

“Argumentando se entiende la gente” de Michael A. Gilbert

Reseña

Ángel Adrián González Delgado
angeladriang@gmail.com
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NAYARIT
Nayarit, México

Fecha de recepción: 12-05-18
Fecha de aceptación: 13-06-18



GILBERT, MICHAEL (2017).
Argumentando se entiende la gente
(Traducción de Fernando Leal Carretero).
Guadalajara, México: Universidad
de Guadalajara.
(159 pp.)
ISBN: 978-607-742-882-4

Aquella célebre frase de Baltasar Gracián que dice: “lo bueno, si breve, dos veces bueno” bien podría emplearse para caracterizar el libro *Argumentando se entiende la gente* de Michael A. Gilbert¹, una obra cuya estructura la conforman tan sólo tres cortos apartados: parte 1, *Todo sobre los argumentos*; parte 2, *Todo sobre los argumentadores*; y parte 3, *Argumentando se entiende la gente*. Esto, claro está, además de su Introducción, secciones de Ejercicios y Lecturas recomendadas. El libro en su totalidad, al menos en su versión en español, ronda 145 páginas

¹ Publicado en 2014 en su versión original en inglés por Broadviwe, y en 2017 traducido al español por Fernando Leal Carretero y publicado por la Universidad de Guadalajara.

aproximadamente. En eso le va su brevedad. Lo bueno del libro, en cambio, no se reduce a lo breve de este, sino que obedece a otras razones. Una de ellas es la forma clara con que se expresan las descripciones, tesis y argumentaciones contenidas en él. El lenguaje empleado por su autor es cortés y ameno, pensado y dirigido para un público que se aproxima a la teoría de la argumentación contemporánea desde algunos saberes previos pero igual desde el desconocimiento total (suponiendo que eso sea posible) de aquellos lectores que por primera vez se acercan al tema de la argumentación.

Ahora bien, en cuanto a su contenido y no sólo a su forma, existen también razones para sostener una valoración positiva del libro mismo. Por ejemplo, mostrar la necesidad de complementar o, mejor, ir más allá de las meras técnicas que se suelen aprender en un curso de pensamiento o razonamiento crítico; técnicas que, por lo común, suelen enfocarse en los argumentos entendidos como productos y no tanto como prácticas dinámicas entre personas. *Argumentando se entiende la gente* busca atender entonces lo que ocurre entre personas reales cuando argumentan, en situaciones reales de argumentación; no sólo se pretende llevar a cabo un análisis al respecto, sino con base en ello propiciar el desarrollo de habilidades argumentativas.

Otra de las razones para valorar el libro tal como lo hemos hecho es que su autor logra sintetizar una serie de ideas tanto propias como ajenas, según él mismo lo explica, en torno a la argumentación misma; ideas aquellas que se vienen formando tiempo atrás pero que ahora son presentadas refinadas y sintetizadas: principalmente la distinción entre *argumentación clínica* y *emocional*, y *argumentación caótica* y *argumentación ordenada*. Dicha distinción beneficia para una mejor y mayor comprensión del tipo de dinámica argumental que puede suscitarse. Aunado a esto, Gilbert incorpora de los pragma-dialécticos su propuesta de las *etapas de una discusión (argumentación)*. Esto es de suma importancia, pues —siguiendo a Gilbert— saber en qué etapa de la discusión (argumentación) nos

encontramos nos permite también saber a dónde ir o a dónde volver y enmendar la situación. Sin embargo, el autor de *Argumentando se entiende la gente* pausa —por decirlo así— y advierte que, a pesar de la distinción hecha atrás y de la inclusión de las etapas de la argumentación, se debe tener muy presente que la argumentación se desarrolla desde distintos tipos. En una *simplificación horrorosa*, según se señala en el mismo texto, los tres tipos de argumentación que se distinguen son estos: *de investigación*, cuya meta es la verdad; *de persuasión*, donde la meta es inducir una creencia en alguien; y por último, *de negociación*, donde la meta es un acuerdo mutuamente ventajoso. Hasta aquí, todas estas distinciones, etapas y tipos de argumentación, conforman las consideraciones que Gilbert hace respecto a los argumentos. Vayamos ahora a la parte de las personas, de los argumentadores.

Según la postura de Gilbert, no se debe perder la atención hacia las personas que argumentan. Eso es fundamental para comprender el proceso y la compleja dinámica de aquello que llamamos argumentación. En *Argumentando se entiende la gente*, se recuperan dos conceptos clave de la teoría gilbertiana: *argumentación multimodal* y *coalescencia*. El primero hace referencia a una tesis que señala que la argumentación no se reduce a un único modo de darse, sino, por lo menos, a cuatro modos distintos: *lógico*, *emocional*, *visceral* y *kisceral*. La argumentación en su modo *lógico* se caracteriza por ser lineal, fácilmente moldeable (o traducida formalmente), y darse por premisas y conclusión sencillas de identificar. La argumentación *emocional*, en cambio, está caracterizada principalmente por el énfasis que se da a las emociones por encima de lo que se dice. En este modo, tanto el tono de voz como la expresión corporal son los aspectos más relevantes, no así las palabras que se enuncian. El tercer modo es el *visceral*, que no debe tomarse como un sub-modo del anterior, pues, aunque en el español comúnmente nos referimos a las discusiones viscerales como sinónimos de emocionales, Gilbert lo entiende de manera distinta; para él lo visceral hace referencia



a lo físico, a todo lo que rodea de manera relevante (e incidente) al argumento, a la circunstancia o escenario en que se da el mismo. Por último, el modo *kisceral* comprende todo aquello que concierne a lo intuitivo, a lo espiritual o la fe. Para este modo argumental en particular se requiere más explicación o bien un ejemplo. El término proviene de la palabra japonés *ki*, que significa energía. Se relaciona a aquellas creencias desde las cuales argumentamos y que no tienen que ver —al menos no directamente— con los otros modos. Cuando, por ejemplo, Sofía dice a Lionel que ella no acudirá a esa fiesta puesto que el lugar donde se llevará a cabo le causa un *mal presentimiento* así como el hecho de que algunas de las personas que ahí estarán presentes le generan *malas vibras*, Lionel puede responderle que está loca y no hay razón para creer eso. Sin embargo, el hecho es que Sofía sí proporcionó sus razones, su argumento, sólo que no fue en un modo lógico sino *kisceral*. Sofía recurrió a *presentimientos* y aludió a cierta energía, o *vibras*, para justificar que no irá a la fiesta. En esto, dice Gilbert, puedes estar de acuerdo o no pero el asunto no es —al menos no por el momento— eso, sino que hemos de reconocer la existencia de dicho modo argumental y entenderlo tal cual es.

Esos cuatro modos argumentales muestran, además del hecho de que la argumentación no es monomodal, que a partir del reconocimiento de los mismos se puede avanzar o mejorar los procesos argumentales hasta poder lograr *coalescencia*, es decir, comenzar con un acuerdo y avanzar hasta toparse con un desacuerdo, luego fijarse dónde se está y examinar con mucho cuidado cómo evitarlo o disolverlo. Vale citar aquí literalmente las palabras con las que Gilbert explica su concepción de coalescencia, que es para él: "...la localización de valores, creencias y fines compartidos, con lo cual puedes tratar de fusionar tus intereses con los de tu contraparte y construir sobre cosas básicas sobre las que hay acuerdo" (Gilbert, 2017: 74). Esto, supone Gilbert, nos lleva a plantear una difícil pero necesaria regla si pretendemos lograr dicha coalescencia: "Sé más heurístico que tu contraparte." Y así con esta

regla —quizá la regla principal de la coalescencia— se da pauta para la última parte del libro.

En el tercer y último apartado se persigue conectar satisfactoriamente lo estudiado en los apartados previos. Se explicitan algunas otras reglas de la argumentación coalescente y, luego de todo lo esbozado y analizado por Gilbert, se llega así al terreno práctico, al proceso en acción. Pero todo esto es antecedido por un ejercicio de clarificación acerca de los conceptos *heurística*, *ethos* y *auditorio*. Describamos brevemente dicha clarificación.

Se mencionó en otro apartado previo que, entre los tipos de diálogo (argumentación) existentes, uno de ellos es el de investigación; ese mismo puede ser considerado *heurístico*, pues es aquel donde se ejerce la cooperación en su mayor grado posible. Que este diálogo o argumentación se dé obedece a múltiples factores: historial personal entre las partes argumentantes, lo que esté en juego, estados de ánimo, relaciones de género y de poder, el escenario o contexto, entre otros. Estos factores deberán detectarse por la persona que pretenda llevar a cabo una argumentación como la que se viene describiendo. El autor de *Argumentando se entiende la gente* presenta algunos ejemplos donde se observa cómo puede suscitarse un diálogo heurístico. Aquí compartimos el más breve de ellos: "Si mi jefe acaba de volver de reunirse con su jefe y se le ve alterado, y entonces me mira con ojos de '¿y ahora qué?', ciertamente voy a dejar mi petición de asueto para un mejor momento" (Gilbert, 2017: 92). Pensemos que en realidad no se dio diálogo ni argumentación alguna. Aunque eso es cierto, en efecto corresponde a lo que se ha descrito anteriormente, pues no existirían aquellas condiciones mínimas para que se pudiera dar dicha argumentación. El sujeto del ejemplo tomó en consideración el contexto además del estado de ánimo de su interlocutor y, con base en eso, consideró no apropiado tocar el tema. El sujeto atendió a factores que posibilitan o no el desarrollo de un diálogo heurístico.

El segundo concepto que Gilbert retoma y clarifica es el de *ethos*, un concepto de suma relevancia para su teoría de la argumentación. Aunque tradicionalmente el *ethos* se refiere a la reputación o

carácter de las personas, Gilbert lo usa para hablar de la honestidad, confiabilidad e historia personal entre las personas argumentantes. Estos componentes, por decirlo de alguna manera, impactan o inciden en la manera en que se da el trato interpersonal. Así, si de argumentación se está hablando, el *ethos* no puede no ser considerado.

El último concepto de mayor relevancia que conforma la parte teórica del último apartado es el de *auditorio*. Este concepto, aunque no es introducido a los estudios de la argumentación por Gilbert, sí es recuperado para su teoría propia. Hablar de un auditorio es hablar en realidad de *puntos en común* o *zonas de contacto*; se refiere a las creencias compartidas, a aquello que se tiene en común entre las personas argumentantes. Sin dichos puntos o zonas, sin ese mínimo de ideas y valores en común, no existe ni podría darse tampoco una plataforma desde la cual empezar a dialogar, discutir o argumentar. Según la propuesta gilbertiana lo extraño sería discutir con personas con las que no tenemos algo en común, pues en realidad siempre estamos dialogando o argumentando con personas cercanas a nosotros, con personas con las que sí tenemos puntos en común o zonas de contacto. Nuestras creencias y valores compartidos posibilitan la comunicación interpersonal a la que antes nos referimos.

Enunciados y clarificados esos tres conceptos, Gilbert presenta para finalizar un esbozo de proceso argumentativo, procesos reales, *de facto*. Muestra así la aplicación de su teoría y concluye enunciando una serie de reglas además de lo que bien podemos llamar *ideales* para un buen argumentador:

1. Sé razonable
2. No seas dogmático
3. Escucha bien
4. Sé empático

Entre buenos argumentadores siempre quisiéramos encontrar una mutua atención, ser escuchados con cuidado, intercambiar ideas con personas razonables, de mente abierta y empáticas. Todo esto se resume en lo que Gilbert llama la "Regla de oro de la argumentación: *Discute con alguien de la misma manera que te gustaría discutir contigo*" (Gilbert, 2017: 115).

Iniciamos esta reseña indicando que *Argumentando se entiende la gente* es una obra bien valorada, buena, tanto por su contenido como por su brevedad. Eso es algo con lo que las personas que lean el libro podrán estar de acuerdo o discrepar, pero sin duda, al margen de su juicio, el libro ampliará su percepción en torno a esa práctica humana común que llamamos argumentación.

