




ARGUMENTAR EN SITUACIONES DIFÍCILES

Heiner Mercado Percia
hmercado@eafit.edu.co



Retórica práctica

La retórica se convirtió, gracias a la escritura, en una compleja técnica prescriptiva, una especie de disciplina teórico-práctica en la que el orador o el ciudadano común y corriente “procede en un zigzag continuo, de la contemplación especulativa al consejo de la utilidad inmediata, del examen teórico a la recomendación práctica” (López-Eire, 1995, p. 882).

Actualmente, existen muchos manuales o textos que responden a modo de recetarios a la pregunta “qué decir” en situaciones específicas. Sin embargo, parece que son poco atractivos a la lectura aguda del teórico de la argumentación cuyo interés se concentra particularmente en los problemas de la identificación, descripción, análisis y evaluación de los argumentos; el análisis, evaluación y regulación de los procedimientos y actuaciones de los argumentadores; o la identificación y estudio de los recursos y estrategias que pueden inducir al cambio de creencias, disposiciones o acciones del auditorio.

Eemeren y Grootendorst (2011), sitúan estos manuales, con cierta suspicacia, en el dominio práctico de los estudios de la argumentación cuyo objetivo es contribuir al mejoramiento de su práctica eficaz. Esto es “[...] desarrollar medios para instruir a las personas de manera que aprendan cómo ganar un caso por medio de la argumentación y puedan evitar ser derrotadas por la argumentación de otros” (p. 43).

Objetivo

En esta presentación haré una exposición de la propuesta Philippe Breton sobre cómo argumentar en situaciones difíciles y profundizaré algunos aspectos de la tradición que, a mi modo de ver soportaría, tal propuesta para contrarrestar situaciones en las que se desprenden, de manera inesperada, agresiones y violencia físicas.

Las situaciones

Resulta necesario comenzar, como lo hace efectivamente Breton, por definir qué es una situación difícil. Iniciar por este elemento circunstancial nos sitúa en el plano retórico toda vez que se relaciona con el concepto de *kairós*, que puede entenderse como la concordancia necesaria entre una acción y la ocasión (qué), como el momento de escogencia y decisión (cuándo) y como medida de la argumentación (cuánto). *Kairós* señala el momento oportuno en el que el orador debe escoger los argumentos adecuados y omitir los inadecuados (Tordesillas, 1986). Esto implica que los oradores deben responder espontáneamente a situaciones fugaces marcadas por sus características únicas (Tindale, 2004, p. 41). En suma, la conciencia *káirika* pone los límites a toda la actuación oratoria, por lo que no hay forma de que se pueda controlar o prever completamente lo circunstancial.

Las situaciones

Muchas de las situaciones en las que se hace necesario argumentar podríamos catalogarlas como difíciles, por el hecho de que son inesperadas e implican padecer serias posibilidades de agresividad y de violencia verbal y física. No obstante, no es posible decir que las situaciones difíciles existan en abstracto, pues puede haber personas muy valientes que salgan bien libradas a situaciones de agresividad por parte de los interlocutores. En consecuencia, “el único criterio que convierte a una situación en difícil es que ésta sea sentida como tal por quien la vive” (Breton, 2005, p. 13).

¿Qué es una situación difícil?

Una situación difícil puede surgir cuando un simple diálogo de persuasión se transforma en una acalorada discusión erística por el uso repetido de ataques *ad hominem* (cf. Walton y Krabbe, 2017, p. 109) o porque, como señala Gilbert (2017, pp. 78-79), las personas discuten de formas diferentes, mientras unos lo hacen de manera tranquila y atenta a los argumentos que se exponen (porque tienen una mayor tolerancia al desacuerdo), otros, por el contrario, agreden y atacan a sus interlocutores, en otros casos, incluso algunos acostumbran a evitar las discusiones, mientras que a otros les encanta discutir. El nivel de agresividad puede ser alto o bajo, de igual forma que el nivel de disposición a participar o abandonar una discusión. Walton y Krabbe (2017), establecen una clasificación de tipos de diálogo y muestran cómo pueden darse mezclas entre los diferentes tipos gracias a las falacias o a saltos dialécticos ilícitos (pp.158-162). Definen el diálogo erístico como sustitutos de las peleas o duelos y la riña como un subtipo del erístico que da vía libre a las emociones reprimidas y en donde las partes tienen a agredirse mutuamente (p. 118).

¿Qué es una situación difícil?

Ahora bien, ¿cuáles son esas situaciones difíciles que surgen de manera abrupta y que nos dejan sin ninguna posibilidad de afrontarlas correctamente? Bretón se concentra en particularmente en cuatro situaciones, a saber, argumentar frente a personas cuyo punto de vista es radicalmente opuesto, temer a un auditorio hostil, frustrar un intento de manipulación y resistir a la agresión física. Para sortear situaciones difíciles como estas, Breton propone una especie de protocolo o método que consiste en la **objetivación, la escucha activa y la afirmación argumentada del punto de vista propio.**

Protocolo para enfrentar una situación difícil

- La **objetivación**, es la primera competencia de apoyo para sortear una situación difícil. “Consiste en objetivar las emociones propias, controlarlas y representarlas interiormente para distinguirse mejor de ellas” (Bretón, 2005, p. 39). Se trata de una especie de distanciamiento que permite observar la situación de otra manera, poder describirla con todos sus detalles y conocer sin ningún tipo de prejuicio y «desde el exterior» el acontecimiento, a uno mismo y al agresor. Por lo tanto, no implica una contención sino una transformación de las emociones para actuar mejor. Esto es lo que Gilbert (2017) llama tener conciencia de las emociones y sentimientos que se expresan.

Protocolo para enfrentar una situación difícil

- La segunda competencia es la **escucha activa**. La disposición a la escucha tiene una doble dirección pues implica hacer un esfuerzo real por comprender el punto de vista del otro, reconociéndolo empáticamente, y, por otro lado, escucharse a sí mismo para determinar mejor qué es lo que se busca en la situación. “La *escucha activa* de sí mismo y del otro es, por tanto, un recurso esencial, tanto más cuanto más difícil es la situación” (Breton, 2005, p. 40).

Protocolo para enfrentar una situación difícil

- La tercera y última competencia tiene que ver con la **argumentación** propiamente dicha, es decir, el intento por responder con la afirmación argumentada del punto de vista propio para cambiar la situación de manera pacífica convenciendo al otro para que renuncie a la violencia y se adhiera a la opinión que le proponemos (Bretón, 2005, p. 41). Así definida, la argumentación tendría como función no solo la de buscar la adhesión o reforzarla (Perelman y Olbrechts-Tyteca, 1989, p. 99), sino también generar un cambio en la situación experimentada y neutralizar la posible agresión (Breton, 2005, p, 111).

Consideraciones finales

- Ante una situación difícil tenemos tres opciones: responder con violencia, huir o tomar la palabra para intentar cambiar la situación y defender nuestra posición. Si bien la propuesta de Breton puede parecer poco viable (sobre todo en el caso de enfrentar argumentativamente a un potencial agresor en posición de indefensión en lugar de huir) y difícil de ponerla en práctica por razones como nuestra inclinación hacia la violencia o al desborde emocional, por la dificultad que tenemos para reflexionar intempestivamente sobre lo que está ocurriendo y describir internamente la situación o por que no podríamos prever todas las situaciones posibles, plantea, al menos, desde el punto de vista teórico, un aspecto interesante relacionado con lo que llamó Albaladejo la situación pre-retórica. Una situación de agresión siempre corresponde con una liberación inapropiada de las emociones que paraliza la observación, la escucha y la capacidad de argumentar (cf. Breton, 2005, p. 115).

Referencias

- Albaladejo, T. (1993). *Retórica*. Madrid: Síntesis.
- Alcídamente de Elea. (2005). *Testimonios y fragmentos*. Madrid: Gredos.
- Angenot, M. (2008). *Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique*. París: Mille et une Nuits.
- Aristóteles, (1994). *Retórica*. Madrid: Gredos.
- Breton, Ph. (2003). *L'argumentation dans la communication*. Paris: Éditions La Découverte.
- Breton, Ph. (2005). *Argumentar en situaciones difíciles*. Barcelon: Paidós.
- Eemeren, F. y Grootendorst, R. (2011). *Una teoría sistemática de la argumentación. La perspectiva pragmadialéctica*. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Fogelin, R. (1985). The logic of deep disagreements. *Informal Logic*, 7(1), 3-11.
- Gilbert, M. (2017). *Argumentando se entiende la gente*. México: Editorial Universitaria Universidad de Guadalajara.
- López-Eire, A. (1995). Retórica antigua, retórica moderna. *Hvmanitas*, XLVII, 871-907. Disponible en: https://www.uc.pt/fluc/eclassicos/publicacoes/ficheiros/humanitas47/54_Lopez_Eire.pdf
- Nardone, G. (2013). *El arte de la estratagema. Cómo resolver problemas difíciles mediante soluciones simples*. Barcelona: Herder.
- Ong, W. (2009). *Oralidad y escritura: tecnologías de la palabra*. México: Fondo de cultura Económica.
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- Platón. (1992). *Diálogos II. Menéxeno*. (J. Calonge, E. Acosta, J. Oliveri y J. Calvo Trads.). Madrid: Gredos.
- Rancer, A, y Avtgis, Th. (2006). *Argumentative and aggressive communication: Theory, research and application*. Thousand Oaks: Sage.
- Schleichert, Hubert. (2004). *Cómo discutir con un fundamentalista sin perder la razón. Introducción al pensamiento subversivo*. Madrid: Siglo XXI.
- Schopenhauer, A. (1996). *El arte de tener razón expuesto en 38 estratagemas: dialéctica erística*. Madrid: EDAF.
- Tordesillas, A. (1986). L'instance temporelle dans l'argumentation de la première et de la seconde sophistique: la notion de *kairos*. B Cassin (Ed.). *Le plaisir de parler* (pp. 31-61). Paris: Les Editions de Minuit.
- Tannen, D. (1999). *La cultura de la polémica. Del enfrentamiento al diálogo*. Barcelona: Paidós.
- Tindale, Ch. (2004). *Rhetorical Argumentation: Principles of Theory and Practice*. Thousand Oaks: Sage.
- Tindale, Ch. (2017). *Retórica y teoría de la argumentación contemporáneas. Ensayos escogidos de Christopher Tindale*. Medellín, Editorial EAFIT.
- Walton, D. y Krabbe, E. (2017). *Argumentación y normatividad dialógica. Compromisos y razonamiento interpersonal*. Lima: Palestra editores.