

Stoa

Vol. 9, no. 18, 2018, pp. 141-156

ISSN 2007-1868

VIOLENCIA Y ARGUMENTACIÓN

ENRIQUE SÁNCHEZ BALLESTEROS

Facultad de Filosofía

Universidad Veracruzana

ensanchez@uv.mx

RESUMEN: El presente artículo establece una relación entre el tema de la violencia y la argumentación. Comúnmente se comprende la violencia como la agresión física, verbal y psicológica en contra de una persona, por lo que no es habitual relacionarla con nuestra actividad argumentativa. No obstante, si comprendemos la violencia centrada en el daño momentáneo o permanente, a las capacidades del individuo, tal como propone Robert Litke, encontramos que los vértigos argumentales que detecta Carlos Pereda y las artimañas o estrategias de la argumentación para ganar toda disputa, que recomienda Arthur Schopenhauer, conforman una violencia argumentativa.

PALABRAS CLAVE: Violencia · argumentación · vértigos argumentales o estrategia argumental

ABSTRACT: This article establishes a relationship between the topic of violence and argumentation. Commonly understood as violence as physical, verbal and psychological aggression against a person, so it is not usual to relate it to our argumentative activity. However, if we understand the violence focused on the damage momentary or permanent, the capabilities of the individual, as proposed by Robert Litke, we find that the dizziness of the argumentation that Carlos Pereda detects and the ruses or stratagems of argumentation to win every dispute, that recommends Arthur Schopenhauer, conform an argumentative violence.

KEYWORDS: Violence · Argument · Argumentatives Vertigos or Argumentative Stratagem

La violencia, a pesar de estar censurada, en casi todas las dimensiones sociales es un asunto común o cotidiano. Ya que es parte de nuestra cultura, la encontramos en algunos de nuestros clásicos en la literatura, en la persona que agrede físicamente a su pareja en la vía pública, en varias películas de la cartelera, en las leyendas de cada lugar y en el robo con lujo de violencia que comentan en las noticias. Lo anterior, no persigue hacer pasar el asunto de la violencia como una tendencia natural de las personas sobre la que no podemos hacer nada, antes bien, debemos conocer la constitución, características y alcances de las manifestaciones de violencia para estar en condiciones de incidir y evitarla.

No obstante, no es tan fácil reconocer, de manera integral, una situación en la que se ejerce violencia; normalmente se le asocia con el ejercicio de la fuerza o el poder. Si bien no negamos la relación que la violencia pueda tener con la fuerza y el poder, y a reserva de especificar el tipo de relación que guarda, encontramos múltiples factores y dimensiones en la que se ejerce la violencia.

El concepto “violencia” es usado para emplear una gama demasiado amplia de eventos y fenómenos. Considero que podemos recorrer desde los significados más simples del término hasta los más complejos. Los más simples aluden a un criterio simple como el ejercicio de la fuerza; en cambio, los más complejos aluden a una serie de criterios tales como intencionalidad por parte del agente que la ejerce, la dimensión de la persona que afecta el acto violento y la forma en que se violenta a la persona.

Hagamos un breve recorrido. En el pensamiento de Tomas de Aquino la violencia es caracterizada como una fuerza externa que se impone a la voluntad (Aquino 2000, p.175). Un ejemplo de esto lo observamos en el proceso educativo de represión de las pasiones a los infantes o en las leyes o normas que nos impiden realizar antojos de la voluntad. Este concepto de violencia resulta demasiado amplio, podría hacer pasar el proceso educativo y las normas sociales como violentas.

También encontramos conceptos enteramente sesgados de violencia en donde no importa tanto el agente, sea persona o institución, que genera el acto violento, sino los efectos del acto violento:

Esto es lo que hacemos con el concepto de violencia. Usamos el término para condenar el hecho de que alguien haya disminuido o destruido en

todo o en parte la capacidad de una persona para la acción y para la interacción, tanto en relación a la integridad física como al proceso de adopción de decisiones. El elemento central de la violencia consiste en la negación de la capacidad de la persona (Litke 1992, p.164).

La propia diversidad de significados del concepto violencia permite introducir una dimensión poco usual desde el punto de vista de su reconocimiento. La violencia se ha establecido en relación con el aspecto físico, psicológico y verbal. Las tres dimensiones articuladas en su manifestación más simple refieren a la agresión física, acompañada de agresión verbal y el impacto psicológico generado. En ocasiones no hay agresión física y únicamente existe agresión psicológica y verbal. No obstante, existen formas más complejas, formas sutiles, tales como la violencia de carácter psicológico, inducida mediante actitudes o interacción verbal con otras personas.

Entre estos lugares inusuales en donde se encuentra la violencia encontramos el ámbito de la argumentación, en el que dos o más personas tienen como objetivo convencer con razones a alguien acerca de algo. En este tipo de situaciones se ha excluido la violencia física, pero no así la verbal o psicológica, pues el uso de la palabra también puede ser violento. Carlos Pereda (1994) define este tipo de violencia como interna, misma que hace alusión a la violencia interna al discurso. Este tipo de violencia se caracteriza como un vicio argumentativo o inmunización del punto de vista propio.

Aunado a las ideas al respecto de Pereda, asumimos como punto de referencia el concepto de violencia de Litke (1992), el cual afirma que el elemento central aquí es la limitación de la capacidad de la persona. En el caso de los vértigos argumentales de Pereda y las estrategias de Schopenhauer ocurre que se limita la capacidad argumentativa del interlocutor en una disputa, pues tanto la inmunización del punto de vista propio como la aplicación de una artimaña argumentativa desorientan la capacidad de respuesta de los individuos, ya que desvían la discusión de la verdad de un asunto hacia el hecho de ganar una disputa o argumentación.

En este ensayo perseguimos acercar el tema de la violencia a la actividad argumentativa que realizamos los individuos. Para este ejercicio seguimos de la mano el concepto violencia interna de Carlos Pere-

da (1994), mismo que hace referencia a la que podemos ejercer en la argumentación. También ponderamos qué concepto se presenta en este ámbito. Para realizar la empresa mencionada, exponemos el modelo argumentativo de Carlos Pereda (1994) y Arthur Schopenhauer (2000), poniendo énfasis en la violencia de tipo argumentativo, por último hacemos una serie de consideraciones sobre la forma en que ésta se ejerce.

1. Sobre los vértigos argumentales o violencia argumentativa

La guía de una argumentación sana que propone Carlos Pereda (1994) tiene como orientación práctica realizar la argumentación sin ejercer violencia interna, esto es, sin argumentos que oculten o encubran la verdad. Practicar una violencia interna o violencia en el contexto argumentativo consiste en realizar una argumentación deshonesta, es decir, que encubre la verdad, todo ello para imponer el punto de vista propio sobre un asunto y así ejercer poder sobre nuestro interlocutor. La violencia interna se distingue de la violencia externa que nos remite a la agresión física.

Una vez que hemos decidido argumentar para resolver un problema de creencias, Pereda recomienda seguir estas reglas para evitar *violencia interna*:

- I. Con respecto a las perplejidades, conflictos y problemas de creencias, piensa que tratarlos con argumentos conforma el modelo para enfrentar esas dificultades;
- II. Ten cuidado con las palabras;
- III. Evita los vértigos argumentales;
- IV. Atiende que tus argumentos no sucumban a la tentación de la certeza o a la tentación de la ignorancia, pero tampoco a la tentación de poder o a la tentación de impotencia (1994, pp.7-9).

En esta guía para argumentar, encontramos un camino prospectivo y un camino restrictivo. Esta serie de normas nos invitan a resolver nuestros problemas de creencias con práctica argumentativa, mira a

la argumentación como un modelo viable y ético de enfrentar nuestros conflictos. Por otro parte, las normas nos invitan a abstenernos de ciertas actitudes inadecuadas respecto de nuestra actividad argumentativa, es recomendable, en miras a la verdad de la información, evitar la arrogancia de la certeza o la inutilidad del silencio en la carencia de argumentos. También, en la regla II encontramos una especial atención con las palabras, esto se debe que:

[...] una ambigüedad sistemática las recorre: con palabras se transmiten informaciones verdaderas y falsas, sinceras y engañosas, reales e imaginarias; mediante ellas nos relacionamos con nosotros mismos, con los otros, con el mundo, pero también levantamos obstáculos, producimos malentendidos, confundimos y nos confundimos [...] (1994, p. 8).

Tener cuidado con el significado de las palabras es parte de una argumentación sana, de lo contrario, podemos encubrir la verdad con una palabra que no es la adecuada para describir una situación, así podríamos aplicar violencia interna y generar desconfianza en nuestro interlocutor. La misma función de las palabras nos lleva de la mano a la regla III, misma que alude a los vicios argumentativos, a saber, los *vértigos argumentales*. Al respecto, Pereda nos dice:

Se sucumbe ante un vértigo argumental cuando quien argumenta constantemente prolonga, confirma e inmuniza al punto de vista ya adoptado en la discusión, sin preocuparse de las posibles opciones a ese punto de vista y hasta prohibiéndolas, y todo ello de manera, en general, no intencional (p.9).

Es necesario reconocer los *vértigos argumentales* para prevenirnos de cometer, o que cometan con nosotros, esta *patología* de la argumentación; no obstante, para ello es fundamental comprender la forma en la que Pereda caracteriza la argumentación.

El autor comprende la actividad argumentativa como un fenómeno unitario constituido mediante tres ciclos de elaboración de argumentos que, a su vez, conformarán una argumentación para solucionar conflictos y defender creencias, a saber: el *ciclo reconstructivo*, el *ciclo argumentativo* y el *ciclo valorativo*.

El *ciclo reconstructivo* es con el que solemos iniciar una discusión. Puede entenderse como una actividad hermenéutica en la que delimita-

mos el problema con base en argumentos que apoyen la posición que deseamos adoptar. Es en esta fase en la que eliminamos la ambigüedad de los conceptos o realizamos definiciones previas, por ende, no se trata aún de un ciclo argumentativo sino únicamente de un ciclo auxiliar de este.

Posteriormente viene el *ciclo argumentativo* realizado mediante un ciclo crítico que tratará sobre la verdad o falsedad de nuestras premisas y conclusiones respecto de un fenómeno. Cabe resaltar que el ciclo argumentativo no se cerrará de forma definitiva. Al término de uno de estos ciclos es posible iniciar otro que permita cambiar la dirección de la discusión o acercarse a ella.

La última fase es el *ciclo valorativo*, mismo que “cierra” el fenómeno. El *ciclo valorativo* se encuentra dividido en dos: *evaluativo* y *normativo*. El primero de ellos se articulará sobre la argumentación dependiendo de la relevancia del tema que se esté tratando o la tesis axiológica sobre el fenómeno en cuestión. Por su parte, el ciclo normativo consiste en la argumentación a favor de las normas o descripción sobre el fenómeno de interés. Sin embargo, un punto importante a resaltar es que el anterior no es necesariamente el orden que siguen todas las discusiones: puede suceder, por ejemplo, que se cuestione la relevancia respecto de la *interpretación de un concepto*, saltándose el *ciclo crítico* para dar lugar a un *ciclo valorativo*.

Cada uno de los ciclos anteriormente descritos pueden caer en dos *vértigos argumentales*. En cuanto a estas las patologías de la argumentación es importante mencionar que el hacer uso de ellas significa, ya sea en sentido parcial o moderado, argumentar parcialmente. Los vértigos en los que puede caer el ciclo reconstructivo son el simplificador y el complicador en los que termina por no entenderse el asunto que se está tratando. El primero de ellos consiste en reducir todo a un simple concepto o principio a pesar de la impertinencia que esto conlleva. El segundo se trata de complicar las situaciones a tal grado que el asunto se torne intratable, llegando a establecer nexos que no se relacionan directamente con el tema. Esto sucede, por ejemplo, con el concepto de hombre. En el simplificador podemos reducirlo únicamente a una de sus dimensiones de *homo faber* u *homo loquens*. En cambio, caer en el *vértigo complicador* es intentar definirlo haciendo uso de todas las actividades que realizamos como correr, pensar, comer trabajar, etc.

El *ciclo crítico* puede caer en el *vértigo de la objetividad* y el *vértigo de la subjetividad*. Estos son los vértigos referentes a la ontología y conforman dos visiones de la realidad. El peligro del *vértigo de la objetividad* radica en que nos lleva a explicaciones o parámetros que se encuentran fuera de nuestras vivencias y por ende nos mantiene en posiciones que se encuentran alejadas de las experiencias propias. Por el contrario, el *vértigo de la subjetividad* excluye las razones que se encuentran fuera de nuestra experiencia tomando en cuenta únicamente el pensamiento propio basado en nuestras vivencias. Para Protágoras, el hombre es la medida de todas las cosas. Esto puede interpretarse mediante el vértigo de la subjetividad considerando que se refiere a cada uno de los hombres en particular; en cambio, si se interpreta desde la objetividad puede argumentarse que se refiere al hombre entendido como comunidad. No se trata que uno deje fuera al otro sino que exista un equilibrio entre ambos.

El *ciclo valorativo* presenta cuatro posibles vértigos: dos para el *ciclo normativo* y dos para el *ciclo evaluativo*. Los *vértigos normativos* son el de la *descripción* y el de la *prescripción*, mismos que presentan la tensión entre *ser* y *deber ser*. El primero de ellos muestra que podemos llegar a argumentar que las cosas son de cierta manera dejando de lado la manera en la que debieron ser; en el segundo ocurre de forma inversa: argumentamos acerca de lo que debería ser alguna situación sin tomar en cuenta lo que en realidad ocurre. Esto suele pasar en la lingüística. El idioma español cuenta con una autoridad (Real Academia Española) que rige acerca del uso correcto del lenguaje; esto es, como debería ser el español. Sin embargo, también se encuentra la otra parte que es el uso. No siempre y no todos nos apegamos fielmente a las normas proporcionadas por dicha autoridad. Sabemos que el idioma puede funcionar incluso al no seguir estas reglas y así es como actuamos.

En el caso de los *vértigos evaluativos* se dividen en *negativo* y *positivo*. Estos ocurren cuando en el momento de evaluar una argumentación pasamos por alto que nada puede ser tan radical y juzgamos su contenido hacia un valor ético o estético adjudicándole una carga totalmente negativa o positiva. Para evitar esto debemos tener presente que de cualquier tema argumentado podemos sacar aspectos tanto negativos como positivos. Por ejemplo, en la tesis “Dios ha muerto”, el aspecto negativo es que no hay deber y el universo es imperfecto. Por otra

parte, interpretándolo de manera positiva, podemos leerlo como que podemos forjar nuestro destino con libertad.

Las patologías de la argumentación están conformadas por la centralización en algún punto de vista. Llevar a cabo las *virtudes epistémicas* es la forma en la que evitaremos la infección de la centralización. Tales virtudes evitan la razón desnutrida que resulta de no admitir argumentos no deductivos. Así pues, podemos decir que para evitar esta razón raquíca es necesario mantener una *integridad epistémica, espíritu de rescate y rigor* con el tema que estamos tratando. Es imprescindible no caer en dogmatismos, pasar revista a las presunciones que mantenemos y afirmar una postura mediante la contrastabilidad empírica, la coherencia, el poder prospectivo y poder explicativo.

Las herramientas epistémicas nos permitirán un manejo virtuoso de la información al momento de elaborar nuestras premisas y conclusiones al hacer uso de argumentos subdeterminados. Esto debe ocurrir independientemente de las *reglas constitutivas*¹ bajo las que se esté realizando el diálogo o debate. Así, y apegándonos a la definición de rigor que propone Pereda (1994), las reglas regulativas de argumentación están conformadas por tales virtudes, ya que nos ayudan a evitar argumentos determinados provocados por formular tesis generales, ayudándonos de esta manera a mesurar la información y evitar alejarse del trato justo del asunto. El autor nos invita a mantener una integridad epistémica que consiste en no dejarnos llevar por doctrinas filosóficas o modas ideológicas, apegando así nuestras posiciones teóricas mediante argumentos. Además de tener un espíritu de rescate el cual nos motive a recuperar la información relevante, sostener tesis o indagar sobre el fenómeno en cuestión.

Al sostener un punto de vista o una argumentación es necesario que seamos coherentes en cuanto a nuestras creencias, además de utilizar nuestra experiencia para contrastar todos aquellos enunciados que manejemos. También tenemos que explicar suficientemente el asunto que estemos tratando así como sus tópicos o elementos y de alguna forma proyectar el futuro de aquellas creencias o estados de cosas de

¹ Las *reglas constitutivas* de una argumentación se refieren a todas aquellas normas que guían el diálogo. Estas pueden variar dependiendo de las costumbres y los acuerdos que se lleguen respecto de ese momento de diálogo.

las que hablemos. Todo esto, por supuesto, en *pro* de aquellas virtudes que atienden las presunciones de nuestras afirmaciones o creencias.

Pereda (1994) afirma que somos racionales en cuanto argumentamos, esto implica una reducción de nuestro actual en el mundo al modelo argumentativo:

[...] el ejercicio de la razón no tiene por qué excluir la incertidumbre y reducirse a lo indubitable, al cálculo exacto, a respaldar conclusiones de manera necesaria. Encontramos racionalidad en donde encontramos argumentación, y esta se dice de muchas maneras: hay diferentes esquemas argumentales y varias posibilidades de formular un ataque argumental o de respaldar una conclusión (pp. 9, 10).

Habitualmente, cuando razonamos se tiene la impresión de haber logrado establecer o determinar definitivamente la caracterización de un hecho o una orientación práctica; no obstante, nuestra actividad argumentativa no es un proceso cerrado. Antes bien, se presenta como un *ciclo argumentativo*, mismo que es susceptible de cerrarse momentáneamente y abrirse de nuevo con más experiencias y diálogo sobre el asunto, de tal suerte que somos capaces de matizar y reorientar la argumentación, e incluso llegar a la autocorrección de nuestras creencias.

La argumentación vista como un ciclo nos permite ajustar nuestras creencias, en este sentido ocurre que podemos sustentar una creencia, teórica o práctica con ciertas razones y en un tiempo específico, pero es posible que el material de la experiencia y el aprendizaje en el diálogo o la lectura nos haya brindado nueva información sobre nuestra complejidad. Así en un momento determinado una creencia pueden ser justificada por ciertos argumentos, sin embargo, en otro tiempo esas razones ya no nos parecen tan fuertes para defender nuestras creencias.

La clausura momentánea, apertura y dinámica de un proceso argumentativo nos llevan a no asumir una creencia específica como punto terminal de la argumentación, es decir, clausurar de manera definitiva la actividad argumentativa y estableciendo como verdaderas, para todos los tiempos y espacios, las creencias a las que nos llevó la argumentación.

Dicho *punto terminal* es útil en cuanto que conforma un *factum* o “piedra de toque” indubitable; no obstante, funciona como un límite de la actividad argumentativa, ya que imposibilita que la argumentación pueda ajustarse y nutrirse, incluso asumiendo argumentos en contra. El *punto terminal* opera por debajo de la argumentación, la anula desde fuera, pues la creencia establecida no se deja llevar por la naturaleza del ciclo, no se somete a revisión, torna *immune* su punto de vista u opinión.

Las razones que esgrimimos nos pueden satisfacer en ciertos momentos y en ciertas circunstancias, pero esto no significa que las creencias defendidas son verdaderas para todos los tiempos, ya que la argumentación se ajusta, recicla o renueva trazando nuevas rutas y senderos para resolver nuestras perplejidades sobre un asunto o replantear nuestras creencias.

Cuando nos encontramos satisfechos con una argumentación, no es urgente prolongar el ciclo argumentativo, pues los conflictos de creencias están resueltos momentáneamente, sin embargo, apenas obtenemos más información relevante sobre nuestro asunto la argumentación se renueva. También, a veces nuestro compromiso epistemológico puede ser tan fuerte que nos obliga a seguir buscando buenas razones para el enriquecimiento de nuestras opiniones, más allá del lujo intelectual o mero ocio. Este movimiento constante en la argumentación nos obliga a padecer incertidumbre respecto de la verdad de nuestras creencias. La incertidumbre es un componente que caracteriza el modelo de razón enfática que postula Carlos Pereda (1994):

[...] eliminar de la razón, como requisitos necesarios, atributos tales como “criterios precisos, fijos y generales” o “creencias últimas en tanto fundamentos”, y vincularla a la delicada aventura de los ciclos argumentales despidiendo un concepto austero de razón, una razón cierta de sí en tanto singular, homogénea, demarcada, con relaciones exclusivamente necesarias. Pero no despidiendo a la razón. Por el contrario, le da la bienvenida a un concepto enfático de razón e invita a vivir con su incertidumbre, a enfrentarnos sin cesar con ella (p.10).

Un ejemplo de puntos terminales en nuestra vida ordinaria es el deseo o gusto. Cuando sometemos a alguien a un interrogatorio sobre la justificación de sus preferencias cinematográficas o gastronómicas, en

la mayoría de los casos no hay justificación alguna, simplemente afirman su gusto. Pereda recomienda que, en situaciones similares, se trate de justificar sobre la utilidad o beneficio de nuestros gustos. En ningún momento, este ejemplo sencillo y ordinario sobre la argumentación de nuestros gustos persigue imponer una justificación de los mismos, sólo sugiere que sí hay manera de argumentar sobre ese asunto.

La sugerencia que resulta del ejemplo anterior, nos lleva a reducir los puntos ciegos a la argumentación, esto es de suma relevancia, ya que los puntos ciegos a veces son empleados para dañar sin razón alguna o imponer autoridad, en estos casos, argumentar nos brinda claridad sobre una posición y es una manera de asumir las consecuencias que pueden derivar de nuestras creencias.

El modelo argumentativo de Pereda, apuesta por creencias momentáneas y una argumentación sana, sin puntos terminales o creencias inmunes, las razones que manifiesta a favor de este modo de argumentar las finca en el constante flujo de información proveniente de la experiencia, aprendizaje, diálogo o la capacidad inagotable para realizar argumentos.

A lo largo de nuestra vida, en la mayoría de las justificaciones de nuestras acciones, y el sustento de nuestras creencias, no realizamos argumentos deductivos o determinados, al parecer este tipo de argumentos los empleamos para organizar los conocimientos que poseemos. En este sentido, los argumentos de carácter deductivo rara vez nos brindan un conocimiento del mundo, o nos ayudan a tomar una decisión en una encrucijada de carácter ético, moral o político.

Así pues, podemos situar nuestra actividad argumentativa mayormente con apoyos no deductivos, a los que Pereda llama subdeterminados. Esto implica que principalmente empleamos argumentos cuya conclusión no se sigue con necesidad de las premisas para ocuparnos de nuestros conflictos de creencias teóricos o prácticos. Las conclusiones de este tipo de argumentos son aproximativas o probables, a diferencia de los argumentos deductivos en los que la conclusión es necesaria respecto de las premisas.

En este tenor, nuestras formas argumentales son diversas, los elementos que los constituyen se establecen en función de nuestra competencia lingüística, nivel de escolaridad, cultura, actitud crítica y los diferentes contextos en los que nos desarrollamos. La variedad y can-

tividad de factores que influyen en nuestra actividad argumentativa, la tornan una actividad compleja, por ello es difícil sistematizar nuestros argumentos cada vez que los empleamos.

Los argumentos no deductivos o subdeterminados son: la abducción, el razonamiento probabilístico, la analogía y la inducción, este último par es estudiado por Pereda. Este tipo de argumentos atienden al material de la experiencia y no se conforman con el formalismo de la deducción, en este sentido son enfáticos con la vida, pues atienden el mismo devenir del flujo de las experiencias. Esta idea de la argumentación es acorde a un modelo de racionalidad, el cual pereda denomina *Razón enfática*.

La actividad racional del individuo no se despliega por sí sola, depende de la experiencia y el diálogo con otros individuos, en la interacción con los otros se constituye nuestro conocimiento del mundo, de ahí la relevancia de una ética de la argumentación, misma que posibilita la confianza en la veracidad de la palabra, la honestidad de los argumentos y la congruencia entre las creencias y las conductas de las personas. De la misma manera, no podemos ser tan ingenuos y confiar ciegamente, es recomendable confiar hasta que haya indicios de tergiversar o falsar información, así como mentiras respecto de algún compromiso.

La *ética de la disputa* implica un deber para nuestra actividad argumentativa, el deber de argumentar de manera honesta y con apego a la verdad, el deber de elaborar nuestros mejores argumentos para sostener nuestras creencias, opiniones y acciones.

2. Ganar la disputa con o sin razón

El arte de tener la razón de Arthur Schopenhauer (2000) es un texto breve con una serie de recomendaciones y estrategias para enfrentar una disputa. Cabe mencionar que dichas estrategias no conforman un modelo argumentativo, antes bien, son una serie de indicaciones o artimañas para ganar a toda costa en una discusión. No obstante, su posición argumentativa se relaciona con su posición metafísica del mundo y la naturaleza humana.

Schopenhauer, mayormente conocido, por su tesis metafísica sobre la voluntad como fundamento del mundo y su pesimismo existencial,² propone un modelo de disputa, discusión o argumentación acorde con sus postulados sobre la existencia del individuo. El individuo, fundamentalmente, es voluntad o deseo, mismo que le lleva a perseguir la satisfacción de sus intereses; la búsqueda de la satisfacción de sus deseos le lleva, irremediabilmente, al conflicto con otras personas.

En una situación como la de la propia condición humana, lo preferible es ganar toda disputa a toda costa, pues es la única forma de imponer nuestra voluntad o deseo sobre el de los otros. Indudablemente, esta orientación existencial se opone a la búsqueda de la verdad de carácter científico o filosófico. En este contexto, Schopenhauer propone su modelo de argumentación: “La dialéctica erística es el arte de disputar, y precisamente el arte de disputar de modo que uno tenga la razón; y ello *per fas et nefas* (con medios lícitos e ilícitos). De hecho, se puede tener *objetivamente* razón en la cosa misma, pero no tenerla ante los ojos de los presentes e, incluso, ni ante los propios ojos” (2000, p.17).

Si no se disputa por la verdad objetiva de nuestras posiciones teóricas o por la plausibilidad de nuestras opiniones sobre nuestros actos, entonces disputamos por conservar el honor; esto es, no perder una disputa en público. Nadie está dispuesto a reconocer delante de todos que no tiene la razón: “Nuestra congénita vanidad, especialmente susceptible en todo lo concerniente a la capacidad intelectual, no quiere aceptar que lo que, en el primer momento, sostuvimos como verdadero, aparezca como falso, y verdadero lo que sostuvo el adversario” (Schopenhauer 2000, p.18).

La posición de Schopenhauer apuesta por la apariencia de la razón en vez de la razón objetiva, pues en una discusión uno puede tener la razón objetiva o discurrir conforme a la verdad y ante el público o los escuchas no tenerla. También, en una discusión puede ocurrir que nos han refutado y en ese momento no se nos ocurre un buen argumento para continuar defendiendo nuestra posición, aquí no se está conforme a la verdad intencionalmente, sino que nuestras capacidades nos lo impiden, por lo tanto, “la verdad objetiva de una proposición y la validez de un argumento en la aprobación de los contendientes y oyentes

² Cfr. Schopenhauer 2005.

son dos cosas distintas. (A esta última se refiere la dialéctica)” (Schopenhauer 2000, p.18).

De la misma manera, todos disputamos por el honor. Difícilmente alguien es lo suficientemente honesto para reconocer que nuestro interlocutor tiene la razón objetiva en una discusión acalorada, más aún cuando se juegan intereses como el reconocimiento y el estatus social. Normalmente, afirmamos cosas sin reparar en su verdad; inmediatamente que nos percatamos que nuestra afirmación es falsa, queremos hacerla pasar como verdadera, aparentamos que está del lado de la razón objetiva.

¿De dónde deriva todo esto? De la perversidad del género humano. Si esta no existiera, si en nuestro fondo fuésemos honrados, en todo debate intentaríamos que la verdad saliera a la luz, sin preocuparnos de si, de hecho, ésta resulta conforme a la opinión que nosotros sostuvimos al principio o a la de otro; lo cual sería indiferente o, en todo caso, de importancia muy secundaria (Schopenhauer 2000, pp. 17, 18).

En lo siguiente exponemos algunos medios ilícitos o estratagemas para ganar la disputa a toda costa, en términos de Pereda (1994), con violencia interna:

Estratagema N° 8: Provocar la cólera del adversario, pues en su furor, no será capaz de juzgar correctamente y percibir su propia ventaja. Se irrita su cólera haciéndole, sin disimulo, algo injusto, vejándolo y, sobre todo, tratándolo como insolencia (Schopenhauer 2000, p.40).

En esta artimaña uno debe agredir directamente al interlocutor para que este desvíe su concentración del tratamiento de un asunto, así molesto por las agresiones se puede tomar ventaja en la discusión, ya que no puede pensar con claridad y, si el público no es avisado, percibirá que está enfadado porque ha sido derrotado. En este momento uno, con la calma del mundo, puede sacar los mejores argumentos para terminar de opacar al interlocutor. Pero, veamos otra estratagema:

Estratagema N° 11: Si razonamos por inducción, y el adversario admite los casos particulares es que ésta se basa, no hay que preguntarle si admite también la verdad general que de esos casos se deriva, sino que debemos introducirla enseguida como ya establecida y aceptada, pues a veces podrá creer

que la ha admitido, y lo mismo puede suceder a los oyentes, ya que recordarán las muchas preguntas sobre casos singulares que no pueden menos de llevar a la conclusión (Schopenhauer 2000, p.41).

La artimaña que trata de que el interlocutor nos conceda la mayor cantidad de cosas posibles, es bastante recurrente. En ella se genera una especie de paradoja, ya que si nos acepta la mayoría de lo que hemos sostenido, entonces ¿cómo es posible que no acepte las consecuencias? En esta artimaña nuestro adversario o interlocutor se puede ver acorralado e impedido para expresarse con libertad y en favor de la verdad de un asunto.

3. Consideraciones finales

En este trabajo logramos acercar un concepto de violencia con la actividad argumentativa, ya que —a pesar de que el modelo argumentativo de Pereda (1994) establece explícitamente un peligro latente de violencia interna al discurso y la argumentación— no son ámbitos que suelen estar relacionados. No obstante, el tratamiento de la violencia y los criterios que se han establecido para identificarla (el agente que ejerce violencia, el afectado por el acto violento, el medio físico o verbal por el que se ejerce la violencia y el tipo de incapacidad que genera la afectación), en nuestros días ha tenido como impacto que este fenómeno se detecte en lugares en los que habitualmente no se le encontraba.

También determinamos a través del modelo argumentativo de Pereda (1994) y las estratagemas de Schopenhauer (2000) una violencia argumentativa. En ellos ocurre la agresión verbal o psicológica que limita las capacidades o disposiciones del interlocutor respecto la verdad o la toma de decisiones, pues el oponente convence o persuade poniendo énfasis en la estructura del razonamiento, falsando la información, atacando o confundiendo a la persona, o imponiendo la opinión propia.

La agresión verbal o psicológica proviene de desacreditar la posición argumentativa de nuestro interlocutor, es de carácter verbal en cuanto que se puede ofender al interlocutor o menospreciar sus razones respecto de un asunto. Asimismo implica una agresión psicológica por la marginación del pensamiento de un individuo, esto impacta en la autoestima y bienestar del interlocutor.

En estos casos, la limitación de las capacidades del interlocutor proviene de una perplejidad, desvarío, confusión o inmunización del punto de vista. Esta última, le quita el derecho al interlocutor de que su argumentación pueda ser candidata a ser válida, legítima o sólida. Descarta la posibilidad de que el argumento del interlocutor pueda competir como candidato a ser atinado respecto de la verdad.

Estos procedimientos de disputa afectan directamente la capacidad argumentativa de nuestro interlocutor, pues momentáneamente bloquea o anula su repertorio argumentativo o la facultad de producir argumentos para defender su punto de vista, y en el peor de los casos, afecta permanente su seguridad y confianza en las ideas que maneja, así como su capacidad efectiva de producir argumentos. La imposición de una opinión mediante el uso de violencia interna es ilegítima respecto de la verdad de un asunto, aunque podría ser legítima respecto de las artimañas. Al cometer vértigos argumentales o aplicar artimañas argumentativas se persigue ganar la disputa por la fuerza y no por la verdad de las razones o la validez de los argumentos.

Referencias

- Aquino, T., 2000, *Suma Teológica.*, Biblioteca de autores cristianos, Madrid.
- Litke, R., 1992, "Violencia y poder", *Revista internacional de ciencias sociales*, vol XLIV, no. 1, pp, 161-172.
- Pereda, C., 1994a, *Razón e Incertidumbre*, Siglo XXI Editores, México.
- , 1994b, *Vértigos argumentales. Una ética de la disputa*, Editorial Anthropos, Barcelona.
- Schopenhauer, A., 2000, *El arte de tener la razón expuesto en 38 estratagemas.* Editorial EDAF, Madrid.
- , 2005, *El mundo como voluntad y representación*, Editorial Akal, España.