

Curso *Argumentación, retórica y política*

Dr. Pedro Reygadas Robles Gil



ESCUELA DE
FORMACIÓN
POLÍTICA

**CARLOS
OMETOCHTZIN**

SESIÓN 4

La argumentación coalescente: la negociación política

Naturaleza de la argumentación coalescente

- ▶ Es la argumentación que busca incrementar la posibilidad de emergencia del acuerdo entre los argumentadores: pasa de la resolución dialéctica al arreglo del conflicto

La argumentación coalescente

- ▶ Es el arte de la argumentación para la negociación, para el acuerdo que permite que todos ganen.
 - ▶ Supone comprender los distintos modos de la argumentación

1.- Los modos de la argumentación (Michael Gilbert)

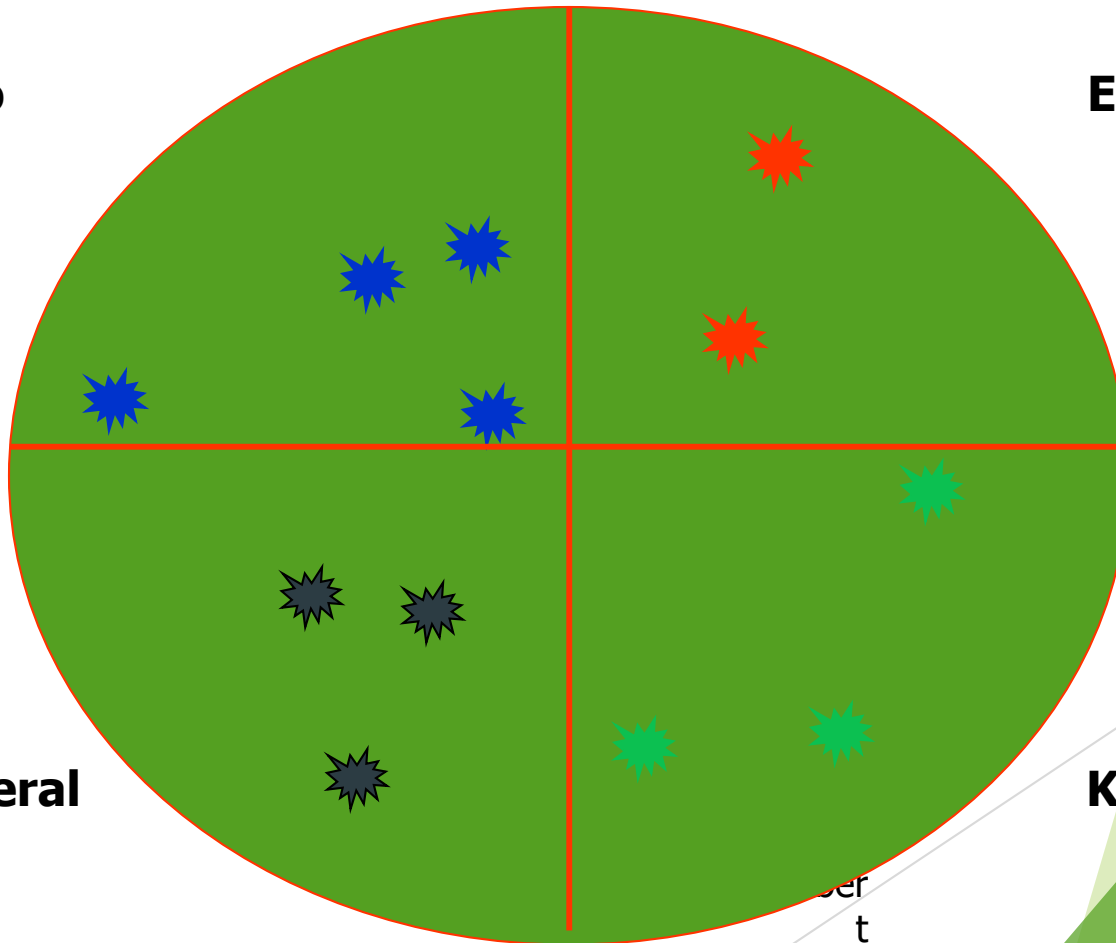
La argumentación real es siempre multimodal, coaparecen diversos modos de la discusión, que en la realidad están entretejidos:

- ▶ a) Lógico
- ▶ b) Emocional
- ▶ c) Kisceral
- ▶ d) Visceral

Argumentos en Modos

Lógico

Emocional



Visceral

Kisceral

a) El modo lógico

- ▶ Es sobre todo lineal, normalizado
- ▶ Es clínico, para medios judiciales, académicos, usa frases como “es lógico”, “en consecuencia”, “por lo tanto”
- ▶ Su centro son los argumentos que atañen a la forma, al esquema y a la adecuada deducción (eventualmente a la inducción o la analogía)

Modo Lógico – Ej.

1. Él tiene que ser vedado, porque fue beneficiario corrupto del FOBAPROA
2. No puede dictaminar sobre el proyecto porque su formación no es experta en el tema
3. Si no se suspende el NAIM, habrá problemas sociales en la zona y deterioro ecológico en el vaso de Texcoco y la Ciudad de México

Achille Mbembe

- ▶ Ahora impera una nueva concepción de la soberanía: la de aquellos actores internacionales que deciden quién debe vivir y quién debe morir en un momento dado, atendiendo a criterios estrictamente económicos. Y las nuevas guerras, en consecuencia, son actos bélicos nómádicos que realizan empresas privadas -en connivencia o no con los Estados, poco importa...- que no buscan obtener territorio ni someter a las poblaciones; tan sólo afianzar recursos estratégicos y obtener beneficios inmediatos a cualquier coste.

b) El modo emocional

- ▶ Su centro es la emoción, el sentimiento, el talante expresados en la argumentación
- ▶ AtaÑe a la relación entre los argumentadores, las actitudes, los actos expresivos

Argumentos Emocionales

- Los argumentos emocionales también siguen reglas

Hay argumentos emocionales buenos y malos; los que manipulan son falaces, los que son expresivos y dicen algo legítimo, son buenos

- Los argumentos emocionales pueden tener sus datos, garantías, o tesis en el reino emocional

Tratar de comprender asuntos emocionales en el modo lógico puede dañar al acuerdo

Argumentos Emocionales

Un argumento emocional es uno en el cual las emociones expresadas son más importantes para el resultado que las palabras dichas. Por ejemplo, en el desarrollo comunitario lo importante son las actitudes que se generan en la población.

Reducir el modo emocional al modo crítico-lógico es reduccionismo prejuiciado y no garantizado

Modo Emocional - Ej.

1. Siento que no estás apoyando ya este proyecto. Es como si no te importara.
2. Algo debe hacerse para prevenir que tragedias como ésta sucedan de nuevo.
3. Si te importara tantito siquiera el Movimiento Urbano Popular, cambiarías las reglas.

Sentimientos de la Nación (lógico-emotivo)

- ▶ 15° Que la Esclavitud se proscriba para siempre, y lo mismo la distinción de Castas, quedando todos iguales, y sólo distinguirá a un Americano de otro el vicio y la virtud.

c) El modo kisceral

De *Ki* (o *Qi*): “energía”.

- ▶ Refiere a argumentos en donde lo central es la creencia, la intuición, lo inefable, lo místico

Argumentos Kiscerales

- Incluye argumentos que dependen de presentimientos, intuiciones o instintos
Incluso el más ferviente racionalista comprende lo que significa tener un presentimiento
- Argumentos en los reinos religioso o místico tienen sus propias reglas y procedimientos
 - ▶ Una mayor parte del mundo cree en lo invisible

Modo Kisceral – Ej.

1. No compraré la comida de la institución con esa compañía; sus ejecutivos tienen muy mala vibra.
2. Nuestro préstamo va a salir. He estado en casos como este muchas veces
3. Yo sé que ella nunca haría algo así, podemos confiar en ella

La no violencia

▶ “si quieres cambiar el mundo, cámbiate a ti mismo”

... “La paz es el camino”

Mahatma Ghandi

Hoy tuve un sueño (emotivo-kisceral)

- ▶ Tuve un sueño de que un día esta nación se elevará y vivirá el verdadero significado de su credo: 'Creemos que estas verdades son evidentes: que todos los hombres son creados iguales'.
- ▶ Tuve el sueño de que un día en las coloradas colinas de Georgia los hijos de los ex esclavos y los hijos de los ex propietarios de esclavos serán capaces de sentarse juntos en la mesa de la hermandad.
- ▶ Tuve el sueño de que un día incluso el estado de Mississippi, un estado desierto, sofocado por el calor de la injusticia y la opresión, será transformado en un oasis de libertad y de justicia.

Martin Luther King

d) Modo visceral

- ▶ Refiere a los argumentos relacionados con el cuerpo, con lo físico, con la situación, con el contexto:

“Una acción vale más que mil palabras”

Argumentos Viscerales

- Las configuraciones sociales y políticas caen en el reino de lo visceral
 - Incluye relaciones de poder en el trabajo;
 - relaciones de género;
 - *status* social;
 - el status del rol formal, v. gr., dirigente-subordinado.

Modo Visceral – Ej.

1. ¡Por supuesto, vamos a ganar las elecciones!
Sólo mira el proceso.
2. Puedo ver que estás muy tenso. Tu cuerpo está jorobado.
3. [Durante una discusión el presidente de la cámara le hace una taza de té al líder de la oposición.]
4. El jefe se para detrás de su escritorio y se inclina sobre el empleado sentado para hacer su planteamiento final.

2.- Proposición y posición argumentativas

Un punto de vista que se defiende en la argumentación es como la punta de un iceberg, el 90% debajo de él es la posición que la persona argumentadora defiende: sus creencias, sus emociones, su ideología, su condición étnica, su género, su religión, etc., etcétera

¿Qué defendemos cuando nos defendemos?

- ▶ Una posición política, social, ideológica, religiosa, teórica incluso
- ▶ Ideas, creencias, emociones, intuiciones
- ▶ Condición étnica, de género, de edad, de religión
- ▶ Intereses, motivaciones, expectativas

El iceberg

Punto de vista

Posición:
creencias, emociones,
ideología, religión,
etcétera



El iceberg

No debe darse

\$ a migrantes

Posición:

C: se quita \$ a mexicanos

E: rechazo a M, miedo

I: discriminación CA

Considerar los puntos de vista... y las posiciones

- ▶ Es indispensable identificar las posiciones detrás de los puntos de vista para superar el conflicto.
- ▶ ¿Qué posiciones se vinculan más con el mantenimiento del lazo social de los argumentadores?
- ▶ ¿Qué posiciones con la reproducción de la comunidad, con la opinión de la mayoría, de los más sabios, con el consenso, para dirimir los enfrentamientos?

3.- La coalescencia

- ▶ Es la posibilidad de que dos o más materiales se unan en un único cuerpo. El término es comúnmente utilizado para explicar los fenómenos de soldadura, en particular de metales.

Es una metáfora para significar que dos posiciones contrarias en el principio se pueden fundir en un punto de vista compartido que hace posible el acuerdo.

Argumentación coalescente

- ▶ La coalescencia es la búsqueda argumentativa del acuerdo, la negociación entre las partes para arreglar una diferencia

Las condiciones para la coalescencia

- ▶ La coalescencia es más fácil:
 - ▶ en la relación interpersonal
 - ▶ en pequeñas audiencias
 - ▶ cuando no hay gran desigualdad
 - ▶ cuando no hay una situación de poder irreversible

Ética de la coalescencia

- ▶ La coalescencia supone el respeto de los principios éticos de la argumentación:
 - ▶ Principio de conexión e interdependencia
 - ▶ Principio de consenso
 - ▶ Principio de involucramiento
- ▶ Presupone igualmente el respeto y reconocimiento de la otra parte

Coalescencia y modos argumentativos

- ▶ Examinando los modos separados, identificando su entrada en una argumentación dada, y utilizando esa información como base, componentes separados pueden ser coalescentes y ser usados como base de una nueva posición, más generalmente susceptible de ser acordada.

Las metas

Al argumentar, proponente y oponente tienen una multiplicidad de metas: aquello que quieren conseguir, a dónde quieren llegar, el fin de la acción política. Las metas son las que orientan la argumentación.

Metas y coalescencia

- ▶ Para coincidir, negociar, acordar es necesario estar de acuerdo en las metas que se persiguen.
 - ▶ P. ej., debatamos para que los electores comparen propuestas

Negociar a partir de las metas

- ▶ Si no podemos acordar en la meta mayor, es necesario descender en la escala de las metas.
- ▶ Hay que buscar la o las metas más altas posibles, los intereses en común que nos permiten acordar.
- ▶ En última instancia, aunque no se reconociese una meta en común, ni siquiera la de sostener la vida, habría el acuerdo de que no la hay.

Posiciones encontradas MASC-FEM

MASC

FEM

► Creencia

El fútbol es el rey de los deportes

El fútbol no es deporte que le guste a muchas mujeres, mejor hacer un campo para otros deportes

➤ Emociones

El fútbol me da alegría

Los partidos de fútbol provocan pleitos, me da miedo que vayan mis hijos



▶ Actitudes

El fútbol es lo máximo

El fútbol me aburre

▶ Ideología

El fútbol es lo mejor para
la competencia

Me gustan los deportes
que no son competitivos

▶ Cultura

Todo hombre debe saber
jugar fútbol

A las mujeres nos gusta
correr, bailar, cantar

Coalescencia y analogía

- ▶ La analogía permite construir un suelo común para la argumentación y así evitar la confrontación
- ▶ Reconoce y respeta las diferencias sin subsumir, sin absorber al otro

Preguntas analógicas para salir del conflicto

- ▶ ¿Cuál es la semejanza entre las opiniones distintas?
- ▶ ¿Cómo creo una expresión nueva que sea entendible y compatible por la otra parte?
- ▶ ¿Qué tiene una misma función sin ser incompatible?
- ▶ ¿Qué regla aceptada por la otra parte puedo extender para encontrar una compatibilidad?
- ▶ ¿Qué nos une?

RESOLVER UN CONFLICTO

- ▶ Neutralizar los lenguajes, encontrar un lenguaje común
- ▶ Definir las categorías en juego
- ▶ Revisar la semejanza/diferencia de opiniones
- ▶ Cambiar las intenciones
- ▶ Tener claro lo negociable y el núcleo básico de lo innegociable
- ▶ Si el problema es profundo, de paradigma: modificar los problemas mismos, los métodos para resolverlos, las normas de resolución

Acuerdo e interculturalidad

Cada cultura tiene formas propias de acordar.

Por ejemplo, entre los *ifaluk*, la ira aceptable (*song*) permite regular las relaciones sociales.

Si la autoridad acepta la validez de la ira, impondrá una sanción del ofensor al ofendido (p. ej., X metros de cuerda) para restablecer el equilibrio social y mantener la costumbre.

La frontera iroquesa

- ▶ Los *hausenosaunee* (iroqueses), suponen como un principio de la relación ética-política, la aceptación de fronteras, la aceptación y respeto recíproco en ella de las diferencias: *tekeniteyohe:te:* que quiere decir “de los dos senderos”; es decir, en toda frontera se abren al menos dos caminos.
 - ▶ La frontera misma o *teitonateiken* es entonces “allí donde dos entran en contacto”, pero en lugar de plantear el conflicto o la subyugación de la otra persona, se plantea aceptar la diferencia del forastero, y respetarla; es el fundamento mismo de la Ética.
 - ▶ La frontera es la mediación, el puente entre los opuestos.

Colaescencia vs violencia

- ▶ Si el acuerdo falla, si hay disimetría, puede emerger la erística y el conflicto; entonces, se construye en la mente de los argumentadores, en mayor o menor relación con la realidad, la incompatibilidad

... pero

En el largo plazo el acuerdo es preferible a la violencia

Logros de la coalescencia

- ▶ Permite la autoconciencia
- ▶ Permite cambiar las condiciones de la relación
- ▶ Permite acordar
- ▶ Permite la cohesión social
- ▶ Permite la conexión
- ▶ Permite la acción ético-política de negociar
- ▶ Permite mantener la paz
- ▶ Permite autenticar el contrato social

2.- RESUMIENDO

- ▶ Si superamos el dogma y la violencia hay una
?
cuestión a discutir
- ▶ Si hay una cuestión a discutir puede
Argumentarse o Refutarse
- ▶ En el diálogo argumentativo
el Proponente plantea un punto de vista
a ser defendido
el Oponente ataca el punto de vista

HISTORIA DE LA ARGUMENTACIÓN

- ▶ Es el elemento de mayor profundidad y continuidad en la historia de la cultura occidental

Pero...

- ▶ Todos somos argumentadores
- ▶ Toda lenguacultura tiene una perspectiva y usos de la argumentación:
 - ❖ Tipos de diálogo
 - ❖ Formas de disputar, convencer y persuadir
 - ❖ Géneros retóricos

La argumentación

- ▶ La argumentación es un actividad semiótica y social orientada al incremento (o decrecimiento) de la aceptabilidad de un punto de vista controversial para el oyente o lector, que proyecta una constelación de proposiciones -o sus equivalentes- que buscan justificar (o refutar) el punto de vista.

EL ESQUEMA COMPLEJO DE LA ARGUMENTACIÓN EN TOULMIN

Fundamento

(Modalizador) Punto de vista

Garantía

Reserva (condiciones de

Soporte

excepción)

Base sobre la que

Se levantan los

datos o hechos

HAY DISTINTOS TIPOS DE DIÁLOGO ARGUMENTATIVO

- ❖ *Disputa*: ERÍSTICA
- ❖ *Debate*: DIALÉCTICA
- ❖ *Negociación*: COALESCENCIA
- ❖ *Persuasión*: RETÓRICA
- ❖ *Deliberación*: POLÍTICA
- ❖ *Descubrimiento*: CREAR HIPÓTESIS
- ❖ *Indagación*: INTERCAMBIAR INFORMACIÓN
- ❖ *Investigación*: CIENCIA

ERÍSTICA

- ▶ El diálogo en contextos polémicos para ganar a toda costa
- ▶ Construye al oponente como enemigo: descalifica, imputa, refuta
- ▶ Después de ella está el ultimátum
- ▶ Sus reglas:
 - ❖ Sorprender, amenazar, hacer recaer la carga de la prueba en el adversario, ocupar el lugar del atacante y del que refuta, anticiparse, nulificar los argumentos rivales
- ▶ Todo se vale, todas las estratagemas

DIALÉTICA

- ▶ El diálogo en contextos racionales, simétricos y en situación comunicativa ideal
- ▶ Proponente y Oponente que buscan la validez ante un juez racional, libres de falacias
- ▶ Su proceso y sus reglas, criterios de validez, estándares, convenciones, formas de relación:
 - ❖ Aceptar juicios y dejar hablar, brindar razones, no distorsionar, ir al punto en disputa, aceptar implícitos, respetar acuerdos, tomar la verdad en serio, expresar los fundamentos implícitos, ser flexible y autocrítico, ser claro
- ▶ Sus principios:
 - ❖ Conexión, consenso e involucramiento

RETÓRICA

- ▶ Se trata de un Proponente ante su auditorio u Oponente que buscan la verosimilitud para persuadir
- ▶ El arte retórico remite al proceso argumentativo, a la situación y al momento, a lo que se quiere evocar para persuadir:
 - ❖ Inventar
 - ❖ Disponer
 - ❖ Poner en forma semiótica o lingüística
 - ❖ Decir
 - ❖ Memorizar
- ▶ Sus principios:
 - ❖ El actuar ético y justo de un ser humano bueno de hablar experto

ARGUMENTACIÓN MULTIMODAL Y COALESCENTE

- ▶ Argumentamos con:
 - ❖ Lógica
 - ❖ Emociones
 - ❖ Creencias e intuiciones
 - ❖ corporalidad y contexto
- ▶ Coalescer implica:
 - ❖ Acordar metas para negociar y solucionar el conflicto

ALGUNAS HERRAMIENTAS BÁSICAS DE LA DISCUSIÓN RACIONAL

- ▶ La Suficiencia, Adecuación y Relevancia
- ▶ El análisis de las falacias en la situación concreta
- ▶ Las reglas para discutir
- ▶ Los principios para discutir y mantener la comunidad
- ▶ Los lugares comunes
- ▶ La consideración de los modos de argumentar (lógica, emociones, creencias, contexto) y de las metas comunes

USO Y LÍMITES DE CADA DIMENSIÓN ARGUMENTATIVA

▶ LA ERÍSTICA:

- ❖ Si es obligatorio vencer, si hay una situación de desigualdad e injusticia, todas las estratagemas y las reglas erísticas son válidas para vencer

- Su valor:

Hace emerger lo oculto, transforma e invierte la desigualdad y violencia, evita o detiene daños, rectifica, confirma, innova, sostiene las propias creencias, permite un acuerdo más hondo, expone omisiones y errores, expone lo no cuestionado, hace entender mejor, hace más abierto y flexible, estimula el pensar, ilustra el pluralismo de las creencias humanas.

- Su límite:

Puede disminuir la racionalidad y la función crítica, fractura la comunidad

... 2

▶ LA DIALÉCTICA

❖ Si hay posibilidades ideales y simetría para construir procedimientos racionales en respeto y reconocimiento

▪ Su valor:

Permite explicar, justificar, esclarecer y debatir, seguir procedimientos racionales y organizar en paz la vida social, criticar y evitar errores, mejorar el pensamiento, resolver la validez conforme al mejor argumento, incluir en simetría a los afectados

▪ Su límite

La exterioridad, el corazón de violento silencio en el origen, el orden injusto, la imposibilidad de dialogar racionalmente

... 3

▶ LA RETÓRICA

- ❖ Si el objeto es lo verosímil, permite persuadir

- Su valor:

orientar voluntades, que es el centro de la política; enseñar, deleitar y conmover; vincularse al pueblo y su *ethos*; inventar, disponer y adecuar el discurso al tema, estilo y género tratado; encontrar el mejor argumento persuasivo

- Su límite:

ser instrumental, particular, o en el límite pasar a la sofística y la manipulación

... 4

▶ LA COALESCENCIA Y LA MULTIMODALIDAD

- ❖ Si el objeto es negociar metas e importa considerar la lógica, las emociones, las creencias y el contexto

- Su valor:

Solucionar el conflicto, encontrar metas comunes, cambiar la relación, mantener la paz, autenticar el contrato social, construir juntos para ganar todos

- Su límite

Subordinar la resolución al pacto o negociación

CAMBIAR DE PARADIGMA SOBRE EL CONFLICTO PARA UNA CULTURA DE PAZ Y RACIONALIDAD

- ▶ EL CONFLICTO NO ES SÓLO CAOS, DESORDEN, PROBLEMA, DIFICULTAD, ES INTRÍNSECO AL SER HUMANO Y TIENE UN POTENCIAL TRANSFORMADOR
 - ❖ Un conflicto es una oportunidad de
 - ❑ Conocer-se,
 - ❑ Dialogar argumentativamente
 - ❑ Transformar-se,
 - ❑ Resolver y
 - ❑ Crecer fortalecid@s
 - ❖ En cada caso debemos elegir la adecuada estrategia discursivo-semiótica y la estrategia erística, retórica, dialéctica o coalescente

EL BAMBÚ

- ▶ Seamos como el bambú:
 - ❖ Crezcamos más fuertes con cada conflicto, con cada debate hagamos crecer la comunidad y la racionalidad integral: lógica, emotiva, intuitiva y contextual
 - ❖ Vaciamos nuestro centro, no carguemos la historia, sólo hagamos justicia desde la construcción del futuro que queremos para aumentar el bien y la alegría del mayor número posible, sin discriminación

La argumentación

► Es la llave

- ❖ para ganar en la política,
- ❖ para tomar decisiones racionales y seguir los mejores argumentos con mayor validez,
- ❖ para orientar persuasivamente la voluntad del pueblo de forma aceptable y apta,
- ❖ para acordar manteniendo la comunidad y la alegría de vivir en que todos ganen,
- ❖ para deliberar optando por el camino más útil, para juzgar conforme a la justicia, para construir la identidad nacional en un proceso que respete y reconozca las diferencias.

FIN

▶ **Gracias**