

# LAS ACTITUDES LINGÜÍSTICAS Y ARGUMENTATIVAS DE NIETZSCHE. UN PRECEDENTE DE UNA NUEVA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

Nietzsche's linguistic and argumentative attitudes.  
A precedent of a new argumentation theory

*Rafael Fernando Crismán Pérez, Mohamed El Moudem*  
Universidad de Cádiz

RESUMEN: El presente artículo considera a Nietzsche como un precursor de la teoría del tercer espacio en la argumentación. Para ello tenemos en cuenta un texto de *De las moscas del mercado* de *Así habló Zaratustra* en cual ya se anticipa la superación de la dicotomía sí/no como respuesta al proceso argumentativo. Tras el análisis de la epistemología de Nietzsche observamos los límites tanto de la lógica cartesiana como de la Pragmática Integrada con respecto a la argumentación. La creación de un tercer espacio en la argumentación a partir de las propuestas de M. Meyer es una alternativa a ambas tradiciones.

*Palabras clave:* actitudes lingüísticas – argumentación – retórica – Nietzsche

ABSTRACT: This article considers Nietzsche as a precursor of the Theory of the Third Space in argumentation. We took into account a text from *The flies in the marketplace* by *Thus spoke Zaratustra*, in which the overcoming of the yes/no dichotomy is already anticipated as a response to the argumentative process. After analyzing Nietzsche's epistemology, we observe the limits of both Cartesian logic and Integrated Pragmatics with respect to argumentation. The creation of a third space in the argumentation from the proposals of M. Meyer is an alternative to both traditions.

*Keywords:* linguistic attitudes – argumentation – rhetoric – Nietzsche

## I. INTRODUCCIÓN

Nuestra investigación parte de los presupuestos de la Nueva Retórica (Amossy 1999; 2000; 2010; Anscombe y Ducrot 1983; Angenot 2008; Danblon 2005; Maingueneau 2002; Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989 [1958]; Plantin 2005). Esta corriente toma como base la revisión de la tradicional argumentación cartesiana, según la cual una determinada pregunta activa una correspondiente respuesta. Esta argumentación plantea una concatenación de ideas basada en la lógica formal, lo cual supone una focalización del proceso comunicativo en las respuestas, restando importancia a la naturaleza de las preguntas. Esta tradición discursivo-argumentativa ha dado lugar a que en la actualidad esta razón viva una crisis (Carrilho 1992: 7) debido, entre otros motivos, a la supremacía del *logos* con respecto a los tradicionales conceptos de *pathos* y *ethos*.

Desde el punto de vista de la retórica tradicional (Aristóteles 2000), el *ethos* se define como una estrategia adoptada por un emisor según un enfoque persuasivo. Esta estrategia se encuadra dentro de un marco sociocultural. El punto de unión entre el orador y el receptor es la credibilidad de aquel. Por su parte, el *pathos* se define como un sentimiento que experimenta el receptor en relación con un juicio. Asimismo, el *logos* se define como el contenido que constituye la argumentación, así como el proceso de argumentación en sí mismo. El principal nexo de unión entre el *logos* y los interlocutores es la razón.

Como contrapartida a este planteamiento, en la actualidad algunos autores como es el caso de Meyer (1993; 1996; 2008a; 2008b; 2013) proponen la revisión de la distancia de la negociación entre individuos. Este planteamiento converge en la revisión de los tradicionales roles del *logos*, el *ethos* y el *pathos*, de modo que se recupera el equilibrio entre estos tres pilares de la comunicación y la argumentación al declinar la supremacía del *logos* como base de la tradicional inferencia formal.

A partir de ahí, se propone una revisión de la argumentación basada en la focalización de las respuestas, en aras de fijar la atención en las preguntas (Meyer 2004: 14). Para el investigador belga, la resolución de un problema necesita de una respuesta. Sin embargo, la raíz de dicha respuesta radica en la formulación de una pregunta. Ante esta pregunta emitida por el emisor existe una doble reacción por parte del receptor. Por un lado, la reformulación de la pregunta. Por otro lado, desde un punto de vista lineal, dado que la respuesta a una pregunta puede suscitar una nueva pregunta, esta retroalimenta el debate. Esta nueva cuestión es planteada para el emisor primario y para sí mismo, de modo que aparece un nuevo foco de interés en el acto comunicativo que puede estar relacionado con el mensaje primario o bien puede considerarse separado

del mismo. Esta consideración de la respuesta como una nueva pregunta genera un debate que converge necesariamente en un proceso argumentativo. En realidad, Meyer recupera los conceptos de tema/rema (Brown & Yule 1983) y los aplica al proceso argumentativo, en aras de una actualización del foco de discusión de acuerdo a la segmentación secuencial de la persuasión. No obstante, esta retroalimentación no sigue necesariamente un orden formal-lineal tal y como el proceso de razonamiento de la lógica formal ha establecido como herencia del diálogo platónico.

Este nuevo planteamiento supone la superación de los valores dicotómicos tradicionales de la lógica cartesiana y, consecuentemente, del debate basado en una lógica formal. La reformulación de la pregunta original constituye un mecanismo de distanciamiento con respecto al emisor y revisa, por tanto, el espacio de negociación entre los interlocutores. Así pues, la revisión de este espacio supera la tradicional polarización del intervalo de negociación entre emisor y receptor a partir de dos lugares. Se produce, consecuentemente, la creación de un tercer espacio en el proceso comunicativo-negociador. Este tercer espacio conlleva necesariamente un nuevo análisis de los conceptos del *ethos* y el *pathos* en relación con el *logos*, pues focaliza la atención precisamente en la relación entre aquellos y reequilibra la relevancia de este último. El *logos* es una consecuencia del análisis y la producción del *ethos* y el *pathos* dentro de un marco de negociación abierto a una tercera opción referencial (Meyer 1996: 14):

la concepción proposicional de Aristóteles no podemos mantenerla hoy, debemos sobrepasar el principio de A o  $\neg A$  que condiciona el discurso de Aristóteles (*logos*) para que podamos explicar lo que se ha quedado siempre fuera de la explicación en esta visión, es decir, la realidad que estima que cuando estamos en un debate tenemos también A y  $\neg A$ , es decir la proposición y su contradictorio

La concepción del tercer espacio se ha aplicado en la actualidad al estudio de las relaciones no solo argumentativas, sino comunicativas y culturales como superación y alternativa de los sistemas de valores asentados en la tradición binaria de categorías (Bhabha 2004; Xiaowei Zhou y Pilcher 2019). Desde nuestro punto de vista, *Así hablo Zarathustra* de Nietzsche plantea esta superación de la consideración dicotómica de los valores a partir de la complementariedad de los contrarios (Véase *Las moscas del mercado*):

Pero el momento los apremia: así ellos te apremian a ti. Y también de ti quieren ellos un sí o un no. ¡Ay!, ¿quieres colocar tu silla entre un pro y un contra?  
¡No tengas celos de esos incondicionales y apremiantes, amante de la verdad!  
Jamás se ha colgado la verdad del brazo de un incondicional. A causa de esas

gentes súbitas, vuelve a tu seguridad: solo en el mercado le asaltan a uno con un ¿sí o no?

Todos los pozos profundos viven con lentitud sus experiencias: tienen que aguardar largo tiempo hasta saber qué fue lo que cayó en su profundidad. Todo lo grande se aparta del mercado y de la fama: apartados de ellos han vivido desde siempre los inventores de nuevos valores. Huye, amigo mío, a tu soledad: te veo acribillado por moscas venenosas. ¡Huye adonde soplan los vientos ásperos y fuertes! ¡Huye a tu soledad! Ya has vivido bastante cerca de los pequeños y mezquinos. ¡Huye de su venganza invisible! Contra ti no son otra cosa que venganza. ¡Deja de levantar tu brazo contra ellos! Son innumerables, y no es tu destino el ser espantamoscas. (CO IV 100)

La configuración de los valores desde una perspectiva dicotómica ha venido predeterminada, asimismo, por la categorización lingüística de la realidad a partir de la polarización de las propiedades de la misma. Esta categorización se basa en el principio de *esencia* y *aparencia* platónico, el cual ha tenido una revisión moderna según el *Principio de la Fenomenología* de Husserl (1913) y ha sido aplicado al campo de la argumentación. En este punto, pensamos que la superación del esquema dicotómico de persuasión viene de la mano de la creación de un tercer espacio que supere la tradicional visión dicotómica de la lógica formal, la cual está basada en el planteamiento cartesiano de la persuasión.

Según Nietzsche, como observamos en el texto de *Así habló Zaratustra* citado *supra*, la consideración de la argumentación como la activación de unas determinadas respuestas a partir de la focalización de las preguntas sin dejar espacio para una tercera opción a la hora de organizar el debate lógico debe ser superada. Desde nuestra perspectiva, la teoría de Nietzsche propone la búsqueda de un tercer espacio no solo en los valores, sino en la argumentación a partir de la superación de la tradicional racionalidad basada en el binarismo organizativo de preguntas y respuestas. Estas respuestas, a su vez, se encuentran ancladas en el criterio veritativo como clasificación de las categorías de respuesta lingüística. Para ello, la Teoría del Tercer Espacio supone una alternativa de superación de la categorización determinista de los contenidos lingüísticos, los cuales, lejos de conseguir una representación objetiva de la realidad, responden a unos criterios de organización mental predeterminados.

El concepto del tercer espacio ha sido recibido por diversos autores de la Retórica Moderna. Entre ellos citamos nuevamente a Carrillo (1992: 7):

Le fait est que la sortie de la crise... n'est possible que par l'abandon de la logique qui l'a produite ; et plus particulièrement des conceptions qui ont fait de la nécessité

l'axe majeur de la compréhension du monde et l'universalité la norme suprême de la compréhension du sujet et de la raison

Nietzsche expresa la necesidad de una superación de los valores que han llevado al hombre moderno a una crisis. Esta superación toma como punto de partida la trascendencia de los valores dicotómicos basados en la clasificación ética de Aristóteles de los extremos. Para Nietzsche, las cosas nunca son buenas o malas, ni reales ni falsas. En su epistemología no podemos separar ni diferenciar o decidir entre dos polos. Los valores pueden ser los primeros, los segundos o bien ninguno en absoluto. En este punto, la teoría de Nietzsche no solo afecta a los sistemas de valores mencionados, sino que afecta al razonamiento formal, puesto que este mecanismo de persuasión es el que ha propiciado un discurso racional con un itinerario hacia los sistemas de valores basados en la complementariedad de contrarios. A nuestro modo de ver, la Teoría del Tercer Espacio queda anticipada en la epistemología de Nietzsche a partir de la incorporación del concepto de actitud como respuesta a la polifonía enunciativa y la posibilidad de añadir un vacío semántico como posibilidad de la argumentación lingüístico-pragmática.

## II. MARCO TEÓRICO

### II. 1. LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

La Retórica de Aristóteles (*ibid.*) estableció las bases de la argumentación a partir de los *topoi*. Estos se definen tradicionalmente como lugares comunes o itinerarios necesarios para la argumentación. Entre las características definitorias de los *topoi* están su naturaleza eminentemente persuasiva, su banalidad como elementos constituyentes del discurso y su naturaleza abstracta, susceptible de manifestarse a partir de diversos ejemplos empíricos.

La Nueva Retórica toma como base estos valores intrínsecos y les atribuye unos valores extrínsecos como son la concreción de acuerdo a una lengua histórica concreta y la gradualidad. Estos nuevos rasgos definitorios se clasifican como extrínsecos, en tanto que se atribuyen al plano discursivo de la lengua en contraposición a los tradicionales intrínsecos (Bruxelles y Chanay 1998).

Esta doble caracterización de los *topoi* converge en una doble dimensión comunicativa. Por un lado, la lingüística y, por otro, la textual-discursiva. La primera tiene relación con el valor argumentativo, mientras que la segunda hace referencia a ese valor en relación con un texto (y, consecuentemente, una finalidad comunicativa determinada). Los *topoi* constituyen, por tanto, unas escalas de argumentación o encademinamientos argumentativos (Ducrot 1988). En este punto, Bruxelles y Chanay (1998: 353) definen el *topos* léxico

como «una regla de inferencia asociada a una palabra que permite el paso entre dos escalas argumentativas». Los autores clasifican estos *topoi* como *doxales* y *no doxales* o *paradójicos*. Los primeros siguen un orden lógico de acuerdo al significado de los *topoi* («Él es rico, por tanto, puede comprar el coche») y las palabras de una lengua, mientras que los segundos son contrarios a la misma («Él es rico, por tanto, no puede comprar el coche»). A partir de ahí se distinguen *topoi universales* o *comunes*, que son los compartidos por una comunidad lingüística; los *topoi generales*, los cuales no son contextuales, sino estrictamente lingüísticos y *topoi graduales*, que ponen en relación escalas argumentativas.

Desde nuestro punto de vista, estas actitudes y mecanismos lingüísticos han condicionado tanto la filosofía como la Teoría de la Argumentación Lingüística (TAL), pues el asentamiento de la Retórica en los *topoi* se ha basado en una serie de conectores lingüísticos que operan tanto en el plano léxico como en el plano discursivo estableciendo relaciones lógico-argumentativas. Como señala Santiago-Guervós (2000), citado por Bonnin (2006):

Nietzsche había comprendido lúcidamente que el destino de la filosofía estaba en gran medida determinado por el lenguaje o que la transformación, con sus manifestaciones, que había sufrido el lenguaje desde sus posibilidades originales tenía la máxima importancia para entender el desarrollo de la filosofía hasta nuestros días

Lenguaje y Filosofía están estrechamente unidos hasta el punto de que todas las cuestiones que atañen al lenguaje y la filosofía son retóricas en tanto que la finalidad última de ambas es la persuasión. En este punto, tanto Santiago-Guervós como Bonnin sostienen que, según Nietzsche, la Retórica no busca la verdad, esto es, no tiene como finalidad la instrucción, sino la transmisión, de modo que la subjetividad es un hecho inherente al mismo (*ibid.*):

En términos de la TAL, la esencia del lenguaje sería transmitir una actitud, un punto de vista, frente a las cosas que, inaprensibles lingüísticamente, son comprendidas en el seno de los discursos que evocan. Volvemos sobre el problema de la subjetividad: no se trata de un individuo que transmite su experiencia individual, sino de una escena cristalizada lingüísticamente, en la que el locutor toma una actitud frente a los enunciadores, adopta un punto de vista y selecciona qué encadenamientos son válidos y cuáles no, esto es, dota al enunciado de una orientación argumentativa.

Esta idea pone en tela de juicio la objetividad de la razón cartesiana. De este modo, la subjetividad inherente a la argumentación se manifiesta en la teoría de los tres sujetos: el sujeto empírico denominado como tal por Kant,

el sujeto locutor, asociado a la actitud y orientación que un determinado discurso manifiesta y, por último, el sujeto enunciador, el cual constituye la fuente del discurso. Todo ello converge en la polifonía de la enunciación como método de análisis del discurso, lo que supone, consecuentemente, desechar el objetivismo de los juicios kantianos. Esto se ve reforzado debido a la evaluación de la adecuación del contenido proposicional en relación con el referente real o representacional del lenguaje.

La primera evaluación constituye un componente subjetivo frente a un hecho aparentemente objetivo como es el entorno representacional. Algo que ya se aprecia en Searle (1969; 1975), quien intenta abordar los problemas entre la subjetividad de la concepción de la adecuación del contenido lingüístico a la realidad objetiva. Esto es especialmente perceptible en los denominados *actos de habla indirectos*, como «¿Puedes sentarte ahí?». En este tipo de actos se crea una dualidad entre el contenido expresado mediante la predicación lingüística y la realidad referencial, la cual va asociada a la intención del hablante o enunciador. Esto se manifiesta en que el receptor debe inferir mediante un proceso semiformal cuál es la realidad referencial aludida más allá de la proposición lingüística desde una perspectiva lógica. De este modo, el contenido expresado no es un contenido universal, sino que responde a unas convenciones que van más allá de la función representacional del lenguaje.

Ducrot resuelve el problema a partir de distinción entre enunciador y locutor o hablante. Se recurre, por tanto, al desdoblamiento de los enunciadores. Como señala Ducrot, citado por Bonnin (*ibid.*):

[si el sentido es dialógico] no puede ser juzgado en términos de verdad o falsedad, como tampoco se puede juzgar en esos términos una obra de teatro, aun si cada uno de los personajes, tomados aisladamente, puede ser juzgado como veraz o engañador.

Esto nos lleva a recuperar la idea de fuerza ilocutoria ya anticipada en Nietzsche en lugar de acudir a una valoración veritativista del lenguaje. Esta fuerza ilocutoria orienta los enunciados a partir de un subjetivismo intrínseco al lenguaje, el cual se manifiesta en la polifonía enunciativa más allá de la intención pragmática del enunciador-hablante. Esta es especialmente perceptible en los actos de habla indirectos en tanto que se explican según los conceptos de sujeto empírico, locutor y enunciador o bien diferentes enunciadores.

Sin embargo, la evaluación de esta adecuación en relación con la realidad referencial en última instancia se lleva a cabo en términos de dicotómicos (adecuado/no adecuado), lo que nos conduce de nuevo al problema de base acerca del objetivismo a partir de la complementariedad de contrarios. Con todo, también podría plantearse la gradualidad de dichos juicios

(poco adecuado, adecuado, muy adecuado, etc.), lo que supone cuantificar las categorías adecuado/no adecuado frente a la clasificación cualitativa verdadero/falso tradicional.

La TAL, consecuentemente, tampoco ha podido sustraerse de la falacia de la objetividad a la hora de juzgar la adecuación de los enunciados, ni siquiera a partir de la superación de la dicotomía verdadero/falso, pues la cuantificación de las categorías obedece a un criterio discrecional de ordenación de la correspondencia entre la realidad, su proyección mental y el lenguaje. Para contrastar la naturaleza de un acto comunicativo se toma como punto de partida la correspondencia de la adecuación del contenido en relación con la referencia. Nuevamente acudimos, por tanto, a un sistema de valores prefabricado para juzgar la realidad representacional, aunque sea bajo la directriz subjetiva de la adecuación. Es por ello por lo que la denominada *Pragmática Integrada* no supera, al menos no completamente, las bases científicas de la Retórica clásica, lo que a su vez ha convergido en un metalenguaje que explique el funcionamiento de la correspondencia entre lenguaje y realidad desde una perspectiva epistemológica.

Desde nuestro punto de vista, esta subjetividad se manifiesta a partir del concepto *actitud*, pues realmente la actitud del enunciador marca las pautas del proceso de comunicación y de la comparación del contenido con la representación realizada por el mensaje lingüístico. Esto se manifiesta en la orientación de la fuerza ilocucionaria de Austin (1962), así como en la gradualidad de los *topoi* y sus respectivos encadenamientos argumentativos (Anscombe y Ducrot, 1983). En el caso del anterior ejemplo, «El es rico, por tanto, no puede comprar el coche», una posibilidad de enunciación sería el recurso de la ironía, en tanto que el coche referenciado es un coche de escasas prestaciones, pensado para un usuario con pocos recursos económicos. Esto supone una reorientación de la fuerza ilocutoria de acuerdo a una actitud determinada por parte del enunciador. En este punto, la aplicación de las categorías verdadero/falso carece de sentido. En el caso de adecuado/no adecuado, viene marcado de una subjetividad manifiesta, a partir de la cual entroncamos inevitablemente con la polifonía enunciativa. No obstante, estos encadenamientos se han clasificado tradicionalmente sobre la dicotomía veritativa verdadero/falso, incluso cuando se ha introducido la noción de *adecuación*.

Nuestra propuesta con el presente trabajo considera que hay un *vaciado de significado* desde un punto de vista lógico-semántico, de modo que las unidades lingüísticas se actualizan de acuerdo a la actitud del enunciador. Se trata por tanto de un tercer espacio que permite el vacío de la categorización lingüístico-semántica, la cual permite la expresión de la subjetividad intrínseca



a los usos lingüísticos más allá de la ficción del sistema, en tanto que dicho sistema nunca se muestra objetivo al cien por cien en su actualización.

Este planteamiento supera las teorías asociacionistas de Saussure y recupera la concepción tripartita del signo lingüístico de Peirce (1987), el cual incluye un referente más allá del interpretante y el representamen, es decir, más allá de la interpretación mentalista de la realidad y su categorización. Para ello tomamos como referencia el concepto clave de *actitud*.

## II. 2. EL CONCEPTO DE ACTITUD

Aunque en la actualidad diversos investigadores han señalado la dificultad en definir el concepto *actitud* (Baker 1992; Bierbach 1988), también existen diversas teorías acerca de la caracterización y medición de actitudes. Básicamente, resaltamos esta caracterización desde un punto de vista social (Eagly y Chaiken, 1993; 1995; 1998; Farr 1994; Fazio 1986; Fishbein y Ajzen 1975; Fraser 1994; Moliner y Tafani 1997; Petty y Cacioppo 1981), así como desde un punto de vista lingüístico (Cestero y Paredes 2015; Garret 2010; Giles y Marlow 2011; Hernández 2004; Kormos, Kiddle y Csizer 2011; Schoel et al 2013; Speelman, Spruyt, Impe y Geeraerts 2013).

El concepto actitud tiene sus fundamentos en la teoría mentalista estadounidense. La actitud ha sido definida como un estado mental como consecuencia de la experiencia (Allport 1935; Ajzen 2001). A partir de este estado mental, el individuo se relaciona con el mundo exterior y consigo mismo. La Psicología Social y la Antropología se han interesado, consecuentemente, en el estudio de las actitudes. En la actualidad, la actitud se define desde una perspectiva estructural (Parales-Quenza y Vizcaíno Gutiérrez 2007: 354):

esquemas que se definen como sistemas de elementos vinculados por una red de relaciones organizados de manera jerárquica. Las implicaciones de dicha concepción se relacionan con la idea de estabilidad y cambio; aquellos elementos evocados con más frecuencia y centrales en la organización jerárquica tienden a ser más estables y resistentes al cambio. La persuasión estaría orientada a la modificación de esos elementos.

Estos investigadores distinguen tres etapas en el estudio de las actitudes:  
1º La consideración de las actitudes a partir de la medición.

2º El estudio de las actitudes en relación con la modificación de la conducta de grupos.

3º El estudio de la organización interna de las actitudes.

Más allá de estos tres momentos, los investigadores consideran las actitudes según una dimensión valorativa, de manera que las actitudes se

entienden como estadios internos de naturaleza evaluativa. Esto predispone al individuo para una determinada actuación. Desde nuestro punto de vista, también lo predispone para un determinado razonamiento.

La dimensión valorativa de las actitudes supone una dimensión tanto individual como social, de modo que no solo deben tenerse en cuenta los esquemas individuales, sino también las representaciones sociales como un factor de correlación de las actitudes. De modo que, si las actitudes representan y son fruto de un estado mental, las representaciones sociales tienen en cuenta la historia y la interacción entre grupos. Ambos esquemas mentales contribuyen, por tanto, a la reconstrucción de la realidad por parte tanto del individuo como de la comunidad cultural a la que pertenece.

La lengua, como sistema de comunicación, es una herramienta cognitiva de superposición de ambos esquemas. La dialéctica es la contrapartida de la racionalidad analítica. A raíz de la superación de la polarización dicotómica del discurso, se recupera la hermenéutica como metodología cognitiva. Así pues, las actitudes y las representaciones sociales se retroalimentan a través del lenguaje y configuran un núcleo de reconstrucción de la realidad, el cual es estático y dinámico al mismo tiempo, puesto que se conforma mediante dichos valores y actitudes al mismo tiempo que es permeable al contexto particular. La presencia de este contexto supone una serie de interpretaciones comprensivas que no responden necesariamente a relaciones causales, puesto que la reconstrucción de la realidad tanto introspectiva como circundante se ve impregnada de la subjetividad argumentativa referenciada *supra* tanto desde una perspectiva mental como social.

Si analizamos la evolución del concepto actitud, las actitudes lingüísticas han cobrado protagonismo progresivamente (Janés 2006) debido a la relación de los estados mentales y la proyección de los mismos hacia el exterior mediante el comportamiento lingüístico-comunicativo.

La TAL debe considerar las actitudes y representaciones sociales en relación con los modelos individuales de reconstrucción de la realidad e incluso más allá de ellos. Este planteamiento contradice la argumentación lingüístico-proposicional cartesiana basada en una causalidad tripartita de silogismos, pues este tipo de argumentación focaliza la atención en la activación de respuestas como causas de preguntas.

En este punto, fruto de la recuperación de los *topoi* como encadenamientos argumentativos o escalas argumentativas, la Pragmática Integrada no se desprovee de la subjetividad inherente a la asociación de cualquier encadenamiento en relación con la lógica. De este modo, la lógica semántica se ve esclavizada por la lógica apofántica, dando lugar a un discurso artificial, lejos de un proceso argumentativo independiente. Así pues, la reconstrucción de la realidad debe tener en cuenta las representaciones sociales y mentales,

así como las actitudes como base fundamental para la caracterización de dicha realidad. La Dialéctica debe superar la racionalidad discursiva en virtud de la incorporación de las actitudes y representaciones sociales de una determinada comunidad cultural o sociedad más allá de las actitudes individuales del enunciador. Esto converge en la cognición de los valores que cada comunidad presenta según sus actitudes y sistemas de creencias más allá del valor representacional del lenguaje. Para ello es imprescindible la superación de la organización mental de categorías binarias y su proyección en el lenguaje a partir de la creación de un tercer espacio donde se produzca un vaciado de significado y la semántica lógica quede anulada o al menos superada.

### II. 3. LA CREACIÓN DE UN TERCER ESPACIO

En la actualidad, existen diversas teorías acerca del concepto denominado *tercer espacio*. Así pues, esta caracterización se ha aplicado a lugares de interacción entre ciudadanos (Oldenbug 2001), o bien espacios virtuales de diálogo sobre política (Wright 2012). Sin embargo, hemos focalizado nuestra atención en el concepto *tercer espacio* desde una perspectiva lingüístico-cultural. En este punto, seguimos a Bhabha (1998: 66)

La diferencia lingüística que es base de cualquier *performance* cultural es dramatizada en el relato semiótico común de la disyunción entre el sujeto de una proposición (enoncé) y el sujeto de la enunciación, que no es representado en el enunciado, pero que es el reconocimiento de su incrustación e interpelación discursiva, su posición cultural, su referencia a un tiempo presente y a un espacio específico. El pacto de la interpretación nunca es simplemente un acto de comunicación entre el Yo y el Usted designados en el enunciado. La producción de sentido requiere que esos dos lugares sean movilizados al pasar por un tercer espacio, que representa tanto las condiciones generales del lenguaje y la implicación específica del enunciado en una estrategia performática e institucional, la cual no puede, en sí, tener consciencia, lo que esa relación inconsciente introduce es una ambivalencia en el acto de la interpretación

Esta teoría acerca del tercer espacio se centra en la posibilidad de trascender los valores dicotómicos desde una perspectiva cultural, de modo que se supere la polarización acerca de dichos valores. Esta superación comprende necesariamente la implicación del lenguaje y de sus usos (enunciados) a partir de una estrategia tanto individual como social. Bhabha parte de la superación del emisor y el receptor en tanto que ambos pertenecen a un proceso comunicativo que comprende una serie de factores que trascienden esa dicotomía.

Si bien es cierto que este marco o espacio se ha identificado a menudo con el contexto y la situación comunicativa, hemos de tener en cuenta, consecuentemente, los valores, actitudes y representaciones mentales intrínsecos a dicho espacio, más allá de una noción localista o fragmentada del contexto. Esta concepción aleja el proceso de comunicación del objetivismo de la lógica formal en la argumentación y matiza el concepto de la adecuación de la Pragmática Integrada, pues esa adecuación parte del valor representacional del lenguaje y, en última instancia, de un objetivismo parcial con respecto a la situación y al contexto y su correspondencia con la realidad.

Desde nuestro punto de vista, esta estrategia comunicativa comprende las actitudes lingüísticas y las representaciones mentales señaladas *supra* para una argumentación plena. En caso contrario, nuevamente caeremos en la ilusión mental de los sistemas de creencias basados en la polarización de los antónimos y su respectiva gradualidad. Esto conlleva, consecuentemente, la cuantificación de las propiedades y, en su defecto, la cualificación y organización de las mismas de acuerdo a un sistema de valores cualquiera. Este es el punto de superación de la denominada Pragmática Integrada, la cual parte de una categorización semántica y unos *topoi* intrínsecos, a partir de los cuales se organiza el discurso en última instancia de acuerdo a la veracidad o falsedad de la realidad externa o bien la veracidad o falsedad de la adecuación de los enunciados con respecto a la misma. Para ello se acude a *topoi* extrínsecos que en ocasiones cuantifican las propiedades de dicha realidad (Bruxelles & Chanay 1998). En el ejemplo «Él es muy rico, por eso no puede comprar un coche que es muy básico» podemos considerarlo como una contradicción en términos de verdadero/falso o como una ironía más o menos adecuada en relación con un contexto determinado de enunciación.

Sin embargo, se incurre en la contradicción de no poder cuantificar todas las propiedades, como consecuencia de la organización mental y, consecuentemente, binaria de la misma. Esto es algo perceptible, en el caso de la lengua española, con muchos adjetivos relacionales («\*Es un sindicato muy policial»). Así pues, el proceso de inferencia en el que convergen estos *topoi* y, consecuentemente, el esquema mental analítico derivado de esta lógica formal no considera las representaciones mentales individuales ni colectivas, al menos no en su totalidad. No puede explicar, por tanto, la realidad de acuerdo a los valores individuales y actitudes del individuo ni tampoco a la totalidad de una comunidad lingüístico-cultural concreta, pues dicho proceso inferencial no termina de perder la correspondencia de la dicotomía verdadero/falso con respecto a la realidad (Bonnin 2006). En anterior ejemplo «\*Es un sindicato muy policial» no podríamos aplicar las categorías verdadero/falso y la cuantificación con respecto a la categoría *adecuado* tendría que ser cuidadosamente según el contexto de enunciación.

Esto converge, nuevamente, en la falacia de la universalidad según la función representacional de la lengua.

El tercer espacio en la argumentación considera no solo el valor y su contrario (A y -A), sino que también tiene en cuenta la posibilidad de un vacío entre ambos, es decir, una tercera opción que pasa por diferenciarse de los dos polos que mantienen un continuum entre sí de acuerdo a un esquema lineal dentro de una misma propiedad. Es por ello por lo que se cae en la falacia argumentativa de la cuantificación y la superposición de la cualificación cuando ese continuum pasa de una polarización a otra o bien de un contrario a otro. Para la distinción de ambos de una manera discreta, esto es, como signos independientes y diferentes, se hace necesario la creación de un tercer elemento que permita una desvinculación de A con respecto a -A dentro de ese continuum. De lo contrario, desde el momento en que A deja de ser A se convierte en -A y, consecuentemente, es imposible escapar al sistema binario de categorización. Seguimos a García-Gutiérrez (2007: 20): «para conocer el mundo necesitamos, sin duda, categorías y una clasificación. Pero para acompañar más amablemente la complejidad del mundo, tal clasificación habría de ser evolutiva y plural».

La gran cuestión que se nos suscita ahora es cómo organizar este tipo de argumentación sin caer en la ilusión mental del objetivismo lingüístico-referencial, al tiempo que tampoco perdamos de vista una fundamentación epistemológica real. A propósito de este particular añade García-Gutiérrez (207: 37):

si la clasificación desvela un solo mundo y, por tanto, realiza el desconocimiento, la opción es elaborar estrategias descalificadoras. Del mismo modo que se descalifica un archivo o la información para hacerla pública, debemos descalificar y desvelar la complejidad del mundo para hacerlo más accesible al entendimiento.

### III. CONCLUSIONES

Nietzsche da cuenta de que el hombre debe comprender que la vida no se rige por principios estrictamente racionales. No existen estándares absolutos del bien y del mal que puedan ser revelados por la razón humana. Esta razón está sometida a unos patrones actitudinales y unas representaciones mentales que engloban al individuo y a las comunidades culturales, lo cual ha tenido una repercusión en el lenguaje y sus usos.

En este punto, ha prevalecido la creencia de que la razón filosófica no adquirió la característica de racionalidad hasta el día en que abandonó la interpretación mitológica de la sustancia. Esta interpretación fue superada mediante la estrategia de la explicación racional de la realidad, lo que

desembocó en un determinismo referencial a partir del uso del lenguaje como instrumento de organización del pensamiento y su proyección extrínseca.

Así pues, de una argumentación postsocrática basada en la teleología aristotélica, pasamos a una concepción metafísica que cuestionó la existencia y la naturaleza del ser. Esta creencia configuró un estímulo para cuestionar el mundo en nombre de la razón, con el fin de evitar la falsedad de los sentidos. La verdad mental se consideró el instrumento necesario para trascender y caracterizar el mundo sensible según un enfoque reduccionista del lenguaje como categorización del pensamiento y su proyección en la realidad, la cual, asimismo, tiene el papel de retroalimentar el pensamiento.

Esta dinámica argumentativo-filosófica se estableció a partir del momento socrático y su posterior herencia platónica (la cual llegó hasta G. Frege). De modo que la argumentación filosófica buscó la verdad en el logos como el garante de la relación entre el pensamiento y la realidad.

Nietzsche cree que esta racionalidad se encuentra ya caduca y que la categorización de la realidad partir de la polarización de los contrarios debe ser superada. Esta ilusión, representada en el texto seleccionado mediante la afirmación y la negación respectivamente, es una tapadera que disfraza de intereses conscientes y no conscientes la realidad, de modo que el camino hacia la verdad pasa por la destrucción de las categorizaciones anteriores llevadas a cabo según diferentes sistemas de creencias que se han nutrido del lenguaje para sus itinerarios argumentativos. El propio Nietzsche reconoce la radicalidad de su planteamiento (*Ecce Homo*):

Conozco mi suerte. Alguna vez mi nombre irá unido al recuerdo de algo monstruoso, de una crisis como jamás la hubo antes en la Tierra, de la más profunda colisión de fuerzas, de una decisión tomada, mediante un conjuro, contra todo lo que hasta este momento se ha creído, exigido, santificado. Yo no soy un hombre, soy dinamita.

En este punto, el lenguaje y la argumentación deben superar la complementación de contrarios como mecanismo de explicación de la realidad, ya sea desde la cualificación o desde la cuantificación. Esta categorización no está exenta de contradicciones, pues la lengua, como sistema abstracto, no puede abarcar la singularidad de las actitudes y las representaciones mentales aludidas *supra*. Si bien es cierto que los conceptos de situación y contexto han acercado la lengua (o si se prefiere, el habla desde una concepción saussureana del término) a la realidad de un determinado proceso de comunicación, dicho proceso no deja de ser una identificación subjetiva de la correspondencia entre pensamiento y realidad por parte del enunciador. Como advierte Santiago-Guervós (*ibid.*), el proceso retórico tradicional según Nietzsche se ha basado en la emisión de metáforas como acercamientos a la realidad a partir del

pensamiento, pero estas metáforas no deben confundirse con la realidad en sí, sino que son meros puentes entre la realidad mental del individuo y su entorno. Esta idea es recuperada por Wittgenstein (1922-1933) *Die Grenzen meiner Sprache bedeuten die Grenzen meiner Welt* hasta el punto de que este filósofo establece la noción de *juego de lenguaje* para relativizar la función referencial del mismo, expuesta por Russell. El juego del lenguaje es correlativo a las diferentes formas de vida, de modo que ambos conceptos se retroalimentan.

La lengua, entendida como sistema desde la concepción estructuralista, está configurada a partir de un conjunto de reglas, pero dichas reglas no constituyen un paradigma cerrado y estático, sino que están en un permanente dinamismo, lejos de las categorías lógicas y universales. Esto dará lugar a la concepción funcional y social de la lengua expuesta por M. Halliday (1970). Así pues, tal y como expresa Nietzsche citado por Linares (2015: 23):

Servirse del lenguaje es, pues, quedarse corto siempre, empobrecer la comunicación y limitar el mensaje, reducidos ambos a lo exterior y a lo fenoménico. Esto se puede resumir en esta frase lapidaria de los fragmentos póstumos: “Simbolismo del lenguaje: ‘un residuo de la objetivación apolínea de lo dionisiaco’”

En este punto, no debemos perder de vista los presupuestos de la Pragmática Cognitiva, la cual ha buscado la caracterización de la realidad extrínseca y los procesos de comunicación a partir de itinerarios psicolingüísticos. Estos tienen en cuenta, entre otros módulos mentales, la configuración semántica y mental del lenguaje, a partir de la interacción con el módulo gramatical y el módulo fonético-fonológico según los presupuestos originales de Chomsky (1957).

Complementariamente, la Pragmática Integrada ha analizado el discurso a partir de los usos y las convenciones sociales de una determinada comunidad lingüística. Este concepto, a raíz del avance en la profundidad del análisis discursivo, se ha nutrido del concepto de *comunidad de habla* de Bloomfield (1941), el cual ha tenido en cuenta un mayor nivel de concreción lingüístico-cultural con respecto al anterior concepto.

Sin embargo, la categorización de las proposiciones lingüísticas de acuerdo a un proceso de comunicación determinado en la actualidad no ha conseguido soslayar, al menos no en su totalidad, la categorización objetivista de la referencialidad lingüística. Este anhelo de categorización universal no ha podido explicar de manera uniforme los diferentes usos lingüísticos proposicionales de acuerdo a un determinado proceso comunicativo en su globalidad, pues las convenciones intrínsecas del lenguaje han apelado a los conceptos de situación y contexto como baúles actitudinales y culturales

de variable categorización para hallar una respuesta satisfactoria a la caracterización de la comunicación.

En este punto, nuestra propuesta, anticipada ya en Nietzsche, toma como base el vaciado semántico de las tradicionales categorías lingüísticas. Este mecanismo constituye la creación de un tercer espacio argumentativo, basado en la creación de un tercer elemento entre los contrarios diferente y diferenciador según la tradicional concepción semiótica. Este espacio argumentativo, para actualizar su significado de acuerdo a un proceso comunicativo determinado, debe considerar tanto los procesos cognitivos mentales de razonamiento y actualización lingüística como los factores actitudinales y culturales externos al mismo. Solo de este modo conseguiremos entender el proceso comunicativo en su totalidad, lo que, por ende, dará lugar a un proceso argumentativo renovado según la revisión de los conceptos de ethos y pathos con respecto al logos en aras de un reequilibrio de la organización del proceso argumentativo.

La primacía de la razón cartesiana ha mediatizado el análisis del proceso argumentativo, de manera que en la actualidad la razón, que en un primer momento sirvió como guía para el avance en el conocimiento humano en el más amplio sentido, hoy debe ser relativizada. Desde el punto de vista de la argumentación, tal y como sostiene Meyer (*ibid.*), la dicotomía argumentativa basada en la alternancia de emisor y receptor debe abrirse a una nueva distancia en la negociación. Este nuevo espacio debe focalizar el debate argumentativo en las preguntas, para lo cual la categorización lingüística de la realidad debe presentar la verdad de la realidad. Esto es solo posible mediante la descategorización de la misma y el vaciado semántico a partir de la superación de la dualidad como eje analítico de la realidad. Esto converge en la necesidad de la superposición de la mente abstracta a la mente concreta, cuya supremacía nos ha llevado a la tiranía de la razón.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AJZEN, I., «Nature and Operation of Attitudes»: *Annual Review of Psychology* 52, (2001), pp. 27-58, doi:10.1146/annurev.psych.52.1.27.
- ALLPORT, G. W., «Attitudes», en Carl Murchison, *A Handbook of Social Psychology*, Worcester: Clark University Press, 1935, pp. 798-884.
- AMOSSY, R., *Images desoï dans le discours. La construction de l'ethos*, Lausanne: Celachaux y Niestlé, 1999.
- AMOSSY, R., *L'argumentation dans le discours*, Paris: Nathan, 2000.
- AMOSSY, R., *La présentation de soi. Ethos et identité verbale*, Paris: PUF, 2010.
- ANSCOMBRE, J.C. y DUCROT, O., *L'argumentation dans la langue*. Liège: Mardaga, 1983.
- ANGENOTM., *Dialogues de sourds. Traité de Rhétorique Antilogique*, Paris: Mille et Une Nuits, 2008.
- ARISTÓTELES, *Retórica*, Madrid: Gredos, 2000.



- AUSTIN, J. L., *How to Do Things With Words: The Williams James Lectures Delivered at Harvard University in 1955*, ed. De J. O. Ursom, Oxford: Clarendon Press, 1962.
- BAKER, C., *Attitudes and Language*, Clevedon: Multilingual Matters, 1992.
- BHABHA, H., *El Lugar de la Cultura*, trad. de C. Aira, Buenos Aires: Manantial, 1998.
- BHABHA, H., *La ubicación de la cultura*, Abingdon: Routledge, 2004.
- BIERBACH, C., «Les actituds lingüístiques», en A. Bastards y J. Soler, *Sociolingüística i llengua catalana*, Barcelona: Empúries, 1988.
- BLOOMFIELD, L., *Language*, New York: Henry Holt, 1941.
- BONNIN, J. A., «Filosofía, retórica y argumentación: contribuciones nietzscheanas para una teoría lingüística»: *Tonos digital. Revista electrónica de estudios filológicos* 11 (2006).
- BROWN, G. y YULE, G., *Discourse Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press, 1983.
- BRUXELLES, S. y DE CHANAY, H., «Acerca de la teoría de los topoi: estado de la cuestión», *Escritos. Revista de Centro de Ciencias del Lenguaje* 17-18 (1998), 349-383.
- CARRILHO, M., *Rhétoriques de la modernité*, Paris: Presses Universitaires de France, 1992.
- CESTERO, A. M. y PAREDES, F., «Creencias y actitudes hacia las variedades normativas del español actual», *Spanish in Context* 12 (2) (2015), 255-279, <https://doi.org/10.1075/sic.12.2.04ces>.
- CHOMSKY, A. N., *Syntactic Structures*, The Hague/Paris: Mouton, 1957.
- DANBLON, E., *La fonction persuasive. Anthropologie du discours rhétorique: Origines et actualité*, Paris: Armand Colin, 2005.
- DUCROT, O., *Polifonía y argumentación*, Cali: Universidad del Valle, 1988.
- EAGLY, A. H. y CHAIKEN, S., *The Psychology of Attitudes*, Fort Worth: Harcourt Brace Jovanovich, 1993.
- EAGLY, A. H. y CHAIKEN, S., «Attitude Strength, Attitude Structure, and Resistance to Change», en R. E. Petty, R. E. Krosnick y J. A. Krosnick, *Attitude Strength: Antecedents and Consequences*, Mahwah: Lawrence Erlbaum, 1995, pp. 413-432.
- EAGLY, A. H. y CHAIKEN, S., «Attitude Structure and Function», en D. T. Gilbert, S. T. Fiske y G. Lindzey, *The Handbook of Social Psychology*, vol. 1, New York: McGraw-Hill, 1998, pp. 269-322.
- FARR, R., «Attitudes, Social Representations and Social Attitudes (discussion of C. Fraser)»: *Papers on Social Representations* 3 (1994), 33-36.
- FAZIO, R. H., «How Do Attitudes Guide Behavior», en R. M. Sorrentino y E. T. Higgins, *Handbook of Motivation and Cognition*, New York: John Wiley and Sons, 1986.
- FISHBEIN, M. y AJZEN, I., *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Reading: Addison Wesley, 1975.
- FRASER, C., «Attitudes, Social Representations and Widespread Beliefs»: *Papers on Social Representations* 3 (1994), 13-25.

- GARCÍA-GUITÉRREZ, A., *Descalcificados: pluralismo lógico y violencia de la clasificación*, Barcelona: Anthropos, 2007.
- GARRET, P., *Attitudes to Languages*, Cambridge: Cambridge University Press, 2010.
- GILES, H. y MARLOW, M. L., «Theorizing Language Attitudes. Existing Frameworks, an Integrative Model, and New Directions», en C. T. Salmon, *Communication Yearbook*, New York: Routledge, 2011, pp. 161-197.
- HALLIDAY, M., «Language Structure and Language Function», en J. Lyons, *New Horizons in Linguistics*, Harmondsworth: Penguin, 1970, pp. 140-165.
- HERNÁNDEZ, J. M., «El fenómeno de las actitudes y su mediación en sociolingüística»: *Tonos digital: Revista Electrónica de Estudios Filológicos* 8 (2004), 29-56.
- HUSSERL E., *Ideen zu einer reinen Phänomenologie und phänomenologischen Philosophie. Erstes Buch: Allgemeine Einführung in die reine Phänomenologie*, Halle: Verlag von Max Niemeyer, 1913.
- JANÉS, J., «Las actitudes hacia las lenguas y el aprendizaje lingüístico»: *Revista interuniversitaria de formación del profesorado* 20 (2) (2006), 117-132.
- KORMOS, J., KIDDLE, T. y CSIZER, K., «Systems of Goals, Attitudes and Self-Related Beliefs in Second-Language Learning Motivation»: *Applied Linguistics* 32 (5) (2011), 495-516, <https://doi.org/10.1093/applin/amr019>.
- LLINARES, J. B., «Sobre el lenguaje y la retórica en el joven Nietzsche», en L. A. Puig Llano y D. García Pérez, *Retórica, argumentación y política: lecturas e interpretaciones*, Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2015, pp. 15-60.
- MAINGUENEAU, D., «Problèmes déthos», *Pratiques* 113/114 (2002), pp. 55-67.
- MEYER, M., *Questions de rhétorique. Langage, raison et seduction*, Paris: Librairie Générale Française, 1993.
- MEYER, M., «Les fondaments de l'argumentation», en C. Hoogaert, *Argumentation et questionnement*, Paris: PUF, 1996, pp. 13-36.
- MEYER, M., *La rhétorique (Que sais -je?)*, Paris: PUF, 2004.
- MEYER, M., *Principia Rethorica. Une théorie générale de l'argumentation*, Paris: Fayard, 2008a.
- MEYER, M., *De la problématologie: Langage, science et philosophie* [1986], Paris: PUF, 2008b.
- MEYER, M., *Principia Rethorica. Una teoría general de la argumentación*, trad. de G. Olave, Buenos Aires: Amorrortu, 2013.
- MOLINER, P. y TAFANI, E., «Attitudes and Social Representations: a Theoretical and Experimental Approach»: *European Journal of Social Psychology* 27 (1997), 687-702.
- PARALES-QUENZA, C. J. y VICAÍNO-GUTIÉRREZ, M., «Las relaciones entre actitudes y relaciones sociales»: *Revista latinoamericana de Psicología* 39 (2) (2006), 351-361.
- PEIRCE, C. S., *Obra lógico-semiótica*, trad. de R. Alcalde y M. Prelooker, Madrid: Taurus, 1987.
- PERELMAN, Ch. y OLBRECHTS-TYTECA, L. 1958, *Tratado de la argumentación*.

- La nueva retórica*, trad. de J. Sevilla, Madrid: Gredos, 1989.
- PETTY, R. E. y CACIOPPO, J. T., *Attitudes and Persuasion: Classic and Contemporary Approaches*, Dubuque: William C. Brown, 1981.
- PLANTIN, C., *L'argumentation. Historia, theories, perspectives*, París: PUF, 2005.
- SANTIAGO-GUERVÓS, L. E., «El poder de la palabra: Nietzsche y la retórica», en L. E. de Santiago Guervós, *Friedrich Nietzsche. Escritos sobre retórica*, Madrid: Trotta, 2000.
- SCHOEL, C., ROESSEL, J., ECK, J., JANSSEN, J., PETROVIC, B., ROTHE, A., RUDERT, S. C. y STAHLBERG, D.: «Attitudes Towards Language (AToL) Scale: A Global Instrument»: *Journal of Language and Social Psychology* 32 (1) (2013), 21-45, <https://doi.org/10.1177/0261927X12457922>.
- SEARLE, J. 1969, *Actos de habla*, trad. de L. Valdés Villanueva, Barcelona: Planeta-Agostini, 1994
- SEARLE, J. 1975, «Una taxonomía de los actos ilocucionarios», trad. de L. Valdés Villanueva en L. Valdés Villanueva, *La búsqueda del significado*, Murcia: Tecnos, 1995, pp. 449-476.
- SPEELMAN, D., SPRUYT, A., IMPE, L. y GEERAERTS, D., «Language Attitudes Revisited: Auditory Affective Priming»: *Journal of Pragmatics* 52 (2013), 83-92, <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2012.12.016>.
- WITTGENSTEIN, L., *Tractatus Logico-Philosophicus*, London: Routledge & Kegan Paul, 1922-1933.
- WRIGHT, S., «From “third place to third place”: Every day political talk in non political on line spaces»: *Javnost – The Public* 19 (3) (2012), 5-20, doi: 10.1080 / 13183222.2012.11009088.
- XIAOWEI ZHOU, V. y PILCHER, N., «Revisiting the “third space” in language and intercultural studies»: *Lenguaje y comunicación intercultural* 19 (1) (2019), 1-8, doi: 10.1080 / 14708477.2018.1553363.

