

# La palabra deliberante

Diez tips de argumentación para ciudadanos inteligentes

Jorge Iván Franco Giraldo



Santiago Cárdenas, *La jarrita blanca* (detalle), 1990, óleo sobre lienzo, 70 x 100 cm, Colección Suramericana de Seguros, Medellín

## 1 La condición dual de las ideas. Tolerar la ambigüedad

**P**rotágoras de Ábdera (siglo V a.C.), filósofo y sofista, enseñó la doctrina de las antilogías o “discursos dobles”, según la cual, en relación con determinado hecho o situación, era posible desarrollar discursos opuestos, desde puntos de vista alternativos; y dependía entonces de la habilidad argumentativa de los contendientes

que uno u otro de esos discursos apareciera como más fuerte o pertinente. Esta flexibilidad era tal, que podían usarse incluso las mismas ideas del oponente para, reorientándolas, obtener la conclusión deseada.

Gracias a esta pluralidad abierta de la relación entre tesis y argumentos, a la multiplicidad de caminos divergentes y convergentes entre las ideas, algo puede parecer hoy una desgracia y mañana ser motivo de sabiduría; teorías distintas podrían llegar a explicar con igual coherencia un fenómeno; posturas políticas diversas pueden coincidir en la conveniencia de una misma medida o programa de acción. La fuerza de un argumento, su justificación o su verdad, no depende necesariamente de un conjunto de ideas delimitado, ni de la adscripción a un credo en particular, o a una interpretación estrictamente literal del mismo que debiera imponerse a los demás sin necesidad de persuasión. La argumentación no es fundamentalista.

Argumentar es hacer aceptable una tesis (justificar ante otros una creencia, teórica o

práctica), aportando razones a favor y sopesando o desvirtuando razones en contra; un proceso, en cierto sentido, competitivo, de “medición de fuerzas”: la fuerza comparativa de las razones enfrentadas; y al mismo tiempo cooperativo: la verdad, o lo que sólo provisionalmente podemos considerar como tal, surge del aporte, del “rendimiento” del intercambio polémico de ideas. En este enfoque, la verdad, especialmente para asuntos comunes y de ciencia, no preexiste a la argumentación. La argumentación no es un juego predeterminado.

## 2

### Entre argumentar y persuadir. Saber vivir en controversia

En Occidente, la argumentación y la retórica (que Aristóteles definió como “la facultad de considerar en cada caso lo que puede ser convincente”) vivieron su primer momento de esplendor en la Grecia clásica, donde un ciudadano era alguien capaz de discurso y acción responsable en la esfera pública; ante diversidad de audiencias y en variedad de ocasiones (políticas, judiciales, conmemorativas y de homenaje); entrenándose para dominar los aspectos que se deben cuidar en el discurso argumentativo: el lógico: examinar, sustentar y refutar ideas; el emocional y de influencia:

persuadir y ser persuadido; y el de procedimiento: saber interactuar y conducirse civilizada y eficazmente en una discusión. Desde este punto de vista, saber argumentar es saber llevar las controversias, saber “vivir en controversia” (con uno mismo y con los demás): desempeñarse de modo inteligente en discusiones reales; seguir el curso, en cierta medida imprevisible, de un debate, respondiendo con acierto a sus derivas temáticas, lógicas, emocionales y de interacción.

## 3

### La argumentación tiene “vida propia”. Seguir el curso de una discusión

La argumentación es un fenómeno dinámico, de cambios y desplazamientos, y éstos pueden presentarse debido a maniobras de los contendientes o a las “derivadas” propias del intercambio. Una discusión conducente surge de diferencias de opinión específicas o preguntas delimitadas, y éstas a su vez van ramificándose o derivando a cuestiones conexas: podemos preguntarnos qué políticas contribuyen a promover la igualdad, pero no podemos desligar esta respuesta de una definición de qué se entiende por igualdad, o de una reflexión sobre cómo equilibrar su realización con la de otros valores, por ejemplo

el de la libertad. Pueden aflorar nuevos interrogantes, considerados más fundamentales, y abandonarse los originarios, con lo cual las fases formales de apertura y cierre se repiten en nuevos niveles de ahondamiento y complejidad. Pueden sucederse tramos de divergencia, en que se enfatiza la proliferación de puntos de vista, o tramos de convergencia, que encaminan a conclusiones o a consensos provisionales. Pueden reasignarse o invertirse, en vaivén, las obligaciones de sustentación o “cargas de la prueba”: quién pregunta y quién responde, quién debe criticar y quién debe sustentar. Se puede pasar de una indagación o discusión crítica, centrada en la búsqueda de la verdad, a una disputa emocional, centrada en la preservación de la estima y la expresión de sentimientos, o a una negociación, centrada en la armonización de intereses y necesidades individuales o de grupo.

Las dimensiones del diálogo se van sucediendo, se van superponiendo, de manera quizás impensada, y sin que los contendientes se den cuenta de que ya no discuten sobre el mismo problema, en la misma posición o de la misma manera. El diálogo polémico que es la argumentación tiene “vida propia”, más allá de las intenciones o propósitos de los participantes, y esto lo hace a la vez apasionante y productivo.

4

## Tejido de relación 1. Cuidar las emociones

Al argumentar intervenimos no sólo sobre ideas o visiones del mundo, propias o ajenas, sino primariamente sobre un clima emocional (a veces una “toma de partido” previa) alrededor de la cuestión que se discute, o de quienes la discuten. Y la disposición emocional que cada cual lleva a la argumentación (la que se revela en el rostro, los gestos, el tono de la voz, la actitud toda) se refleja empáticamente en los otros, que tienden a “responder” en consecuencia, a sintonizar, en una estela de reflejos y reverberaciones no siempre conscientes que crean un clima general de relación y percepción que facilita o dificulta el desarrollo del diálogo. Pero esto no quiere decir que las emociones sean meramente predisponentes o irracionales, que deban ser evitadas o ignoradas. No es necesario que la argumentación oscile entre la pretensión de neutralidad o frialdad emocional —que, por cierto, es también una emoción— y la asunción fanática o desbordada de las ideas.

Las emociones son reacciones adaptativas de los seres humanos ante eventos del entorno, y que predisponen para la acción —alejarse, atacar; acercarse, acoger—. Pero intuimos también que ellas guardan un vínculo —evaluativo y de razón— con creencias,



Santiago Cárdenas, *Gancho*, 1975, óleo sobre lino, 76,3 x 96,7 cm, Galería Alonso Garcés, Bogotá

valoraciones y acciones. Y así estimamos como positivas, “razonables” se podría decir, ciertas emociones: la alegría por el bien ajeno, el asombro de descubrir; como menos positivas, otras: experimentar resentimiento, ira o frustración, aunque dependiendo del motivo que las desencadena, las encontramos más o menos pertinentes; y como lesivas o fatales, otras más: el odio, el deseo de venganza. Por eso, en muchas ocasiones, el primer paso de la argumentación, lo que la hace posible, será una labor de reconocimiento, expresión y reparación de “nudos” emocionales y tejidos de relación descuidados o estropeados.

Deberíamos pensar entonces que, no la ausencia de emociones, sino ciertos estados emocionales nos hacen ecuánimes e imparciales al momento de argumentar: empatía e interés, confianza y compromiso, persistencia y esperanza. Las emociones son el soporte del flujo comunicativo en el diálogo. Proceda con

intuición, tacto y sutileza; perciba cómo experimenta cada quien esta particular situación de encuentro. Preste atención a los sentimientos, no sólo a las ideas.

## 5 Tejido de relación 2. El tono moral del debate

Cuídese de evaluar moralmente al oponente, o de atribuir determinadas intenciones (buenas o altruistas las propias, malas las del otro). Las motivaciones humanas son ambiguas. A los seres humanos nos es difícil discernir si cuando actuamos o decimos algo —u otros hacen lo propio—, lo hacemos movidos por razones, pasiones o intereses, o en términos de mezclas más o menos confusas, más o menos temperadas, de estas tres fuerzas. Y no hay ningún “método” que permita “probar” o identificar de manera inequívoca la presencia de motivos altruistas o perversos en las personas (lo que sí se sabe es que quien se atribuye altruismo, ya no lo tiene): aun con las mejores intenciones, no siempre alcanzamos a controlar los efectos de nuestros actos (no todo “nos sale como pensábamos”), y mucho menos el impacto que ellos tienen sobre los otros (no todo “se interpreta como queríamos”). Por eso los intercambios personales y sociales están expuestos de manera constante al riesgo de

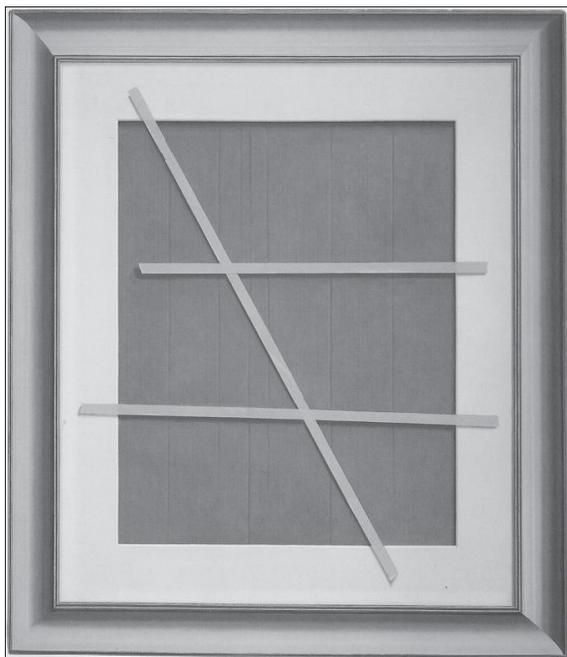
atribución errónea, malentendido y sensación de ofensa.

Atribuir intenciones, evaluar propósitos, puede resultar connatural, pero evite todo exceso de “estrategia” o sospecha, y asuma la discusión con el llamado espíritu o principio de “caridad” o de interpretación benevolente, que anima a desplegar la actitud de búsqueda de coherencia en los argumentos y en los actos del otro, y a creerlos sinceros: presumir que lo que dice el otro podría apoyarse en buenas razones, presentes o por explorar, y que sus actos corresponden a sus mejores posibilidades de evaluación y decisión dada la situación. Despliegue también un espíritu de cooperación o de contribución pertinente, lo que no excluye la actitud crítica o escéptica (incluso en las ocasiones en que actuamos como “abogado del diablo”, podemos hacer así el mejor aporte al debate). Muéstrese, además, dispuesto a que sus ideas sean criticadas, así como a allanarse al mejor argumento, a ser consecuente, a ser persuadido tanto como a persuadir.

Recuerde que cuando nos dedicamos a calificar intenciones o rasgos personales del oponente, más que a examinar argumentos, hechos o situaciones condicionantes, podemos representarnos al otro como un “enemigo”, incurrir en el ataque a la persona (falacia ad hominem) o en la guerra verbal de imputaciones y descalificaciones. Se ha roto la tensión creativa entre competición y colaboración en el debate, el espíritu de reciprocidad igualitaria propio del diálogo, y nuestra argumentación —si todavía puede llamarse así— se prolonga en escaladas de desconfianza y ataque, o languidece hasta el punto muerto del desprecio y la incomunicación.

6

La consideración integral del argumento contrario. Escuchar



Santiago Cárdenas, *El marco con cinta*, 1982,  
 óleo sobre lino, 113 x 97,3 cm

Refutación y sustentación se refuerzan entre sí, sea que se desplieguen en secuencias separadas, o que se entrelacen, simultáneas, vertebradas en una misma secuencia o “agenda común” de cuestiones clave por examinar en relación con el problema. Como primer paso, ¿podría usted citar de manera completa, reconstruir, el argumento contrario; parafrasearlo o referirlo punto por punto, de manera metódica, sin distorsionarlo o tergiversarlo, ahondando en sus antecedentes y puntos de partida: no sólo qué dice el otro, sino con base en qué lo dice, de dónde parte para decirlo? ¿Con tanta precisión y cuidado, que el otro pudiera aprobar esta versión de su argumento? Luego, en lugar de apresurarse a criticar, ¿puede señalar las fortalezas del argumento contrario, “rescatar” y

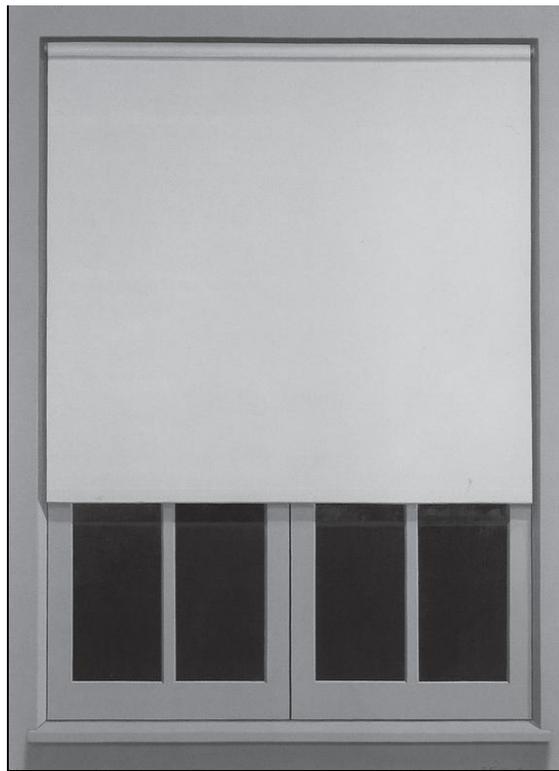
conceder sus puntos fuertes, sugerentes o fructíferos?; ¿qué hay de cierto en el argumento contrario? Finalmente, ¿puede indicar con precisión en qué puntos es débil, qué fallas presenta?: ¿un alcance excesivo de su tesis; o sus argumentos son insuficientes, irrelevantes, incompatibles?

Ahora, exponga su punto de vista y sus argumentos, procediendo también de manera clara y ordenada (anunciando los pasos que va a seguir), con actitud hipotética, exploratoria, anticipando objeciones, considerando posibles excepciones y contraejemplos, delimitando adecuadamente el alcance de su tesis. Recapitule y verifique a cada tanto que el otro “le sigue”. Sea perceptivo: “escuche la escucha” de su oponente.

La buena argumentación es, toda, un proceso de escucha y anticipación: saber escuchar es la mejor forma de ganar la atención del otro; y, de manera duradera, sólo nos persuade quien previamente nos ha escuchado. Quien nos escucha, quien nos refleja de manera inteligente, hace que, quizás por primera vez, reparemos en nuestro propio pensamiento, y nos sorprenda ver emerger ideas, líneas de argumentación o consecuencias insospechadas, que no sabíamos implícitas allí o que no habíamos tenido en cuenta. La buena persuasión es siempre autopersuasión.

## 7 Palabras vivas. Cultivar una relación consciente y enriquecida con la lengua

La argumentación, en su aspecto retórico, es un arte de presentación de las ideas a la sensibilidad y a la consciencia, nos recuerda el gran filósofo y retórico del siglo XX Chäim Perelman. Y las palabras son el instrumento vivo de esta evocación que trae las cosas a la presencia, las redefine y las matiza: ¿es lo mismo tristeza que depresión, nostalgia que melancolía, abatimiento que desánimo?; ¿gobierno que Estado, poder que instituciones, dominación que regulación? No, si contamos con la necesaria riqueza de palabras, connotaciones y formas de elaboración; de otro modo, simplemente diremos que “las cosas son lo que son”. Una buena metáfora reorienta la atención, provee marcos de percepción alternativos, enfatiza puntos de vista: “La vejez, tarde de la vida” (Aristóteles), sugerente, ¿verdad?; “el ajedrez de la guerra”, de cálculo y frialdad, ¿no es cierto? Una ironía sin ataque, pero punzante, rompe la inercia de nuestras creencias vanas: “Todos quieren volver a la naturaleza, pero no a pie” (Petra Kelly). Un aforismo preciso, evocado a propósito, condensa en su brevedad situaciones últimas: “Los límites de mi lenguaje son los límites de mi mundo” (Ludwig Wittgenstein).



Santiago Cárdenas, *Ventana verde*, 1982,  
óleo sobre lienzo, 172 x 127 cm

Pero no exagere: cuide que las palabras y las figuras se usen de manera mesurada y oportuna: para crear disonancia, “hacer pensar”, sugerir, afianzar una conclusión. Evite la profusión gratuita de figuras e imágenes puramente ornamentales, la pose retórica, la pretensión de ingenio, que merecen justo repudio, por degradar la retórica (un arte venerable) a palabrería insustancial. “La palabra es un poderoso soberano que, con un cuerpo pequeñísimo y completamente invisible, lleva a cabo obras sumamente divinas. [...] acabar con el miedo, desterrar la aflicción, producir la alegría o intensificar la compasión”, proclamó

en su Encomio de Helena el sofista Gorgias de Leontinos (siglo V a.C.).

## 8 Límites y puntos de quiebre. El gusto por la complejidad

La paradoja es la contradicción aparente cuya resolución obliga a pasar a un nuevo punto de vista o nivel de comprensión. Hay paradojas inocentes: “Posdata: Si no recibes esta carta es porque se perdió. Por lo tanto te ruego que me escribas para hacérmelo saber”; las hay enigmáticas: “No hacer nada, y que nada quede sin hacerse” (Lao Tsé); como las hay consoladoras: “La felicidad suprema en la vida es tener la convicción de que nos aman por lo que somos... o mejor dicho, a pesar de lo que somos” (Víctor Hugo). La coexistencia de cosas que no es concebible en un nivel habitual de comprensión (el amor como valoración), se revela plausible en el nuevo nivel (el amor como aceptación), aportando una nueva coherencia o dirección para una realidad contradictoria, con propensión a la consecuencia insospechada o al “efecto de devolución”.

El dilema, a su vez, examina dos (o más) alternativas de respuesta teórica o práctica a una pregunta o a un problema de argumentación, y encuentra que cualquiera de ellas que elijamos

comporta consecuencias negativas o incoherentes en alguna medida, y que, en ausencia de alternativas adicionales viables, habremos de elegir el mal menor u optar por equilibrios no plenamente satisfactorios. Todos los problemas que realmente lo son configuran dilemas: el crecimiento de la población, el cambio climático, la opción estado-mercado. Y la estructura de cualquier decisión humana es dilemática: elegir y perder. No es posible plasmar en un todo armónico, con igual plenitud, la realización de los diversos fines y valores humanos.

También por limitaciones prácticas: los problemas colectivos involucran a muchas personas, no accesibles cara a cara; ya no se actúa sobre un oponente, sino sobre terceros, públicos distantes o grupos con grados diversos de capacidad o interés en la participación. La intención de cambiar creencias y preferencias mediante la argumentación y la deliberación pública da paso a la tarea de alinearlas o equilibrarlas mediante mecanismos como el voto y la negociación.

No espere que la argumentación transcurra de manera lineal, deductiva o unidireccional, como un camino sin tropiezos o un río sin meandros. La argumentación puede desembocar en situaciones conceptuales, emocionales y prácticas de paradoja y dilema, de límite e irresolución, de complejidad y perplejidad. Y

eso no es malo, sino justamente el acicate del pensamiento.

## 9 En defensa de las falacias. Una actitud ante el error

Las falacias son errores argumentativos o de razonamiento que tienen apariencia de corrección y verdad. En contra de lo que se suele creer, son el resultado de limitaciones cognitivas difícilmente salvables: por más que el cerebro humano sea una máquina formidable, la mente muestra deficiencias de rendimiento para atender varios hechos al mismo tiempo, recuperar de la memoria o registrar toda la información relevante, o examinar y compatibilizar todas las creencias que poseemos. Las falacias son, claro, errores; en la argumentación o en el razonamiento, pero errores no tan escandalosos como pensamos, ni tan evitables como presumimos. No son tampoco una maniobra deliberada (una “argucia”), sino sucesos fruto de la deriva y de las tendencias, no siempre controlables, del pensamiento y las controversias. Más que “cometer” falacias, las “padecemos” o nos “deslizamos” hacia ellas. De modo que tampoco es necesario atribuir mala fe tras la falacia o el error de juicio (incluido el error de juicio en asuntos sociales y políticos); el error como tal no constituye mentira o falta moral.

Más bien, sea consciente de la falibilidad, especialmente la propia, y esté en guardia contra las falacias o errores más frecuentes: ignorar evidencia en contrario (o sesgo de confirmación: atender sólo información que confirme nuestras posiciones); generalización apresurada (sin examinar información suficiente); pensar con el deseo (tendemos a ver como más probable aquello que deseamos o esperamos); ser “inteligente a posteriori” (cuando ya las cosas han pasado y se conoce el resultado de las decisiones tomadas); obedecer ciegamente a la autoridad (“sólo cumplía órdenes”); creer que “el mundo es justo” (y que cada cual propicia “lo que le sucede”); pensamiento de grupo (adoptar las creencias del grupo, por temor a ser rechazado); falso consenso (creer que nuestras ideas son “naturalmente” compartidas por los otros); “muñeco de paja” (caricaturizar o tergiversar el argumento contrario para atacarlo con facilidad); confundir causas con efectos (creemos que “los ríos ‘pasan’ por las ciudades”, pero, pensándolo mejor, podría ser que “por lo común las ciudades se asienten cerca a los ríos”)... Y así, muchas más, en una enumeración que puede hacerse interminable y decepcionante. Por lo que, mejor, si quiere usted “curarse” definitivamente de este mal, no vacile en hacer suya la buena divisa escéptica: “Confiamos / en que no será verdad / nada de lo que pensamos” (Antonio Machado).

## Quien pierde, gana. ¿Para qué argumentar?

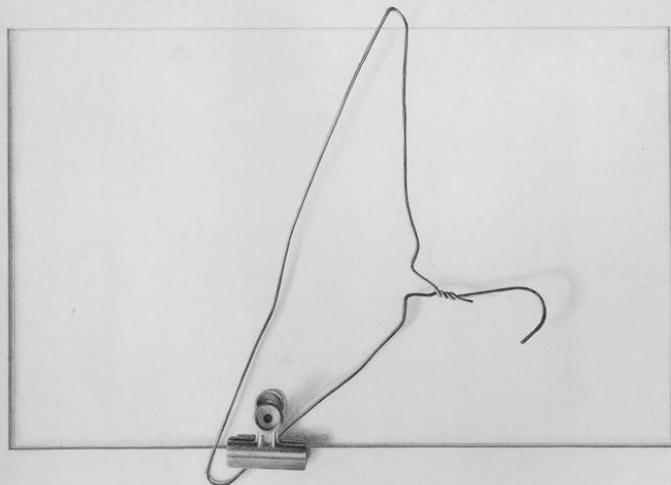
El balance final de una discusión no es siempre alentador (al menos para quien busque a ultranza llegar a “la verdad”, convencer o vencer). En el mejor de los casos, la argumentación logra un consenso o acuerdo provisional, o la resolución parcial, o de un aspecto menor, del problema; incluso, puede hacer que el problema se sustituya por otro o se descarte como tal. También suele suceder que las controversias terminen por agotamiento de los participantes o por la intervención de algún árbitro investido de la necesaria autoridad, por desvanecimiento, disminución de interés o “muerte natural”.

Con todo, no debemos equivocarnos: hay otros medios de acción, y la persuasión no siempre es inmediata, pero la buena argumentación es, de lejos, superior, a corto y a mediano plazo, respecto a la coacción y la manipulación (que se condenan a “dormir siempre sobre sus bayonetas”); porque la persuasión aplica “una fuerza que no genera dominación”, y sus cambios pueden ser perdurables; y muy especialmente, porque la argumentación es la única herramienta capaz de esclarecer y replantear no sólo los problemas, sino los

marcos conceptuales y emocionales en que ellos se originan o se resuelven.

Pero, por esto, tampoco deberíamos entusiasmarnos en exceso, sino ser humildes. No pretendamos que nuestra argumentación supondrá tal conmoción para el otro como el camino de Damasco para san Pablo: un cambio radical de identidad, creencias y propósitos. La buena argumentación vive también de los pequeños gestos y los pequeños efectos: el coraje de quien, en situaciones difíciles, de apatía e intimidación, afirma razonadamente su derecho o su posición; el valor de reconocer un error que podíamos haber ocultado; una idea que, pasados los años, resuena aún sin que alcancemos a dilucidar por completo su significado.

Entonces ¿para qué argumentar? Se argumenta para aprender, para esclarecer los problemas — quizás no para resolverlos—, por el gusto de debatir. En la argumentación “quien pierde, gana”. Gana quien más corrige sus ideas, quien más se renueva, quien más aprende; en suma, quien más se ve persuadido.



Santiago Cárdenas, *Clip y paspartú*, 2005, lápiz sobre papel, 50,8 x 70,5 cm

- 6 Jean Guitton, *Nuevo arte de pensar*, 3.a ed., Bogotá, San Pablo, 1994, pp. 138-139.
- 7 Philippe Breton, *Argumentar en situaciones difíciles*, Barcelona, Paidós, 2005, p. 15.
- 8 Christian Plantin, *La argumentación*, Barcelona, Ariel, 1998, p. 6.

Jorge Iván Franco Giraldo es filósofo y magíster en Ciencia Política de la Universidad de Antioquia. Dirige la Editorial de la misma Universidad. Escribió este artículo para la Agenda Cultural Alma Máter.

## Referencias

- 1 Aristóteles, *Retórica*, Madrid, Alianza, 1998, 1355b, p. 52.
- 2 Nicholas C. Burbules, *El diálogo en la enseñanza. Teoría y práctica*, Buenos Aires, Amorrortu, 1999, pp. 65-72.
- 3 Chaïm Perelman, *El imperio retórico. Retórica y argumentación*, Bogotá, Norma, 1997, pp. 57-60.
- 4 Sofistas. *Testimonios y fragmentos. Traducción y notas de Antonio Melero Bellido*, Madrid, Gredos, 2002, pp. 119-120.
- 5 P. Hughes y G. Brecht, *Círculos viciosos y paradojas. Una antología de paradojas lógicas, literarias, científicas, matemáticas y visuales*, Madrid, Juegos & Co. /Zugarto Ediciones, Colección de mente, 1994.