona.

La sociología de la desviación también nos muestra que las justificaciones —denominadas aquí ‘técnicas de neutralización’— no son meras racionalizaciones. Estos repertorios de justificaciones del delito permiten persistir en las prácticas desviadas. En la formulación inicial de (Sykes y Matza, 1957) son cinco: se elude la responsabilidad por el daño cometido —fue un accidente, yo no quería...—, se rechaza haber causado un verdadero daño, se niega a la víctima —se lo merece o no hay víctima verdadera—, se acusa a los acusadores —no somos peores que vosotros— o se apela a lealtades superiores —lo hice por mi familia...—. Autores posteriores han ampliado el repertorio de justificaciones. Lo que nos interesa aquí es que estas justificaciones no son meras racionalizaciones que cada persona genera individualmente. Por un lado, se elaboran, intercambian, sancionan y legitiman en el seno de los grupos que cometen las prácticas desviadas. Por otro lado, son esenciales para continuar con la carrera delincuente: participan en la construcción de una legitimidad y solidaridad grupales que permiten persistir en ellas (Maruna y Copes 2005).

Otro autor que nos advierte contra reducir las justificaciones a meras racionalizaciones cínicas es (Bennett Berger, 2017). Berger investigó durante varios años una comuna contracultural, cuyos miembros compartían una ideología igualitarista, comunal y de retorno a una supuesta “vida natural”. Muchos aspectos de esta ideología eran poco compatibles con las necesidades prácticas de mantenimiento de la comuna, lo que obligó a abandonarlos o relegarlos. Para resolver la incoherencia entre prácticas e ideología, se realizaba “trabajo ideológico” de justificación de las prácticas reales. Estas justificaciones, no obstante, no eran meras racionalizaciones. Por un lado, los miembros de la comuna persistían en prácticas compatibles con sus creencias, aunque les supusieran muchos problemas materiales. Por otro lado, cuando modificaban o abandonaban ciertas prácticas —justificándolas mediante el trabajo ideológico—, el objetivo era poder seguir adelante con su proyecto ideológico central haciéndolo más compatible con las circunstancias prácticas. Como afirma (Berger 2017: 189), las personas “deben continuamente adaptar sus convicciones a sus circunstancias (y viceversa) en la persecución realista de sus intereses, que no siempre están claros”.

4. CONTROVERSIAS: EL PENSADOR Y EL ABOGADO

Las perspectivas de Billig y de Mercier y Sperber nos muestran que el pensamiento se mueve por réditos reputacionales: hablamos y pensamos, en gran medida, para manejar nuestra imagen. En este aspecto, nos ofrecen una visión del discurso y pensamiento similar a la de Goffman. Sin embargo, también nos muestran otro aspecto que escapa a la teorización goffmaniana: el afán por derrotar al contrincante en la controversia supera en muchas ocasiones al de mantener la normalidad interaccional y salvar la cara.

Billig distingue dos posiciones discursivas y cognitivas del sujeto: como deliberador y como abogado.

Como deliberador, debate internamente las distintas opciones que se le presentan: es el estadio de la reflexión antes de tomar una decisión. El sujeto sopesa las alternativas en un diálogo interior en que recrea los argumentos y contra-argumentos de las distintas opciones posibles.

Esta deliberación se debe, en gran medida, a que la mayoría de los asuntos prácticos no tienen una solución única. Por un lado, cada hecho es el resultado de una multiplicidad de causas enmarañadas: según qué aspectos se destaquen, se llega a decisiones distintas. Además, la cultura no es un sistema integrado y coherente. Nos proporciona una multitud de contrarios con los que abordar cada comportamiento; así, el mismo acto puede ser calificado de ‘valiente’ o ‘temerario’. El sentido común se estructura en pares de oposiciones dilemáticos que permiten pensar cada asunto desde ángulos opuestos. Además, los dilemas más importantes no se reducen a ganancias o pérdidas de un solo tipo de bien o valor. Por el contrario, suponen elegir entre bienes o valores de tipos muy distintos —así, bienestar familiar versus reputación en el ámbito laboral—, por lo que, al contrario de las operaciones aritméticas, no tienen una única solución. Esta naturaleza dilemática del sentido común es un motor primario del pensamiento, de la deliberación y de las controversias (Billig 1996; Billig *et al.* 1988).

Tras deliberar, cuando la persona ha decidido una alternativa, actúa como abogada de la misma. Ya no se trata de sopesar opciones, sino de acumular todos los argumentos posibles a favor de la propia. El objetivo no es tanto convencer —alterar las opiniones del interlocutor—, como vencer: tener “la última palabra”, hundir y humillar al contrincante.

(Tetlock *et al.*, 1989) y (Lerner y Tetlock 1999) han indagado las circunstancias que nos llevan a adaptarnos a las opiniones de la audiencia o, por el contrario, a contradecirla obstinándonos en defender nuestros posicionamientos hasta el final. Dos factores son cruciales: a) si conocemos previamente las opiniones de la audiencia; b) si hemos adoptado anteriormente posicionamientos públicos sobre la cuestión —y son conocidos por la audiencia—. Plantean tres escenarios:

Escenario 1. Cuando no hemos formulado opiniones previas sobre el asunto y conocemos las opiniones de la audiencia, tendemos a ganarnos el favor del auditorio mediante “movimientos estratégicos de actitud”. Aproximamos nuestro discurso a las posiciones de la audiencia y evitamos aquellos enunciados que puedan ser mal recibidos.

Escenario 2. Cuando la audiencia no conoce nuestros posicionamientos, y nosotros tampoco los de la audiencia, es cuando pensamos de forma más flexible. Dedicamos considerable esfuerzo cognitivo a anticipar posibles críticas. Ello nos lleva a construir defensas plausibles de nuestros argumentos, sopesando las alternativas y construyendo argumentos más matizados mediante la “autocrítica preventiva”.

Escenario 3. Una vez tomada una posición públicamente, la defendemos y justificamos en una “reafirmación defensiva” que puede alcanzar colosales cotas de obstinación para demostrar que se tiene la razón.

Un punto crucial es que no se trata simplemente de movimientos discursivos de fachada para adaptarse a la situación. Por el contrario, Tetlock y sus colaboradores han demostrado mediante ingeniosos experimentos que la anticipación de la situación argumentativa modela la propia forma de pensar. Así, cuando los sujetos se hallan en el escenario 2 sus razonamientos son mucho más complejos y matizados, más reflexivos —más atentos a las reglas de pensamiento que están utilizando—, más concienzudos en el examen de los datos y menos proclives a sesgos cognitivos. Sin embargo, ello solo ocurre cuando saben, antes de elaborar los argumentos, que deberán justificarse ante un auditorio cuyos posicionamientos desconocen. Por el contrario, cuando han elaborado los argumentos pensando que no tendrán que defenderlos, su pensamiento no adquiere esas características, aunque posteriormente deban enfrentarse a esa situación.

5. EL PENSAMIENTO SE ORGANIZA RETÓRICAMENTE

(Billig, 1996) relaciona su teoría con la retórica de la Grecia clásica. Originalmente, la retórica no consistía en hallar las expresiones más bellas, sino las más convincentes. El discurso se abordaba como medio para persuadir a una audiencia. La retórica analizaba las formas de argumentación con las cuales defenderse de acusaciones, apuntalar argumentos y persuadir a un auditorio.

Si el pensamiento se estructura siguiendo las argumentaciones que se mantienen con distintos interlocutores y si la argumentación se estructura retóricamente, llegamos a una conclusión: El pensamiento se estructura retóricamente. De aquí se derivan varias consecuencias.

En primer lugar, todo discurso ha de analizarse argumentativamente, como proponen los estudios de la argumentación (Amossy 2012; Plantin 1998) y de la retórica (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989). Esto implica que todo discurso supone una selección de palabras, tópicos, argumentos que tienen un peso argumentativo, que se proponen como tesis frente a tesis opuestas y que pretenden convencer a un auditorio y derrotar a un adversario. “Toda palabra busca, deliberadamente o no, tener un peso y una influencia sobre el receptor” (Amossy 2012).

En segundo lugar, un elemento esencial de análisis de los discursos es la “situación argumentativa”. Esta comprende, para (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989): a) el objetivo perseguido; b) los argumentos a los que se enfrenta. No podemos analizar un discurso sin conocer las tesis que impugna, el campo de discursos en el que contiene. Los discursos y pensamientos de un individuo o grupo social están, en gran medida, conformados por los de sus interlocutores y adversarios, puesto que se han modelado para responder a ellos: cualquier argumento solo cobra sentido en relación con los argumentos opuestos. El mero hecho de proclamar una actitud o una opinión supone intervenir en una controversia pública, puesto que solo expresamos opiniones en asuntos sujetos a debate, a opiniones opuestas.

En tercer lugar, ya no podemos representarnos a los individuos como receptáculos de proposiciones sobre valores o sobre estados del mundo (valor el trabajo; el cambio climático no existe...). La estructuración argumentativa del pensamiento implica que movilizamos distintos argumentos frente a diferentes interlocutores en nuestras controversias y justificaciones cotidianas. Las incoherencias no se analizarían como sesgos o déficits cognitivos: remiten a nuestra diversidad de relaciones sociales —con sus correspondientes objetos de disputa— con exigencias diversas y contradictorias.

En cuarto lugar, este análisis no podría prescindir de la forma retórica que toman los argumentos. Dado que los pensamientos no se organizan en proposiciones encadenadas en silogismos, sino en argumentaciones frente a interlocutores, un análisis que eliminara el aspecto retórico del discurso (resumiéndolo en proposiciones generales) suprimiría lo esencial de la estructuración del pensamiento: su conformación estratégica retórica en un fuego cruzado de argumentaciones. Así, las técnicas de neutralización que permiten persistir en la desviación social son esencialmente técnicas retóricas —como el *tu quoque*, que conforma la técnica de acusar a los acusadores: no podéis acusarnos porque cometéis fechorías más condenables.

Podemos ver la importancia de la retórica en la estructuración del pensamiento con dos ejemplos.

En 1983, Alfonso Ortí y Ángel de Lucas investigan, mediante grupos de discusión, las posibles reacciones que tendría la población ante la ley de legalización del aborto que preparaba el gobierno socialista. En los grupos de discusión se enfrentaban dos posiciones: la católica integrista, radicalmente opuesta al aborto, y la feminista, favorable. Pero la mayoría de la población estaba en una posición intermedia y, en cierta manera, incómoda. Por un lado, era mayoritariamente católica y la jerarquía eclesiástica condenaba categóricamente el aborto; por otro, encontraba razonable abortar en ciertas situaciones. Una fórmula de extrema ambigüedad les permitía sortear esta contradicción: cada persona debería decidir “en conciencia” o “según su conciencia”. La expresión permite a la vez dos operaciones aparentemente contradictorias: enfatizar la moralidad (se decide “en conciencia”) y relativizarla (que cada cual tome su decisión, no hay una jerarquía moral que se pueda imponer universalmente). La retórica sirve así para legitimar la posición tolerante: es un elemento crucial de esta posición que

permite su existencia social y, por ello mismo, forma un elemento esencial de estructuración de su pensamiento (Barbeta-Viñas 2024; De Lucas y Ortí 1983; Martín-Criado 2020).

(Berger 2017) nos ofrece más ejemplos en su análisis de la comuna contracultural. La comuna sostenía un ideal de autosuficiencia: proveerse únicamente con lo que obtenían de su trabajo en el campo. Sin embargo, nunca la consiguieron: buena parte de sus recursos procedía de ayudas gubernamentales, de regalos de las familias o de herencias —procedían de familias prósperas—. Para solucionar esta discrepancia, recurrieron a la retórica de los argumentos de dirección (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989: 439): la situación actual es una etapa en el camino hacia la autosuficiencia. Esa retórica encubría las discrepancias con los objetivos proclamados, pero también configuraba su forma de pensar la situación de la comuna.

Pensamos argumentando. De ahí que las figuras retóricas y argumentativas no sean simples ropajes de pensamientos más profundos: son la forma en que razonamos. Ello abre un amplio campo de investigación: la relación entre tipos de posicionamiento ideológico y formas de argumentación y figuras retóricas.

Así, los posicionamientos más integristas, menos contemporizadores, suelen utilizar estrategias retóricas como la *ad hominem*, especialmente en la variante de envenenar el pozo —p. ej., cualquier argumento que proceda de un grupo adversario es *a priori* falsa por proceder de un grupo adversario—. También hay afinidad entre posiciones integristas y la retórica de la pendiente resbaladiza —la menor cesión desencadenará una cascada de cesiones cada vez mayores hasta llegar a extremos catastróficos—. Esta retórica de la pendiente resbaladiza era precisamente la utilizada por los anti-abortistas más integristas en la época de la primera ley del aborto (Martín-Criado 2020): la mínima despenalización del aborto desencadenaría una sucesión de permisividades que, eslabón a eslabón, desembocaría inexorablemente en el libertinaje sexual generalizado. Como este ejemplo evidencia, no se trata de una mera figura retórica superficial, sino que estructura el pensamiento de estos integristas católicos. Al aferrarse a esta visión, la posición integrista condenaba cualquier supuesto de aborto —incluso en caso de embarazo por violación—. Este posicionamiento impedía formar una amplia alianza con otros sectores conservadores más tolerantes.

Por el contrario, figuras retóricas como la del “mal menor”, que es la que esgrimía la “mayoría tolerante” del aborto en 1983, van unidas a posturas más pragmáticas y conciliadoras: no podemos perseguir hasta el final nuestros valores, hemos de transigir y aceptar soluciones imperfectas, pero realistas.

La correspondencia entre figuras retóricas y formas del pensamiento es visible asimismo en numerosas falacias. Empleadas para derrotar al adversario, se transforman de inmediato en una forma de pensamiento. Así, la falacia del hombre de paja —deformar las tesis contrarias para poder refutarlas fácilmente— deriva rápidamente en la convicción de que las tesis que sostiene el bando contrario son ridículas e indefensibles. Esa correspondencia entre figuras retóricas y formas de pensamiento nos permite también abordar argumentativamente numerosos sesgos cognitivos.

6. SESGOS COGNITIVOS, MEMORIA Y ARGUMENTACIÓN

La psicología cognitiva parte de la hipótesis de que el objetivo de la cognición es llegar a una comprensión lo más exacta posible del entorno. De ahí su metodología: sujetos realizando individualmente tareas de “resolución de problemas” en un laboratorio. Con esta metodología han comprobado que padecemos numerosos sesgos cognitivos.

Desde la perspectiva argumentativa, la metodología de la psicología cognitiva ignora que los procesos cognitivos deben entenderse siempre en el entramado de interdependencias en que actuamos. Su objetivo principal no es una comprensión intelectual del entorno, sino gestionar nuestras relaciones sociales. Nuestro procesamiento de información está supeditado a los desafíos que supone la interdependencia. Al ignorar este hecho, los experimentos de la psicología cognitiva aíslan a los sujetos de sus relaciones sociales relevantes, planteándoles problemas cognitivos que no les conciernen

directamente y cuya resolución, exitosa o no, carece de consecuencias sociales relevantes (Billig 1991; Tetlock 1985; Tetlock 1991).

Desde la perspectiva argumentativa, muchos sesgos cognitivos pueden analizarse como estrategias para manejar nuestras relaciones sociales o como formas de salvar la cara o de intentar tener la última palabra.

Así, el sesgo de confirmación resulta útil para triunfar en la argumentación, ya que impulsa a reunir todos los argumentos que respalden nuestra postura. Por ello, en muchos casos no se mitiga con más información y conocimiento; al contrario, las personas mejor informadas disponen de más recursos para defender sus puntos de vista (Klein 2020; Mercier y Sperber 2017).

El sesgo de los costes hundidos también puede verse como una estrategia argumentativa. Este sesgo se da cuando se ha tomado una decisión que, con el tiempo, se demuestra desafortunada. En lugar de abandonarla —como determinaría un análisis racional de costes y beneficios—, se persiste en ella, dedicándole incluso más recursos, en la esperanza de demostrar que se tuvo razón al optar por ella. Nuevamente, nos encontramos ante la obstinación en salvar la cara. Por ello, este sesgo se da especialmente cuando la decisión es pública y la persona se ve conminada a justificarla (Lerner y Tetlock 1999).

Otros sesgos pueden interpretarse como estrategias de justificación, como el efecto del *statu quo*. Este sesgo se manifiesta en la preferencia por mantener la situación actual frente a un cambio, aunque todo indique que proseguir con el procedimiento establecido producirá peores resultados. (Tetlock 1991) lo comprobó en un experimento en que los sujetos experimentales debían decidir si aprobaban nuevos medicamentos y si retiraban medicamentos en circulación. Los sujetos eran muy reacios a aprobar medicamentos con posibles riesgos, aunque toda la documentación mostrase que los beneficios eran claramente superiores a los potenciales riesgos. Y eran reacios a retirar medicamentos que presentaban más riesgos que los que no aprobaban. Al evitar tomar decisiones o permitir que las cosas continuaran como estaban, se eludía la responsabilidad. Introducir cambios implicaba asumir las consecuencias de estos, lo que incentivaba la preferencia por el *statu quo*, al ser la opción más fácil de justificar (Kunda 1999: 148-49).

Las estrategias de reducción de la disonancia cognitiva pueden verse como formas de argumentación para evitar admitir contradicciones, especialmente cuando se teme el ridículo o la crítica. De hecho, la disonancia solo suele constituir un problema cuando es señalada por otras personas o hecha pública (Potter y Wetherell 1987: 38). Lo podemos ver en la investigación clásica de Festinger, Riecken y Schachter (2008) sobre una secta que predijo el fin del mundo en una fecha concreta: solo los creyentes serían salvados por una nave extraterrestre. Los creyentes tenían grandes temores de verse expuestos al ridículo si la profecía fallaba (una dinámica común en otras profecías milenaristas, cf. Dawson 1999). Cuando fue evidente que la profecía no se había cumplido, tras el desconcierto inicial, dedicaron varias horas a maquinar posibles explicaciones plausibles, hasta dar con una que les pareció convincente: ellos, con su fe y dedicación, habían evitado el fin del mundo.

La memoria también puede analizarse desde la perspectiva argumentativa (Pasupathi 2001; Edwards, Potter y Middleton 1992; Middleton y Edwards 1990). De los múltiples acontecimientos que experimentamos diariamente, solo recordamos una parte diminuta. Esta parte es, en gran medida, la que hemos relatado o discutido con otras personas (Bietti 2012; Halbwachs 2004). Pero estos relatos se adaptan, como toda argumentación, a la audiencia, que puede disputar detalles, reforzar una buena historia o expresar desaprobación. Por un lado, los relatos siempre implican cuestiones de responsabilidad, de acciones elogiadas o reprobables (Tilly 2008). Por ello, las historias se diseñan estratégicamente, para justificar al locutor y para impedir versiones alternativas que puedan cuestionar su perspectiva o actuación (Edwards, Potter y Middleton 1992). Además, para captar la atención, se simplifican, seleccionando solo algunos hechos y detalles. Los recuerdos que perduran no son simples registros de lo ocurrido; se construyen retóricamente en la situación argumentativa en la interacción entre quien relata y quien escucha. En esta situación se delimita qué acontecimientos son dignos de

rememorar y qué interpretaciones, detalles y emociones se asocian con ellos (para ver esta dinámica en los recuerdos bélicos, cf. Martín-Criado 2025).

7. CATEGORIZAR Y PARTICULARIZAR

Según Billig (1996), el pensamiento se estructura retóricamente mediante dos estrategias clave: categorizar y particularizar. La primera consiste en manipular los límites de las categorías para fortalecer un argumento —así, jugar con los límites de “comida natural” para que la categoría incluya las prácticas que una realiza (Martín-Criado 2004)—. La segunda consiste en desvincular un objeto de una categoría para tratarlo como un “caso especial” que reclamaría un tratamiento diferencial. Como señalan Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989), la operación de categorizar es fundamental porque implica la “regla de justicia”: aplicar un tratamiento idéntico a seres o situaciones en la misma categoría. Pero, dado que dos objetos son siempre similares en unos aspectos y disimilares en otros, la controversia trata sobre si las diferencias son accesorias o esenciales: si es justificable considerar ciertos seres o acontecimientos como casos especiales.

Castián Maestro (2003: 312) nos ofrece un ejemplo con las mujeres trabajadoras marroquíes en España. Desde la ideología tradicional, el trabajo femenino no sería honroso. Para legitimar su práctica, estas mujeres pueden recurrir a dos tácticas: a) generalizar la categoría de trabajo femenino, incluyendo tanto el doméstico como el asalariado, puesto que ambos contribuyen al bienestar familiar; b) particularizar, diferenciando entre los trabajos asalariados aceptables, que incluiría el que realizan —como trabajar en la casa de una familia honorable— y los censurables —trabajar en bares a la vista de hombres extraños.

Manejar las categorías es una de las principales estrategias para lidiar con la acusación de inconsistencia. Así, cuando alguien afirma que hay que evitar X y luego realiza X, ante la acusación de inconsistencia puede replicar: a) su acción no entraba en la categoría de X; b) se trata de un caso especial. En ambos casos, el trabajo cognitivo-discursivo consiste en buscar nuevas distinciones que desvinculen la acción realizada de la categoría cuestionada.

Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989) denominan técnicas de ruptura y de frenado a estas tácticas argumentativas que separan un elemento de una categoría. Así, una retórica habitual es etiquetar la práctica que se quiere excluir con términos como ‘abuso’, ‘carencia’ o ‘deformación’. Es habitual, por ejemplo, defender una institución denominando a sus prácticas negativas ‘abusos’, esto es, algo ajeno a su verdadera esencia —un sofisma ampliamente utilizado por la dictadura argentina respecto a los desaparecidos—. Asimismo, para defender una escuela teórica, se excluyen los escritos más vituperados calificándolos de ‘deformaciones’ de la doctrina.

La comuna analizada por (Berger 2017: 116) nos ofrece otro ejemplo. Pretendiendo vivir de forma “natural”, opuestos a toda tecnología, inicialmente rechazan la sierra mecánica. Finalmente, tras intensos debates, terminan aceptándola: no es “tecnología”, sino una “herramienta”.

Numerosos usos de los estereotipos pueden verse también como tácticas argumentativas. Así, los estereotipos racistas se usan a menudo de forma estratégica. Como han demostrado varios experimentos, si somos evaluados negativamente por un profesor negro, movilizamos estereotipos racistas para desacreditar su juicio. En cambio, si nos evalúa positivamente, dejamos de lado esos estereotipos étnicos (Kunda 1999: 364). Los estereotipos son así recursos estratégicamente movilizables. Por ello, cuando una persona de una categoría estigmatizada difiere del estereotipo habitual —como Margaret Thatcher en el caso de las mujeres o Colin Powell entre afroamericanos—, su existencia no cuestiona en absoluto el estereotipo, puesto que aquí es muy fácil recurrir al argumento del “caso especial” (Kunda 1999: 389).

8. SOCIOGRAMAS E IDEOGRAMAS

El enfoque argumentativo suscita nuevos objetos de investigación. Ya hemos señalado uno: la relación entre tipos de retóricas y posicionamientos ideológicos. Este objeto puede verse como una parcela de uno más amplio: la relación entre sociogramas e ideogramas, entre las redes de relaciones sociales y los tipos de argumentaciones y categorizaciones. Esta relación va en doble sentido. Por un lado, las relaciones sociales —las redes de aliados y adversarios— modelan mediante sus acuerdos y conflictos las argumentaciones y posicionamientos de cada bando. Por otro lado, el tipo de argumentaciones posibilita o impide determinadas alianzas o agrupamientos. En la práctica, ambas dinámicas se determinan recíprocamente: los sociogramas condicionan los ideogramas que condicionan los posibles sociogramas...

Margaret Archer (1996) analiza estas dinámicas en *Culture and agency*. Archer distingue dos sistemas. Por un lado, el sistema sociocultural: el sistema de relaciones sociales entre grupos e individuos. Por otro lado, el sistema cultural: el sistema de significaciones interrelacionadas que tiene lógicas propias —por ejemplo, requisitos de consistencia entre sus distintos elementos—. Las elaboraciones culturales dependen tanto de las relaciones de alianza y conflicto en el sistema sociocultural como de las características del sistema cultural: la dinámica simbólica se genera en las relaciones entre estos dos sistemas de relaciones.

En el sistema sociocultural Archer distingue dos tipos de grupos. Por un lado, grupos de intereses estructurales, que persiguen objetivos económicos o políticos, que se hallan en relaciones de alianza y conflicto y que requieren argumentaciones para sus estrategias. Por otro lado, grupos de intereses ideales, compuestos por profesionales del discurso —también estructurados en relaciones de alianza y conflicto— que generan estas argumentaciones. Ambos grupos se determinan recíprocamente: los grupos de intereses ideales adaptan sus discursos a las luchas de poder estructurales; los grupos de intereses estructurales se ven inmiscuidos en las lógicas del dominio cultural. Sin embargo, las ideas elaboradas no son mera transposición de los intereses materiales y políticos a los que sirven. El sistema cultural tiene una lógica propia: cada elaboración intelectual supone limitaciones —objetos impensables en el sistema— y posibilidades —nuevos desarrollos hasta entonces impensados—; la relación entre distintas teorías y entre estas y la realidad introduce nuevos problemas teóricos a resolver, cada lenguaje supone elementos decibles e indecibles.... De estas características, una crucial es la consistencia: una elaboración ideológica se debilita cuando se señalan contradicciones, lo que impulsa nuevas argumentaciones para resolverlas.

Esas relaciones entre el sistema sociocultural y el sistema cultural producen dinámicas que modifican continuamente las culturas. Así, un grupo puede ascender al poder con ideas legitimadoras muy vagas. Otro grupo le desafía, elaborando una ideología que condene sus prácticas. Esa crítica obliga al grupo dominante a sofisticar su ideología. Esta confrontación genera dos movimientos. Por un lado, una dinámica de diferenciación: ambas posiciones se estructuran de forma antitética, acentuando sus diferencias. Por otro lado, una dinámica de complejización: en el cruce de acusaciones y defensas, ambas ideologías van refinándose, blindándose frente a los ataques, elaborando versiones más sofisticadas (Archer 1996: 241-56).

Como muestra Archer, las sucesivas controversias van modificando los distintos posicionamientos. Por ello, cada posición discursiva es deudora de los discursos de las posiciones con las que se alía, pero, sobre todo, de las ideas que combate. Como señala Billig (1985), las minorías cambian los discursos de la mayoría al proponer nuevos argumentos ante los que posicionarse. Ello puede desplazar los límites de lo aceptable. Así, la irrupción en el campo político de posturas más extremas contra la inmigración modifica el “margen de aceptación” de los discursos anti-inmigración, permitiendo que otros discursos opuestos a la inmigración puedan presentarse como moderados —utilizando la retórica de “huir de los extremos”.

El estudio de las trayectorias argumentativas (Chateauraynaud 2011) constituye otro objeto de investigación. La irrupción de nuevos actores o nuevas problemáticas cambia el terreno de juego

de las controversias. Se generan así nuevas posibilidades —como importar en una controversia los argumentos forjados en un ámbito distinto— y constricciones, al obligar a los involucrados a reformular sus posturas y alianzas. Así, en el debate sobre la energía nuclear, la emergencia de la temática del cambio climático proporcionó a sus defensores nuevos argumentos —servía para reducir el empleo de combustibles fósiles—, obligando a los detractores a reajustar sus argumentaciones.

Abordar la relación entre sociogramas e ideogramas desde una perspectiva argumentativa ofrece también una fructífera perspectiva para analizar la radicalización y la polarización políticas. Un territorio propicio para las dinámicas de radicalización son las situaciones que reúnen a personas con posicionamientos similares sobre temas polémicos. Aquí confluyen varias dinámicas que provocan que la interacción continuada radicalice las opiniones (Mercier y Sperber 2017; Sunstein 2009).

En primer lugar, se produce un refuerzo argumentativo. Todos los argumentos que aportan las personas reunidas van en el mismo sentido. Dado que no escrutamos detenidamente los argumentos que refuerzan nuestros posicionamientos, todos los participantes tienen ahora más razones para reafirmarse en sus posturas. Además, las personas que tenían poca confianza en sus opiniones las ven corroboradas por el consenso grupal, reafirmandose más en ellas.

En segundo lugar, en esta situación tienen ventaja retórica quienes afirman con más fuerza y radicalidad los valores comunes. Cualquier enunciado que se aleje de ellos —por ejemplo, para plantear alianzas con grupos externos— puede ser acusado de traición, ingenuidad o cobardía. Lo más fácil de justificar es aquello que se corresponde con los valores centrales. Así, cuando se reúnen jurados para otorgar indemnizaciones por daños causados por grandes empresas, la deliberación termina generando indemnizaciones más elevadas que las que otorgaría cada miembro por separado: tienen ventaja retórica quienes argumentan por un mayor resarcimiento de la víctima (Sunstein 2009). La competencia por destacar en la defensa de los valores comunes lleva a extremar las opiniones. Ello genera cascadas reputacionales: los intransigentes lideran la discusión y el resto los sigue para no verse expuestos a sospecha (Kuran 1998). La conjunción de estas dinámicas engendra espirales de pureza (Campbell y Manning 2018): se produce una competencia simbólica por representar la posición más fundamentalista y condenar a quienes presenten desviaciones ideológicas impuras.

Las dinámicas de polarización política también pueden analizarse desde una perspectiva argumentativa. Contrariamente a un ideal racionalista, que vería el diálogo como el medio privilegiado de llegar a un acuerdo fundado en razón, el diálogo entre participantes de bandos opuestos, lejos de producir más entendimiento, suele radicalizar el enfrentamiento. Ello se debe a que ambas partes activan el “modo abogado”, buscando más argumentos para defender su posición. Como resultado, cada contrincante acumula durante el diálogo más argumentos a su favor, acabando más convencido de tener la razón. Lo mismo ocurre cuando a ambas partes se les presenta con la misma información sobre asuntos en los están enfrentados. Cada bando toma únicamente los datos y argumentos que sostienen su perspectiva, descartando los contrarios. Esa apropiación selectiva provoca que cada parte se refuerce en su posición: ahora tiene más informaciones y argumentos a favor (Klein 2020; Sunstein 2009; Billig 1996)¹.

El enfoque argumentativo ofrece también un productivo ángulo para analizar un tema de creciente interés en la ciencia política: el hecho de que parte de las clases populares voten en contra de sus supuestos intereses. Sociólogas como Cramer (2016) o Hochschild (2018) han estudiado este fenómeno en las comunidades rurales en Estados Unidos. Su voto, como el discurso que lo acompaña, pueden analizarse como contra-argumentos frente al desprecio percibido en los discursos de las clases cultivadas urbanas:

¹ Los ejemplos anteriores podrían sugerir que toda discusión, ya sea entre afines o con adversarios, provoca radicalización y polarización. No obstante, hay otras muchas posibilidades. La más habitual es debatir con personas diversas que no necesariamente son enemigas: hay diversidad de opiniones, la mayoría no muy enfrentadas, junto a personas con poco interés en el asunto debatido. Otra situación común es esquivar los asuntos más controvertidos o recurrir a fórmulas ambiguas.

Madonna pensaba que Limbaugh la defendía de los insultos que ella sentía que los liberales proferían en su contra: “Los liberales piensan que, como creemos en la Biblia, los del sur somos ignorantes, atrasados y cerriles. Unos perdedores. Están convencidos de que somos racistas, sexistas, homófobos e incluso gordos” (Hochschild 2018: 47).

Además, una vez que se toma bando, la posición del abogado lleva a defender todo el bloque de posicionamientos asociado. Así, hablar del cambio climático era propio del partido demócrata:

Mira, David, si quieres vender paneles solares a tipos como yo tienes que decirles que puedes hacer que sean autónomos en cuestiones de energía. Que van a contribuir a poner energías limpias en la red principal. Porque así se sienten emprendedores. Pero no digas ni una palabra del cambio climático (Hochschild 2018: 354).

Otro objeto de investigación respecto a la relación entre sociogramas e ideogramas es: ¿qué relación existe entre tipos de argumentaciones y tipos de redes sociales? Esta relación puede ir en ambos sentidos.

Por un lado, podríamos analizar cómo las argumentaciones dependen de los tipos de estructuras de redes sociales de cada persona, que determinan los tipos de auditorios ante los que debatimos y nos justificamos. Podríamos así investigar factores como el papel que juega la homogeneidad o heterogeneidad de los grupos sociales en que se mueve cada persona, la diversidad de posicionamientos que encuentra en su vida cotidiana, el grado en que debate con un círculo reducido de vínculos fuertes o con un espectro amplio de vínculos débiles, o si se suele argumentar frente a iguales, superiores o subordinados jerárquicos.

Por otro lado, podríamos indagar las consecuencias que tiene en la estructura de redes sociales el hecho de mantener determinadas argumentaciones. Las opiniones que sostenemos públicamente nos alejan de determinadas relaciones al tiempo que nos acercan a otras. Esto es especialmente significativo cuando se sostienen discursos ampliamente estigmatizados, que pueden provocar un progresivo estrechamiento del círculo de interlocutores hasta limitarlo a personas con opiniones similares.

Estas perspectivas no son excluyentes: la influencia entre redes sociales y argumentaciones puede ser recíproca o irse retroalimentando. Un marco teórico útil para estas investigaciones es la teoría de los rituales de interacción: la centralidad cognitiva y emocional de un símbolo depende del grado en que se active en rituales de interacción exitosos y en que sirva de emblema de un grupo frente a un adversario (Collins 2004: 98).

9. LA FUERZA DE LOS ARGUMENTOS

Las argumentaciones también tienen un efecto decisivo en la estructura de relaciones sociales mediante la creación de categorías, preferencias y emociones.

Como hemos visto, las categorías son en gran medida construcciones argumentativas. Estas construcciones tienen consecuencias tangibles en nuestra percepción del mundo. Exageramos las diferencias cuando atribuimos los objetos a distintas categorías y las minimizamos cuando los incluimos en una misma categoría (Potter y Wetherell 1987: 117). Las categorías modelan nuestro pensamiento y percepción y, con ellos, nuestras acciones.

Esta modelación de la acción mediante categorías es crucial en el ámbito político (Finlayson 2007). Así, la posibilidad de movilizar políticamente depende de la construcción argumentativa de una categoría de sujetos con agravios e intereses comunes. Los problemas sociales, como la pobreza, también se construyen argumentativamente: cómo se definen, qué causas se les atribuyen —déficits individuales, organización económica, políticas estatales, etc. — y, por tanto, qué tipo de acciones permitirían abordarlos.

La propia estructuración de las ocupaciones laborales puede analizarse como un ejercicio argumentativo. Según Hughes (1958: 78), se puede ver una ocupación como resultado de una serie de afirmaciones que consiguen éxito: un conjunto de actividades constituye una categoría laboral distintiva que solo determinadas personas pueden realizar.

Los mismos intereses o preferencias, desde esta perspectiva, no podrían concebirse como algo dado *a priori* o directamente deducible de la posición que ocupan los sujetos. Así, una parte importante de la acción política no consiste en averiguar los intereses compartidos por distintos grupos, sino en crearlos mediante argumentos (Engels 2015; Finlayson 2007). Los consensos y los disensos se construyen mediante argumentaciones.

Las argumentaciones también son esenciales para analizar el papel de las emociones en la movilización política o social —visible en el resentimiento de la población rural estudiada por Hochschild o Cramer—. Ya Aristóteles situaba el pathos —la emoción, los sentimientos— como uno de los tres componentes esenciales de la persuasión, junto al logos —el argumento razonado— y el ethos —el carácter o credibilidad del orador—.

Las emociones presentan un componente argumentativo (Amossy 2012). Así, para suscitar indignación es preciso un relato que escenifique un sufrimiento inmerecido y señale un agente responsable del sufrimiento —sin el cual, no habría indignación, sino tristeza, resignación o desesperación (Gamson 1992: 32) —. El resentimiento implica que no se recibe la parte merecida y que otros reciben más de lo que merecen (Cramer 2016). La compasión supone apenarse por un acontecimiento que ha causado un grave sufrimiento inmerecido a personas con cuya situación nos podemos identificar. Las emociones pueden así moldearse mediante narrativas que argumenten si el daño o la recompensa fueron merecidos, si existe un agente responsable o si presentan a la víctima de una manera que incentive la identificación del auditorio con su situación (Amossy 2012; Micheli 2010). Esta construcción argumentativa y narrativa de las emociones constituye un componente esencial de las dinámicas de polarización y movilización política.

10. CONCLUSIÓN. ALGUNAS CONSECUENCIAS METODOLÓGICAS DEL ENFOQUE ARGUMENTATIVO

El enfoque propuesto en este artículo permite abordar desde un nuevo ángulo ciertos objetos de investigación. Además, tiene relevantes consecuencias metodológicas para el análisis sociológico del discurso.

En primer lugar, en la elección de las técnicas de investigación. Las técnicas idóneas para estudiar la estructuración argumentativa del discurso serían precisamente aquellas que sitúen a los sujetos en situaciones de debate: técnicas como los grupos de discusión o los grupos triangulares. Frente a la entrevista individual, donde el entrevistador no puede permitirse cuestionamientos que indispongan al entrevistado, los grupos permiten la generación de controversias. Diseñados de manera que se pueda reconstruir el espacio de los posicionamientos en torno al tema a investigar, los grupos ofrecen el mejor material para acceder a la estructuración retórica y dialógica de culturas e ideologías (Martín-Criado 2020).

En segundo lugar, en la constitución del corpus a analizar. Al ser un elemento esencial de análisis la *situación argumentativa*, no podemos analizar un discurso sin relacionarlo con aquellos con los que se halla en controversia. Todo posicionamiento supone una réplica frente a otros posicionamientos alternativos. El sentido de un enunciado puede ser muy distinto según los argumentos a los que conteste. Ello implica abordar cada elemento del discurso —categorías, retóricas, relatos, atribuciones de agravios, méritos, responsabilidades, etc. — como una alternativa estratégica frente a otras posibles construcciones discursivas. Analizar argumentativamente implica preguntarse: ¿contra qué está discutiendo al argumentar así?

En tercer lugar, el objetivo del análisis no consistiría solo en obtener una serie de valores o ideas elementales. Dado que el pensamiento se estructura mediante argumentaciones y retóricas, estas constituirían un objeto esencial del análisis. Estas retóricas construyen categorías, organizan relatos ordenando actores y acontecimientos, justifican o inculpan, rebaten otros argumentos.... Además, al adaptarse a las audiencias, las argumentaciones varían situacionalmente, generando inconsistencias e incoherencias (Martín-Criado 2014).

Retóricas y argumentaciones no son meros ropajes de un pensamiento más profundo: son ese mismo pensamiento. Además, generan importantes consecuencias sociales: posibilitan o impiden alianzas, justifican o deslegitiman, delimitan agravios y desagravios, amigos y enemigos, culpables e inocentes, casualidades y causalidades, injusticias y fatalidades...

Esta perspectiva cuestiona así prácticas muy extendidas actualmente en la sociología cualitativa, especialmente a partir de la proliferación del *software* de análisis cualitativo asistido por ordenador. La práctica más común con estos programas es desmenuzar el texto en fragmentos, asignándoles códigos. Esta práctica supone operaciones muy cuestionables.

La primera es la propia fragmentación del texto. Al consistir el *análisis* básicamente en asignar fragmentos a códigos, se ignora que esos fragmentos son parte de una argumentación y de una confrontación dialógica. Al extirpar los fragmentos de la secuencia dialógica y de las estrategias argumentativas en que cobran sentido, se mutila el mismo objeto de análisis.

Además, al fragmentar el discurso perdemos una información esencial: el papel que desempeñan las distintas opiniones en la estrategia simbólica de los locutores. Podemos verlo con un ejemplo. En una investigación con grupos de discusión sobre madres de clases populares y alimentación, las madres que trabajaban fuera del hogar insistían en que todos los alimentos estaban contaminados. Si se hubiera aislado esta afirmación del resto de la argumentación, se hubiera concluido que estas madres tenían mayor conciencia ecológica. Sin embargo, ello no cuadraba con sus prácticas: eran las que más compraban alimentos preparados industrialmente. Para entender esos enunciados, era preciso resituarlos en el contexto de las acusaciones y defensas cruzadas entre los distintos grupos de madres. En otros grupos de discusión se acusaba de ‘malas madres’ a quienes dedicaban poco tiempo a cocinar para sus hijos, dándoles alimentos preparados industrialmente. Los enunciados de las madres trabajadoras sobre la contaminación era una forma de defenderse de esta inculpación: no se las podía acusar de alimentar peor a sus hijos porque todos los alimentos están contaminados; por tanto, todas las madres alimentan mal a su familia, no hay diferencia entre unas y otras (Martín-Criado 2004).

La segunda operación cuestionable sería identificar lo más importante como lo más repetido —los códigos culturalmente centrales serían aquellos vinculados a más fragmentos—. Esta práctica ignora que una argumentación eficaz puede consistir precisamente en sugerir indirectamente —sin afirmar explícitamente— la tesis que se defiende. Esta táctica convence mejor —el receptor cree que ha llegado a esa conclusión por sí mismo— y, en caso necesario, permite negar haber afirmado lo que se ha sugerido. Identificar lo más repetido como lo más importante llevaría a concluir, en el Julio César de Shakespeare, que el famoso discurso de Marco Antonio tras el asesinato de César enfatiza la honradez de Bruto, cuando hace precisamente lo contrario.

La tercera operación cuestionable es establecer que dos códigos están relacionados porque en el texto los fragmentos atribuidos a esos códigos aparecen cerca en bastantes ocasiones. Se confunde así el orden de la sucesión de enunciados con el orden cognitivo-cultural. La proximidad de dos temáticas en el texto puede deberse a razones muy diversas, puede responder a construcciones argumentativas muy distintas y a intercambios dialógicos muy variados. No podemos inferir automáticamente de una cercanía textual una proximidad cognitiva o cultural.

Una cuarta operación muy habitual es resumir los enunciados prestando poca atención a las figuras retóricas mediante las que se argumenta. Esta práctica se deriva de una concepción particular del análisis de discurso: lo importante serían los valores o ideas principales que se expresan; la forma de expresarlos sería secundaria, un mero revestimiento. De ahí que se puedan resumir, esto es,

transformarlos en enunciados más breves —lo que implica, además, cambiar de la forma de expresión de la persona investigada a la de la persona investigadora—. Pero si el pensamiento está estructurado retóricamente, la forma es una parte esencial de lo que se comunica. Así, la ambigüedad que los resúmenes eliminan es un recurso retórico esencial. La ambigüedad permite aparentar que se satisface a audiencias muy diversas y que se concilian las exigencias contradictorias derivadas de las ambivalencias estructurales de las posiciones ocupadas y los posicionamientos sostenidos (Billig 1978; Martín-Criado 2014). La misma elección de una palabra u otra es una estrategia de categorización opuesta a otras posibles formas de categorizar.

Desmenuzar el discurso en fragmentos descontextualizados, identificar lo más repetido como lo más importante, asimilar cercanía en la sucesión textual con vínculo cultural, resumir: estas operaciones mutilan la dimensión argumentativa del discurso destruyendo elementos esenciales para su análisis. Ello no implica, por supuesto, que no se pueda recurrir a *software* de análisis cualitativo o que no se deba fragmentar el texto: esta operación es necesaria dada la enorme cantidad de material con que trabajamos en las ciencias sociales. Cada entrevista o grupo de discusión supone 20 000 o 30 000 palabras; si multiplicamos por 20 o 30 grupos o entrevistas, tenemos una cantidad descomunal de texto que no podría nunca analizarse sin dividirlo. El punto esencial es realizar esta fragmentación —mediante epígrafes en un documento de texto o mediante códigos en un software cualitativo— de forma que nos permita reconstituir la dimensión argumentativa del discurso. En primer lugar, situando cada argumento en un campo de argumentaciones, en un juego de discursos y contradiscursos. En segundo lugar, teniendo en cuenta que los discursos suelen estructurarse en torno a apuestas centrales —como: ¿soy una buena madre? (Martín-Criado 2004) — que nos permiten interpretar sus diversos elementos como partes de estrategias simbólicas generales, en vez de abordarlos como opiniones yuxtapuestas.

En conclusión, analizar los discursos desde una perspectiva argumentativa supone alejarse de técnicas de investigación que aislen al sujeto investigado de las situaciones de controversia y de formas de análisis que, desmenuzando el discurso en fragmentos inconexos, mutilen su dimensión argumentativa.

Información complementaria ↑

Fuentes de financiación

No aplica.

Material suplementario

No aplica.

Disponibilidad de datos

No aplica.

Agradecimientos

No aplica.

Declaración de contribución de autoría

Enrique Martín Criado: conceptualización, análisis formal, investigación, metodología, administración de proyecto, redacción del borrador original, redacción, revisión y edición.

Declaración de conflicto de intereses

El autor de este artículo declara no tener conflictos de intereses financieros, profesionales o personales que pudieran haber influido de manera inapropiada en este trabajo.

Declaración de uso de Inteligencia Artificial

No aplica.

BIBLIOGRAFÍA

- Amossy, Ruth. 2012. *L'argumentation dans le discours*. Paris: Armand Colin.
- Archer, Margaret S. 1996. *Culture and Agency: The Place of Culture in Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ariely, Dan. 2012. *The honest truth about dishonesty: How We Lie to Everyone, Especially Ourselves*. New York: HarperCollins.
- Barbeta-Viñas, Marc. 2024. "Discursive bridges: a socio-hermeneutical analysis of meaning shifts". *Critical Discourse Studies* 0(0): 1-20. <https://www.doi.org/10.1080/17405904.2024.2326204>
- Berger, Bennett M. 2017. *The Survival of a Counterculture: Ideological Work and Everyday Life Among Rural Communards*. New York: Routledge.
- Bietti, Lucas M. 2012. "Joint Remembering: Cognition, Communication and Interaction in Processes of Memory-Making". *Memory Studies* 5(2):182-205. <https://www.doi.org/10.1177/1750698011404986>
- Billig, Michael. 1978. *Fascists: A social psychological view of the National Front*. London: Academic Press.
- Billig, Michael. 1985. "Prejudice, Categorization and Particularization: From a Perceptual to a Rhetorical Approach". *European Journal of Social Psychology* 15(1). <https://www.doi.org/10.1002/ejsp.2420150107> 79-103
- Billig, Michael. 1991. *Ideology and Opinions: Studies in Rhetorical Psychology*. London: Sage.
- Billig, Michael. 1996. *Arguing and Thinking: A Rhetorical Approach to Social Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Billig, Michael, Susan Condor, Derek Edwards, Mike Gane, David Middleton y Alan Radley. 1988. *Ideological dilemmas: A social psychology of everyday thinking*. London: Sage.
- Campbell, Bradley y Jason Manning. 2018. *The rise of victimhood culture: Microaggressions, safe spaces, and the new culture wars*. Cham, Switzerland: Palgrave Mac Millan.
- Castién Maestro, Juan Ignacio. 2003. *Las astucias del pensamiento: creatividad ideológica y adaptación social entre los inmigrantes marroquíes en la Comunidad de Madrid*. Madrid: Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid.
- Chateauraynaud, Francis. 2011. "Sociologie argumentative et dynamique des controverses : l'exemple de l'argument climatique dans la relance de l'énergie nucléaire en Europe". *A contrario* 16(2). <https://www.doi.org/10.3917/aco.112.0131>
- Collins, Randall. 2004. *Interaction Ritual Chains*. Princeton: Princeton University Press.
- Cramer, Katherine J. 2016. *The Politics of Resentment: Rural Consciousness in Wisconsin and the Rise of Scott Walker*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dawson, Lorne L. 1999. "When prophecy fails and faith persists: A theoretical overview". *Nova Religio* 3(1): 60-82.
- De Lucas, Ángel y Alfonso Ortí. 1983. *Representaciones colectivas sobre la mujer y la familia (un análisis de las actitudes sociales ante el aborto mediante discusiones de grupo)*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Edwards, Derek, Jonathan Potter y David Middleton. 1992. "Toward a discursive psychology of remembering". *The psychologist* 5(10): 441-46.
- Engels, Jeremy. 2015. *The Politics of Resentment: A Genealogy*. Pennsylvania State University Press.
- Festinger, Leon, Henry Riecken y Stanley Schachter. 2008. *When prophecy fails: A social and psychological study of a modern group that predicted the destruction of the world*. London: Pinter & Martin.
- Finlayson, Alan. 2007. "From Beliefs to Arguments: Interpretive Methodology and Rhetorical Political Analysis". *The British Journal of Politics and International Relations* 9(4): 545-63. <https://www.doi.org/10.1111/j.1467-856x.2007.00269.x>

- Gamson, William A. 1992. *Talking politics*. New York: Cambridge University Press.
- Halbwachs, Maurice. 2004. *La memoria colectiva*. Zaragoza: Prensas de la Universidad de Zaragoza.
- Hochschild, Arlie Russel. 2018. *Extraños en su propia tierra*. Madrid: Capitán Swing.
- Hughes, Everett C. 1958. *Men and their work*. Glencoe: Free Press.
- Klein, Ezra. 2020. *Why We're Polarized*. New York: Avid Reader Press.
- Kunda, Ziva. 1999. *Social cognition: Making sense of people*. Cambridge, Mass.: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Kuran, Timur. 1998. "Ethnic Norms and Their Transformation through Reputational Cascades". *The Journal of Legal Studies* 27(S2): 623-59. <https://www.doi.org/10.1086/468038>
- Lerner, Jennifer S. y Philip E. Tetlock. 1999. "Accounting for the effects of accountability". *Psychological Bulletin* 125: 255-75. <https://www.doi.org/10.1037/0033-2909.125.2.255>
- Martin-Criado, Enrique. 2004. "El valor de la buena madre: oficio de ama de casa, alimentación y salud entre las mujeres de clases populares". *Revista Española de Sociología* (4): 93-118.
- Martín-Criado, Enrique. 2014. "Mentiras, inconsistencias y ambivalencias. Teoría de la acción y análisis de discurso". *Revista Internacional de Sociología* 72(1): 115-38. <https://doi.org/10.3989/ris.2012.07.24>
- Martín-Criado, Enrique. 2020. "La potencia analítica del grupo de discusión: investigando las representaciones sociales del aborto". Pp. 353-74 en *En torno a Alfonso Ortí: la sociología crítica como sociohistoria*, editado por I. Duque y C. Gómez Benito. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Martín-Criado, Enrique. 2025. "No me cuentes batallitas. Las trampas de la memoria" en *Entramados sociales*. Web de divulgación sociológica. (<https://entramadossociales.org/metodologia/no-me-cuentas-batallitas-las-trampas-de-la-memoria/>).
- Maruna, Shadd y Heith Copes. 2005. "What have we learned from five decades of neutralization research? ". *Crime and justice* 32: 221-320.
- Mead, George H. 1953. *Espíritu, persona y sociedad*. Buenos Aires: Paidós.
- Mercier, Hugo y Dan Sperber. 2017. *The Enigma of Reason*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Micheli, Raphaël. 2010. "Emotions as objects of argumentative constructions". *Argumentation* 24(1): 1-17. <https://doi.org/10.1007/s10503-008-9120-0>
- Middleton, David y Derek Edwards, eds. 1990. *Collective remembering*. London: Sage.
- Pasupathi, Monisha. 2001. "The social construction of the personal past and its implications for adult development". *Psychological Bulletin* 127(5): 651-72. <https://www.doi.org/10.1037/0033-2909.127.5.651>
- Perelman, Chaïm y L. Olbrechts-Tyteca. 1989. *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- Pizarro, Narciso. 1979. *Metodología sociológica y teoría lingüística*. Madrid: Alberto Corazón.
- Plantin, Christian. 1998. *La argumentación*. Barcelona: Ariel.
- Potter, Jonathan y Margaret Wetherell. 1987. *Discourse and Social Psychology: Beyond Attitudes and Behaviour*. London: Sage.
- Sunstein, Cass R. 2009. *Going to Extremes: How Like Minds Unite and Divide*. New York: Oxford University Press.
- Sykes, Gresham M. y David Matza. 1957. "Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency". *American Sociological Review* 22(6): 664-70. <https://www.doi.org/10.2307/2089195>
- Tetlock, Philip E. 1985. "Accountability: The neglected social context of judgment and choice". *Research in Organizational Behavior* 7: 297-332.
- Tetlock, Philip E. 1991. "An Alternative Metaphor in the Study of Judgment and Choice: People as Politicians". *Theory and Psychology* 1(4): 451-75.

- Tetlock, Philip E. 2002. "Social functionalist frameworks for judgment and choice: intuitive politicians, theologians, and prosecutors". *Psychological review* 109(3): 451-71.
- Tetlock, Philip E., Linda Skitka y Richard Boettger. 1989. "Social and cognitive strategies for coping with accountability: conformity, complexity, and bolstering". *Journal of personality and social psychology* 57(4): 632-40.
- Tilly, Charles. 2008. *Credit and Blame*. Princeton: Princeton University Press.
- Voloshinov, Valentin Nikolaevich. 1976. *El signo ideológico y la filosofía del lenguaje*. Buenos Aires: Nueva Visión.