

¿Qué es un argumento emocional?
o: ¿Por qué los teóricos de la argumentación
disputan con sus parejas?*

Michael A. Gilbert

Introducción

Los argumentos, tal y como ocurren cotidianamente, son interacciones sociales profundamente complejas. Sólo en unos pocos casos los argumentos exhiben una forma que los hace susceptibles de análisis por medio de la lógica o de la Teoría de la Argumentación. Una buena dosis de manipulación o transformación se requiere para convertir una argumentación espontánea en algo que pueda ser identificado como conteniendo premisas y haciendo afirmaciones, por no hablar de diferenciar entre datos, soportes, etc. Estas dificultades pueden ser superadas, y para hacerlo diferentes sistemas han sido propuestos y estudiados desde hace ya un buen tiempo. Pero la dificultad con la mayoría, si no con la totalidad, de todos los métodos empleados es que invariablemente suponen que la estructura lógica del argumento “subyacente” es lo que conforma su esencia. El resultado es que la mayoría de sistemas buscan deshacerse, eliminar, o transformar aquellos componentes de los argumentos que no son considerados como esenciales.

En otro escrito he sostenido que todo argumento invariablemente incluye elementos no lógicos que son esenciales para su comprensión adecuada (Gilbert 1994). En particular, los modos no lógicos incluyen el emocional, el visceral, y lo que yo he llamado el modo *kisceral* o intuitivo. Analizar un argumento sin considerar dichos modos es arriesgarnos a malentender

*Publicado originalmente como ‘Emotional Argumentation, or, Why Do Argumentation Theorists Argue with their Mates?’ *Analysis and Evaluation: Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation, vol. II*. F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J.A. Blair, y C.A. Willard (eds.), Amsterdam: Sic Sat, 1995. Traducido por F. Marulanda y N. Luna.

completamente su objetivo y, por ende, a no captar la esencia de la comunicación. Esto es así, he afirmado, porque frecuentemente el modo lógico no es el único conducto de elementos cruciales del mensaje, o de su alcance pretendido. Es decir, uno podría modelar el argumento respetando sus líneas lógicas y perder completamente de vista su punto principal, tal y como éste está siendo entendido por los participantes en la interacción. De hecho, en al menos algunos casos, si no es que en muchos, la mejor manera de abordar un argumento es considerarlo como dominado por uno de los modos no lógicos, en el sentido de que sólo puede ser realmente comprendido tras apelar a ese modo particular.

Un impedimento importante a la exploración de la argumentación emocional se encuentra en las definiciones estándares de argumento que se ofrecen en la literatura especializada. Éstas casi siempre requieren que un argumento tenga una cierta estructura o alguna otra conexión concreta entre la afirmación que ha sido identificada y el proceso del argumento. En algunos casos la conexión se localiza en la *intención* de los participantes, mientras que en otros se la ubica en la manera en la que el argumento se desenvuelve.¹ En vez de presentar objeciones a dichas definiciones, introduciré dos pares de distinciones que nos permitirán discutir la cuestión con mayor facilidad.

Los dos pares de distinciones se alinean en torno a dos ejes. El primer eje concierne el grado en el cual está estructurada la argumentación. En la medida en que la interacción tenga premisas identificables y afirmaciones, y en la medida en que los participantes procedan de una manera que respete la presentación de tales características argumentativas, diremos que la argumentación es más o menos *linear* (un término que prefiero a ‘lógica’, que está cargado de teoría.) El polo opuesto de este eje está ejemplificado por argumentos en los cuales se presta poca atención a lo que ha sido dicho, en los cuales los participantes se verían en dificultades para responder a la pregunta: “¿de qué trata este argumento?”, y tendrían serios problemas para describir la posición de su oponente de manera aceptable para él o ella.² Argumentos que ejemplifiquen esta característica serán llamados *caóticos*. Debe recordarse que estamos tratando de un eje, y que el rango de argu-

¹No discutiré aquí las varias maneras en que puede definirse un argumento, ni las implicaciones de tales definiciones. Para una discusión completa de estos asuntos, véase (Gilbert 1990).

²Este es, de hecho, un test adecuado para medir buen entendimiento en la argumentación. Pero nótese que también puede suceder que haya malos entendidos en argumentos lineares.

mentaciones que van de las altamente lineares a las completamente caóticas es muy amplio.

El segundo eje está anclado en un extremo por argumentación altamente abstracta en donde hay poca evidencia de que los participantes estén apegados a las posiciones que defienden. Este tipo de argumentación será denominado *clínico*. En el otro extremo están los argumentos que exhiben una buena medida de apego personal, y en los cuales lo que está en juego a nivel psicológico parece ser más relevante para el resultado de la argumentación que las afirmaciones que de hecho se están haciendo. Este tipo de argumentos serán llamados *emocionales*, y el segundo eje atraviesa el campo que va desde los argumentos puramente clínicos, a los altamente emocionales. Es importante darse cuenta que un argumento puede parecer clínico cuando en realidad es bastante emocional. El eje clínico/emocional no está necesariamente caracterizado por el sonido y la furia, aunque, por supuesto, un argumento emocional sí puede estarlo. De hecho, los gritos y otras muestras abiertas de enfado o agresividad no son necesariamente concomitantes con ninguno de los dos extremos axiales. Puede darse un argumento emocional/caótico que es razonablemente calmado, y no presenta signos explícitos de tosquedad, mala educación, etc.

La siguiente figura ilustra los dos ejes.

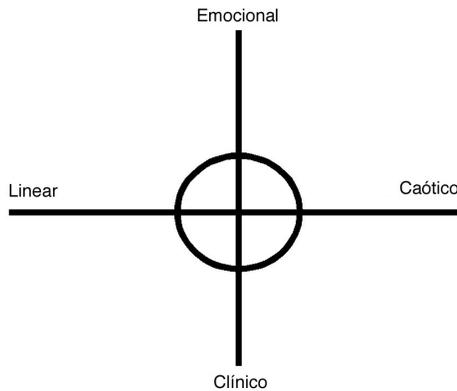


Figura 1: Los dos ejes, con el área dentro del círculo indicando el rango normal.

Definiré lo que es un argumento en sí simplemente como una inter-

acción comunicativa centrada en un desacuerdo. Ésta es obviamente una definición muy amplia, y aquellos que prefieran que ‘argumento’ sea un término honorífico que se da únicamente a ese subconjunto de disputas comunicativas que son simultáneamente lineares y clínicas, la juzgarán demasiado amplia. Pero insistir en una definición estrecha a estas alturas sería ignorar la cuestión de la existencia de los argumentos emocionales, por no decir nada del papel que éstos juegan. Espero, pues, que la definición amplia sea admitida.

La existencia de argumentos emocionales

Claramente no puede haber duda o cavilación acerca de la presencia de emociones en la argumentación. Todos los estudiosos del tema reconocen que algunos argumentos son emocionales, a veces *muy* emocionales. Sin embargo, y aquí llegamos al quid del asunto, un gran número de especialistas afirman que para entender la argumentación tenemos que eliminar, analizar hasta hacer desaparecer, o de alguna otra manera filtrar el componente emocional. La argumentación debe ser encontrada en las palabras o las estructuras, pero no en los sentimientos de los participantes. En otras palabras, el verdadero debate no se centra sobre la pregunta de si existen o no argumentos emocionales, sino sobre si los argumentos emocionales necesitan ser purificados, o, por lo menos, descontaminados, antes de pasar a su investigación. Las posiciones en este respecto van desde aquellos que parecen pensar que las emociones no tienen lugar alguno en la argumentación, hasta aquellos que no sienten que haya problema si existe algo de contenido emocional, siempre que éste no se convierta en el foco principal, u oscurezca la estructura lógica o la naturaleza dialéctica de la empresa argumentativa. Yo pienso que estas posiciones son demasiado estrechas, y argumentaré que varias técnicas y sugerencias puestas a nuestra disposición por la Teoría de la Argumentación dan mayor cabida a la argumentación emocional de lo que puede suponerse inicialmente. Haré un recuento de esas técnicas, y luego aduciré que hay muy buenas razones para pensar que ignorar el contenido emocional de un argumento puede llevarnos a analizarlo incorrectamente.

En los tiempos en los que la Teoría de la Argumentación todavía rodaba por el lodo del pantano lógico primordial, D.J. O’Keefe introdujo la distinción entre argumento₁ y argumento₂. Esta distinción, tan común en el inglés,[†] no era tenida particularmente en cuenta en la Teoría de la Ar-

[†][N. del T.: En inglés, la palabra ‘argument’ es ambigua, pudiendo significar, ya sea lo

gumentación, lo que parecía invitar a un buen número de confusiones. Respecto a los argumentos emocionales, el punto que quiero hacer aquí es el siguiente. Es claro que argumentos emocionales ocurren más evidentemente cuando contemplamos argumentos₂ (e.g., disputas) que cuando contemplamos argumentos₁, puesto que es en el intercambio de opiniones que las emociones son más visibles. Sin embargo O’Keefe no impuso el requerimiento de que un argumento₂ debía ser clínico o linear para ser clasificado como un argumento propiamente dicho. Al contrario, uno de los objetivos de la distinción era el permitirnos utilizar el término ‘argumento’ en contextos en los cuales las identificaciones hechas tradicionalmente pueden no ser tan claras. Después de todo, los Teóricos de la Argumentación bien pueden preferir cierto tipo de argumento, lo que no significa que éste tipo sea el único que se observa — ni siquiera entre ellos mismos. La cuestión más difícil de responder es si tiene sentido decir que un argumento emocional es un argumento₁ según el modelo de O’Keefe. Consideremos el siguiente fragmento de un argumento₂.

- [1] Pablo: Tú nunca escuchas ni una palabra de lo que te digo.
María: Sí, y tú estás pendiente de cada una de mis sílabas.

El ejemplo [1] puede analizarse viendo la afirmación de María como la denegación de la aseveración hecha por Pablo. Su premisa entonces se entiende como la aseveración de que Pablo tampoco es un buen escucha. El argumento es un *tu quoque* clásico, y la mayoría de los estándares analíticos no lo darían por bueno. Lo anterior no impide, sin embargo, que sea relativamente fácil extraer el argumento₁ del argumento₂. También podemos imaginar fácilmente las palabras en [1] siendo proferidas en un tono elevado, tal vez vehemente. Yo creo, pues, que en el ejemplo [1] tenemos un argumento₁ de tipo emocional. ¿Cómo sabemos que es un argumento emocional? Porque fuimos testigos del mismo. En sí, [1] es solamente un mal argumento. Pero tomado en el contexto de una relación íntima típica, la mayoría de nosotros puede identificar el estilo que el ejemplo exhibe, un toma-y-dame conyugal del que sólo puede esperarse que no pase a mayores. El punto es que analizar y despachar el argumento de María como un simple *tu quoque* es no captar

que entendemos en castellano por ‘argumento’, o bien una discusión, disputa, o querella. En (O’Keefe 1982), entre otros lugares, se define *argumento*₁ en el primer sentido, como una emisión que consiste de una afirmación y una o más razones ofrecidas en su apoyo, mientras que *argumento*₂ se define en el segundo sentido, como una interacción social caracterizada por el desacuerdo.]

su núcleo dinámico: ella piensa que su compañero es tan mal comunicador como él la acusa a ella de ser. Lo que es más, algo que está involucrado en este intercambio pero no es capturado por el análisis lógico son las creencias de que (a) escuchar a los demás y comunicarse claramente es algo importante, y (b) que ésto es algo que Pablo y María no están haciendo bien.

Consideremos ahora un ejemplo un poco mas largo.

- [2] Lisa: ¿Qué quieres decir con que te vas justo cuando mi madre viene de visita?
Pablo: Simplemente lo dicho: que me voy de pesca.
Lisa: ¡Pero yo trabajé como loca cuando tu madre estuvo aquí!
Pablo: Yo nunca te pedí que hicieras nada. Además, mi mamá es mucho más fácil de tratar que la tuya.
Lisa: (*En voz alta*) ¡Qué cosa dices! Ella es igual que tú: espera que hagan todo por ella.
Pablo: (*En voz más alta*) ¡Ah, ahora resulta que yo tampoco sirvo para nada!
Lisa: (*En voz muy alta*) ¡Pues no sirves para estar cerca de mi madre!
Pablo: (*Gritando*) ¡Es que tal vez no sirvo para estar aquí, y punto!
Lisa: (*Con calma pasmosa*) No hay ningún “tal vez”. (*Pablo se va dando un portazo.*)

La primera pregunta, por supuesto, es si [2] es un argumento o no. Francamente, no veo cómo puede ser visto como nada más. Puede ser que haya categorías mas finas dentro de la categoría general de argumento, pero aún si es una disputa o discusión o querrela, también es un argumento. Cualquier afirmación de que no lo es, o peor, de que no *debe* ser considerado como un argumento, es prescriptiva, cargada de juicios evaluativos y de teoría.³ La segunda pregunta es si es un buen o mal argumento, lo que es más difícil de contestar. Primero, depende de qué es lo que exactamente queremos decir. A menudo, describir un argumento como “bueno” quiere decir que éste cumple ciertos objetivos o sigue ciertas reglas para una clase particular de argumento. Si entendemos las cosas de esta manera, entonces seguramente pensaremos que [2] no es, por ejemplo, un buen argumento dialéctico; de

³Esto no quiere decir que tal posición no pueda ser defendida. Lo que quiero subrayar es que la posición no es auto-evidente.

hecho es pésimo. Pero el punto que quiero hacer acerca de los argumentos emocionales no es que sean buenos argumentos *dialécticos*, sino únicamente que son argumentos. En consecuencia, deben ser juzgados en sus propios términos.

El argumento [2] tal vez sea lo que (Walton 1992) llama una *disputa* (“quarrel”). Los sellos característicos de una disputa, según Walton, es que quienes participan en ellas dicen palabras que hieren, y que a veces este tipo de argumento termina en una suerte de epifanía que puede abrirles los ojos a los participantes y aportar algo valioso a su relación (p. 21). Es cierto que cuando consideramos la categoría de argumentos altamente emocionales y altamente caóticos encontramos muchos ejemplos de argumentos que bien podríamos clasificar como disputas. Cuando las emociones son rampantes y la linealidad es limitada, podemos esperar ya sea una situación en la que los participantes no se prestan atención el uno al otro, o una situación en la que los interlocutores atacan mutuamente sus sentimientos. Pero aún en una disputa, la forma más extrema de argumentación caótica/emocional, frecuentemente pueden encontrarse aspectos benéficos (ver Walton, p. 215). Estos incluyen la expresión catártica de emoción y enfado, la revelación de presupuestos escondidos, y la posibilidad de discutir asuntos que no habían salido a la luz una vez que haya bajado el calor de la discusión. Incluso existe la posibilidad, al contrario de lo que afirma Walton (p. 21), que ser testigo de las emociones del interlocutor lleve a una renovación y apertura de la comunicación.

La mayoría de argumentos emocionales no son disputas. Hay distintos grados de argumentos emocionales, y el grado es una función no sólo de la emoción pura, sino del contexto y de los argumentadores. Por ejemplo, no tenemos dificultad con un colega que se frustra en un debate y se sube un poco de tono, o con dos colegas cuyas emociones se alborotan cuando discuten acerca de la manera laxa en que generalmente se está calificando a los alumnos. Sin embargo en cualquiera de los dos casos podríamos quedar sorprendidos o desconcertados dependiendo de quienes son los participantes y de dónde está ocurriendo el argumento. Los argumentos emocionales tienden a darse en dos tipos de contexto. El primero es cuando uno de los participantes está particularmente apegado al punto de vista que está defendiendo. El segundo es cuando un argumento se torna personal en el sentido de *ad hominem*. El argumento [2] ejemplifica ambos aspectos. Cada participante tiende, naturalmente, a defender a su madre. Y cada uno tiende a ser sensible a un ataque personal. Pero el mismo proceso puede darse en

una variedad de circunstancias, y no sólo en argumentos de pareja en torno a asuntos delicados. En el ejemplo siguiente la Profesora A se opone a una observación del Profesor B justamente porque es un ataque a una posición que la primera mantiene con firmeza:

- [3] Profesor B: ... luego, como puede ver, la posición que Ud. defiende es internamente inconsistente.
Profesora A: (*Acaloradamente*) ¡Por supuesto que no lo es! ¡Ud. ha tergiversado completamente la posición!

La respuesta de la Profesora A puede con relativa facilidad ser interpretada como una réplica perfectamente apropiada, en la que se afirma que la crítica hecha a su posición es inválida porque la posición que se critica no es la suya. En este caso, no encontramos ninguna dificultad en continuar con el argumento y darle la razón ya sea a la Profesora A, o al Profesor B, o en esperar más argumentación. No permitimos que la emoción nos haga perder de vista los aspectos lógicos del argumento. Por el contrario, una muestra modesta de emociones hace que sea más interesante seguir un argumento lineal y (relativamente) clínico: esto nos da la sensación de que hay algo importante de por medio. También es posible que la reacción de la Profesora A pueda haber sido mal motivada, o fuera de carácter. En circunstancias en las cuales conocemos a la Profesora A y jamás la hemos visto reaccionar de esta manera, aun cuando hemos visto que le están tendiendo un anzuelo, nuestra reacción inmediata será la de preguntarnos: “¿qué es lo que está pasando?” El juicio al que llegaremos será que las palabras de la Profesora A y la manera en que las ha expresado son disonantes. Y esto nos da una pista importante para entender lo que es un argumento emocional: *un argumento emocional es uno en el cual las palabras empleadas son menos importantes que los sentimientos expresados.*

Lo anterior puede ser extendido. Podemos darnos cuenta, por ejemplo, que entre mayor sea el grado de caos, es menor la importancia de las palabras que de hecho fueron empleadas. Lo que se torna importante es lo que las palabras expresan. El miedo, enfado, desconfianza, frustración, etc., que son revelados por las palabras son más importantes que las palabras escogidas (sin que las palabras estén completamente vacías de significado). Esto se ve claramente si volvemos al ejemplo [2]. Consideremos aplicar a este argumento las tres categorías de (Wenzel 1980). Podemos identificar *productos*, es decir afirmaciones relacionadas con razones que parecen lógicas, aunque se requiera un poco de malabarismo entimemático para entenderlos

de manera apropiada. El *procedimiento*, es decir, el componente dialéctico que depende de que dos contrapartes busquen llegar al fondo de un asunto, parece estar ausente completamente, puesto que los participantes en [2] no parecen tener la voluntad de llegar a la verdad, sino más bien de atacarse mutuamente. Y lo que Wenzel llama el *proceso*, el componente de un argumento que podría ser descrito como retórico, es bastante rico en [2], aún si no figuran allí adornos de la retórica clásica. De hecho, el punto débil de la categorización de Wenzel es que le corresponde al proceso, al aspecto retórico de un argumento, cubrir todo lo que no cabe bajo los componentes lógicos o dialécticos. Esto puede ser adecuado para aquellos argumentos que caen dentro del círculo en la Figura 1, pero deja de serlo para argumentos altamente emocionales o caóticos: simplemente no nos provee con las herramientas analíticas para explorarlos.

Para entender los argumentos emocionales

Si queremos entender un argumento debemos entender el significado de las palabras y expresiones que aparecen en él. A menudo, esto es algo sencillo. Otras veces no lo es. Intentar entender un argumento entre dos adolescentes sobre si Billy Joel es ‘chido’ o ‘chafó’ presupone un conocimiento de las sutilezas del lenguaje que usan los jóvenes en cierta región que sobrepasa las habilidades de muchos comentaristas. Haciéndole un guiño a Quine, podemos aceptar sin problema que las traducciones entre lenguajes, o entre dialectos o jeringonzas de un mismo lenguaje, pueden toparse con la indeterminación de la traducción. Las palabras a veces son utilizadas para transmitir significados no-estándar; a veces son ambiguas o equívocas, a veces significan cosas distintas para personas distintas. La palabra ‘cariño’ puede ser empleada con dulzura entre muchas parejas, o puede ser una señal de alerta entre otras. Esto es algo que es imposible de determinar antes de hacer una investigación. Y si dicha investigación no toma en cuenta el aspecto emotivo de la comunicación, es posible que se equivoque por completo y, por ejemplo, traduzca como acuerdo lo que en realidad es desacuerdo.

Para entender un argumento emocional, debemos penetrarlo. A mayor grado de emoción, mayor importancia cobra que lo dicho se examine en su contexto. La magnificación de emociones tiende a ocurrir cuando (a) los argumentadores se conocen bien y (b) el asunto discutido es recurrente. Cuando estos dos factores son tenidos en cuenta, se vuelve aún más claro que las interpretaciones y transformaciones no pueden ser hechas en ais-

lamiento de los sentimientos e historias personales de los participantes. Al explicar la importancia del análisis perceptual en la disección de argumentos, (Legge 1992) explica que sin un análisis contextual profundo, un investigador puede malentender muchas de las dinámicas básicas de un argumento. Cuando dos personas se conocen bien, es imposible estar al tanto de lo que se dicen sin conocer los códigos que se desarrollaron en discusiones pasadas, sus tabús implícitos, las reglas y prescripciones que se han impuesto inconscientemente. (Willard 1989) sostiene algo similar cuando argumenta que la gente que se conoce entre sí apela a conversaciones pasadas, es más, a toda su historia comunicativa, de manera constante e implícita.

Las anteriores consideraciones nos llevan a concluir que la idea de remover los aspectos emocionales de un argumento antes de pasar a su análisis es no sólo demasiado estrecha, sino también peligrosa. Es peligrosa precisamente porque puede llevar a un análisis que interpreta un argumento de una manera muy diferente a como lo hacen sus participantes. Esta puede ser la razón por la cual muchos teóricos quieren excluir argumentos que son obviamente emocionales o caóticos. “Dejémoslos a los psicólogos — no son ni siquiera argumentos”. Pero este modo de proceder no funcionará: no tenemos forma de saber cuál es el aspecto emocional de un argumento antes de haber investigado los sentimientos y emociones de los participantes, y entendido cómo entran en juego en la disputa.

Entender los argumentos emocionales significa respetar la influencia que la emoción tiene en la comunicación. Si hacemos esto, si aceptamos que la mera comprensión de lo que se ha dicho debe tomar en cuenta la configuración emocional de los argumentadores, entonces podemos dar un paso adelante en intentar comprender lo que es, por ejemplo, un argumento emocional bueno o malo. Un buen argumento emocional puede ser uno en que los argumentos se correlacionan directamente con los sentimientos expresados, en vez de estar repleto de referencias oblicuas. En este caso la definición que ofrecí más arriba debe ser degradada a una condición suficiente pero no necesaria de argumentación emocional. Por lo demás ciertas falacias clásicas pueden ser vistas como dando señales de que estamos ante un argumento emocional. La falacia de *conclusión inatiente*, por ejemplo, puede frecuentemente anunciar la entrada a la esfera emocional. Pero estas conclusiones no pueden ser consideradas más profundamente hasta que la argumentación que está cargada de emociones sea aceptada, respetada, y estudiada.

¿Por qué los teóricos de la argumentación disputan con sus parejas?

He sugerido que los argumentos emocionales son aquellos en los que los sentimientos comunicados por los participantes son más importantes que las palabras usadas para comunicar esos sentimientos.⁴ Los argumentos emocionales ocurren porque hay situaciones en las que la expresión de esos sentimientos nos es importante. Estos argumentos pueden iniciarse de manera bastante lineal y clínica, y luego evolucionar de tal manera de que el aspecto emocional aumenta en la medida en que va creciendo la urgencia. También puede suceder que un argumento emocional tenga una alta carga emocional desde el inicio. El asunto, el interlocutor, o una combinación de los dos pueden ser las condiciones para que un argumento sea altamente emocional desde el principio.

¿Cuándo, pues, es que hay disputas? Y ¿por qué es que personas entrenadas en las formas de argumentación, que la enseñan y la estudian, caen a veces en el tipo de altercados que ellos mismos aborrecen: los que intencionalmente hieren y hacen daño y no son “nada más que” un torrente de emociones negativas? También debemos recordar que no todas las disputas son concursos de gritos. La calma pasmosa, el silencio frígido, y el “castigo silencioso” también son maneras de conducir disputas. Walton dice de las disputas: “El objetivo de una disputa es atacar verbalmente a la contraparte, y, de ser posible, humillarla” (*op. cit.* p. 215). Las ventajas mencionadas, como el efecto catártico, la expresión de emociones escondidas, o el evitar la posibilidad de violencia física, pueden ser obtenidas sin tener que exponerse a los efectos negativos y hasta vergonzosos de una disputa. ¿Entonces por qué lo hacemos?

Pienso que la respuesta, aunque compleja, puede ser descrita como proveniente de dos fuentes principales. A veces nos disputamos porque oímos algo que no queremos oír — ya sean las palabras o los significados transmitidos por el tono; y a veces nos disputamos porque decimos algo que queremos que sea oído y creemos que no está siéndolo — y de nuevo, puede ser que la comunicación sea explícita con las palabras, o que sea transmitida mediante el tono. En el primer caso, el enfado y la reacción fuerte provienen de la re-

⁴Nótese que en ningún momento he dicho que las palabras son irrelevantes o carecen de importancia o significado. Lo crucial es la importancia relativa de las palabras versus los sentimientos que expresan.

sistencia psicológica a absorber información que rechazamos. En el segundo, entra en juego la reacción simétrica de tener información que creemos es verdadera, pero que está siendo resistida intencionalmente (o por lo menos eso pensamos) por el recipiente pretendido. También es pertinente notar que hay factores viscerales o situacionales importantes que siempre entran en juego. Niveles de estrés, influencias hormonales (pensemos en los adolescentes), y el estatus del asunto y/o de la relación de los participantes son todos factores que entran a determinar qué tan bien se controlan las emociones que surgen, y qué tan bien o efectivamente se razona. Pero si crece la frustración creada por una dinámica de “no quiero escuchar lo que dices/tienes que escucharme”, podemos sucumbir a la expresión de sentimientos que son dolorosos o hirientes. En estos casos, la rabia y la disputa parecen ser, más que cualquier otra cosa, una manera de llamar la atención de nuestro interlocutor a una necesidad grande e insatisfecha. Naturalmente, cuando la frustración es mutua, cualquier cosa puede suceder.

Los Teóricos de la Arumentación disputamos con nuestras parejas porque no somos mejores que nadie. Es posible que no lo hagamos tan a menudo, o es posible que lo hagamos más a menudo. No he hecho encuestas. Sólo sé que la mayoría de nosotros tenemos disputas — esperemos que no con demasiada frecuencia. Pero no le echamos la culpa de esto a la emoción, no la aislemos en una esquina de donde la podamos eliminar, transformar, o filtrar. Eso no nos ayudará a incorporar su realidad en nuestra argumentación cotidiana. Lo que deberíamos buscar no es la eliminación del aspecto emocional de la argumentación, sino su estudio y comprensión de manera que podamos utilizar de forma más productiva estos eventos reales e ineludibles. En otras palabras, debemos resistir la identificación de argumentos emocionales con disputas — tal vez debamos intentar eliminar los segundos, mas no los primeros.

Los Teóricos de la Argumentación disputamos con nuestras parejas porque la frustración no desaparece con el conocimiento. Las causas de las disputas pueden ser conocidas y comprendidas, pero no por eso van a esfumarse. Esto simplemente significa que los Teóricos de la Argumentación pueden terminar más avergonzados que la mayoría de los que caen en una disputa. Lo anterior, por supuesto, puede tender a disminuir la frecuencia de disputas entre nosotros, pero su eliminación es, desafortunadamente, un sueño distante.

¿Por qué la razón es mejor que la emoción?

Pienso que, al final de cuentas, el verdadero problema es que no promovemos y perseguimos el estudio de argumentos emocionales, lo que, a su vez, fomenta nuestra ignorancia. La causa de esta ignorancia recae en la distinción entre razón y emoción, que a su vez recae en una (falsa) suposición principal: la creencia de que nadie se deja llevar por la razón. La teoría es que nadie nunca empieza a gritar, golpear, o llorar, debido a la razón. Es la emoción la que parece estar involucrada con ese tipo de conductas, no la razón. El resultado es que la emoción es más atemorizadora, y pide ser controlada y separada de la razón, que procede de manera más calmada, fría, confiable. Pero por supuesto la idea de que la razón es confiable y segura es un mito. Miles han sido asesinados porque sus ideas y creencias fueron consideradas equivocadas por personas que fría y deliberadamente dieron razones concretas y no-emocionales para justificar sus acciones. La razón puede ser como la piedra, y la emoción como el agua, pero ambas pueden ser usadas para bien y para mal, tanto para buscar acuerdo como para generar conflicto, para la exploración honesta de ideas o para la manipulación deliberada de los fines de otras personas. Si las piedras son más fáciles de mover, sujetar, e inspeccionar, ésto no las hace menos peligrosas.

Lo que tenemos que abandonar es la idea de que hay un hijo bueno y un hijo malo de la psique humana. Las emociones pueden acalorarse, y esto puede llevar a consecuencias desafortunadas y hasta devastadoras, pero lo mismo es cierto de la razón. Horribles injusticias y terribles eventos han sido perpetrados en nombre de la “razón fría”. Argumentos lineales y clínicos que son conducidos sin el efecto suavizador de la emoción (bajo la forma de la compasión, por ejemplo), pueden llevar a conclusiones aterradoras que son aceptadas únicamente porque son vistas como la consecuencia inevitable de la razón. En el nombre de la razón se protegen sistemas económicos complejos mientras niños mueren de hambre; antiguas enemistades basadas tanto en supuestos hechos históricos como en emociones crudas resurgen con regularidad enfermiza; personas son golpeadas y castigadas por diferencias en sistemas de creencias. No. No es que ser lógico sea mucho más seguro que ser emocional, es simplemente que cuando pensamos en acciones basadas en la lógica no pensamos en el marido que suprime las emociones de su esposa con su demanda de logicalidad, o el abogado que mira la muerte únicamente en términos financieros, o el general que razona que las muertes que se esperan en una batalla determinada caen “dentro de los parámetros aceptables”.

Los Teóricos de la Argumentación disputan con sus parejas porque las personas, y especialmene las personas en relaciones íntimas, disputan, y los Teóricos de la Argumentación son personas. Pero las disputas pueden terminar con algunos beneficios, con epifanías, con el darnos cuenta de que una herida no ha sanado, o simplemente de que existe. Lo importante es incluir todas estas comunicaciones interactivas dentro del campo de estudio de la Teoría de la Argumentación, y no pretender que son superables, porque sencillamente no lo son.

Referencias

- Michael A. Gilbert. The delimitation of ‘argument’. In *6th Annual Ontario Philosophical Conference, Trent University*, 1990.
- Michael A. Gilbert. Multi-modal argumentation. *Philosophy of the Social Sciences*, 24(4):159–177, 1994.
- Nancy J. Legge. What did you mean by that?: the function of perceptions in interpersonal argument. *Argumentation and Advocacy*, 29(2):41–60, 1992.
- D.J. O’Keefe. The concepts of argument & arguing. In J.R. Cox and C.A. Willard, editors, *Advances in Argumentation Theory & Research*. Carbondale IL: Southern Illinois University Press, 1982.
- Douglas Walton. *The Place of Emotion in Argument*. University Park, PA: The University of Pennsylvania State U.P., 1992.
- J. Wenzel. Perspectives on argument. In *Proceedings of the [1979] Summer Conference on Argumentation*. Annandale, VA: SCA / AFA, 1980.
- C.A. Willard. *A Theory of Argumentation*. Tuscaloosa: University of Alabama Press, 1989.