



Revista Iberoamericana de Argumentación

ἐπεὶ δὲ ταύτην τὴν ἐπιστήμην ζητοῦμεν

Director
Luis Vega

Secretaria
Paula Olmos

Edición Digital
Roberto Feltrero

Reseña:

Michael A. Gilbert. *Arguing with people*

M. A. Gilbert (2014). *Arguing with people*. Peterborough, ON: Broadview Press. 137 pp. [ISBN: 978-1-55481-170-0]

Por: José Ángel Gascón

Departamento de Lógica, Historia y Filosofía de la Ciencia
Universidad Nacional de Educación a Distancia
C/ Senda del Rey, 7. 28040 Madrid
jagascon@bec.uned.com



Copyright © José Ángel GASCÓN

Se permite el uso, copia y distribución de este artículo si se hace de manera literal y completa (incluidas las referencias a la Revista Iberoamericana de Argumentación), sin fines comerciales y se respeta al autor adjuntando esta nota. El texto completo de esta licencia está disponible en: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/es/legalcode.es>

RIA 9 (2014): 1-7
ISSN: 2172-8801

Revista Digital de Acceso Abierto <http://e-spacio.uned.es/ojs/index.php/RIA>
Editada por el [Departamento de Lógica, Historia y Filosofía de la Ciencia](#)

UNED

El último libro de Michael Gilbert, *Arguing with people*, es un breve manual de argumentación dirigido principalmente a estudiantes que hayan adquirido ya unas nociones básicas de teoría de la argumentación. El propio autor lo presenta como un complemento para los cursos y manuales de *Critical Thinking*, o pensamiento crítico, que en su gran mayoría consisten en introducciones a la lógica informal, y donde no se suelen tratar cuestiones relacionadas con el estudio de la argumentación entendida en un sentido mucho más amplio –entre ellas, cuestiones dialécticas y retóricas–. Así, Gilbert expone, junto a ideas propuestas por autores como Eemeren y Grootendorst o Douglas Walton, la perspectiva que él mismo desarrolló en *Coalescent Argumentation* (1997). En consecuencia, el libro presupone que el lector ya posee unas nociones básicas de análisis y evaluación de argumentos, y por ello no se detiene en el estudio del argumento como producto. No obstante, está escrito con un estilo muy sencillo y pedagógico, y su contenido puede considerarse conceptualmente independiente, de modo que puede ser de utilidad para cualquiera, con conocimientos de lógica informal o sin ellos.

Arguing with people está dividido en tres partes. La primera parte está dedicada a la argumentación como procedimiento y como proceso –a las discusiones argumentativas desde un punto de vista dialéctico y retórico–. La segunda parte trata sobre los argumentadores, sobre su carácter, su forma de argumentar, su *ethos*, e incluso su género, y cómo todo ello puede influir en el desarrollo de una discusión. Finalmente, en la tercera parte, Gilbert hace uso de lo que el lector ha aprendido en las partes anteriores del libro para ofrecer una visión global de la práctica argumentativa y una serie de consejos para que las discusiones transcurran de la manera más constructiva posible. Quizá sea en esta última parte donde el autor introduce más explícitamente su propia teoría de la *argumentación coalescente*.

En la primera parte, Michael Gilbert parte de la idea de que la argumentación siempre incluye un componente retórico (p. 23), apoyándose en la obra de Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, así como en las obras de Christopher Tindale. Esto implica que quien participa en una discusión debe tener en cuenta no solo los argumentos en sí, sino también a las personas con las que discute, las emociones, y el contexto en un sentido amplio –las palabras, afirma Gilbert, solo tienen significado dentro de un contexto (p. 54)–. No obstante, el autor también dedica un apartado a explicar las fases de la argumentación propuestas por la teoría pragmadialéctica de Eemeren y Grootendorst (2004). A lo largo de todo el manual, se enfatiza la

importancia de que los participantes en una discusión sepan bien si se encuentran en la fase de *confrontación*, de *apertura*, de *argumentación* o de *conclusión*, pues solo de este modo se puede proceder de forma inteligente y creativa (p. 30). El modo como Gilbert presenta esta idea de la pragmatialéctica y los ejemplos que ofrece ayudan a comprender el sentido de cada una de las fases y su aplicación en las discusiones cotidianas. Por ejemplo, si, en el curso de una argumentación, uno de los participantes de repente levanta la voz o rompe a llorar, y el otro participante objeta ante tal reacción, esto debe interpretarse como un desacuerdo sobre las reglas de la discusión –sobre qué intervenciones son aceptables y cuáles no– y por tanto como una vuelta a la fase de apertura (p. 32).

Además, el autor expone dos distinciones entre, por un lado, argumentaciones *emocionales* y las que él denomina *asépticas* (*clinical* en inglés, en su acepción de frío o analítico, mediante una metáfora similar a la del término español), y, por otro, argumentaciones *ordenadas* y *caóticas*. En ambos casos, explica Gilbert, no se trata de tipos bien definidos, sino de escalas continuas en cuyos extremos se sitúan los tipos nombrados. En la práctica, las discusiones reales siempre se encuentran en algún punto entre esos dos extremos. El autor defiende que las emociones son una parte integral de cualquier argumentación y que así debe ser, pues de otro modo ni siquiera tendríamos ningún motivo para argumentar. Sin embargo, reconoce que las emociones extremas pueden interferir en el buen transcurso de la argumentación (p. 26). Las argumentaciones caóticas, por otro lado, se producen cuando los hablantes no se escuchan el uno al otro, no se presta atención a los argumentos, hay interrupciones y comentarios irrelevantes (p. 28), y también si se producen muchos saltos entre las diferentes fases de la argumentación (p. 32).

Michael Gilbert sostiene que aséptico y ordenado no siempre significan algo bueno (p. 28). No obstante, aunque ciertamente se proporcionan argumentos convincentes para defender la importancia de las emociones en la argumentación, así como de que los argumentadores las tengan en cuenta, la –a primera vista– sorprendente afirmación de que una discusión ordenada no siempre es buena no está respaldada en el libro. No aparece aquí ninguna razón que haga deseable un cierto grado de caos. Es más, se señalan formas de devolver los argumentos caóticos a un cierto orden, tales como hacer un resumen de las posiciones de cada argumentador. Este puede considerarse un detalle menor pero, dado que se trata de un manual de iniciación a la argumentación, habría sido deseable que el lector hubiera encontrado una posición más clara sobre si debe aspirar a discusiones lo más ordenadas posible o no.

Finalmente, esta primera parte del libro explica diferentes tipos de interacción argumentativa, utilizando como base la obra de Douglas Walton (1998). Aunque Walton distingue hasta seis tipos, Gilbert –teniendo en mente el propósito práctico del libro y reconociendo que es una simplificación– los reduce a tres. Se trata de la *indagación (inquiry)*, donde el objetivo es la verdad; la *negociación*, donde el objetivo es lograr un acuerdo mutuamente beneficioso; y la *persuasión*, donde el objetivo es inculcar una determinada creencia a alguien. Cada uno de estos tipos ideales se diferencia del resto no solo en su objetivo, sino también en la actitud y el comportamiento de los participantes. Por ejemplo, la indagación se diferencia de la negociación y de la persuasión en que todos los participantes tienen la misma meta –que es la verdad o la mejor solución a un problema–, en que son indiferentes al resultado específico, y en que son transparentes en cuanto a sus preocupaciones y lo que está en juego. A su vez, cada uno de estos tipos de diálogo puede ser más *heurístico* o más *erístico*; cuanto más heurístico sea, más cooperativos, abiertos y flexibles son los participantes, y, si es más erístico, entonces los participantes están más preocupados por ganar la discusión y menos dispuestos a cambiar de opinión.

La segunda parte de este manual está centrada en los argumentadores, en quiénes son y cómo son las personas con las que discutimos. En primer lugar, Gilbert presenta su particular concepto de los *conocidos (familiares)*: personas con las que argumentamos, a las que conocemos y con las que volveremos a argumentar en el futuro (p. 51). El hecho de que habitualmente argumentemos con conocidos tiene varias implicaciones, como que normalmente la fase de apertura no es necesaria, o que se comparten al menos algunas creencias, a partir de las cuales es posible comenzar un diálogo y llevar a cabo lo que Gilbert denomina *coalescencia*. La coalescencia, uno de los términos clave en la perspectiva de este autor, es la búsqueda de valores, creencias y metas compartidas a partir de los cuales se puede construir un acuerdo (p. 63). El terreno en común, pues, no consiste necesariamente solo en creencias compartidas, ya que la empatía y la comprensión son igual de importantes (p. 65). De este modo, el autor recomienda al lector escuchar con atención lo que dice la otra persona en una discusión para encontrar ese terreno común. Gilbert considera que el objetivo de toda argumentación, hacia el que debe avanzar la coalescencia, es el acuerdo. Para ser un *argumentador coalescente* y aumentar las probabilidades de llegar a un acuerdo, propone una regla que puede considerarse la opuesta al famoso consejo de Schopenhauer en *El arte de tener razón*, y tal regla es: “sé más heurístico que tu compañero” (p. 65).

El término *metas* ha surgido ya en alguna ocasión. El autor lo utiliza para referirse a los auténticos intereses que persiguen los participantes en una discusión. En el libro se señalan tres puntos sobre las metas: (1) son múltiples, (2) la mayoría de la gente no es plenamente consciente de sus metas, y (3) a menudo se confunden con la tesis de la argumentación (p. 55). Uno de los ejemplos que presenta Gilbert es muy ilustrativo. Kelly y Natalie discuten sobre si su hijo debe o no ir de acampada aunque él mismo no quiera hacerlo; Natalie está en contra de obligarlo, mientras que Kelly insiste porque tiene miedo de que el chico no sea suficientemente independiente. Si la discusión se centra en la cuestión de la acampada, es difícil que llegue a buen puerto; si, en cambio, las dos tienen en cuenta la meta general de Kelly, que es la independencia de su hijo, es posible buscar otras soluciones de manera más constructiva sin necesidad de centrarse en la acampada. Así, Gilbert anima al lector a prestar atención a las metas de sus interlocutores y a no enfocarse exclusivamente en convencerlos de la tesis en cuestión.

A continuación, el libro pasa a exponer la teoría de Gilbert (1997) de los cuatro modos argumentativos: el *lógico*, el *emocional*, el *visceral* y el *kisceral*. El modo lógico se caracteriza por argumentos lineales con premisas y conclusiones fácilmente identificables. El modo emocional corresponde a las señales emocionales que todos enviamos y recibimos, y que contienen un significado importante. El modo visceral incluye todos los aspectos que rodean a la argumentación que son físicos y circunstanciales, que pueden ser sucesos, elementos del contexto o acciones. En este modo es donde se ubican las cuestiones concernientes a las relaciones de poder y los roles de género, por ejemplo. Son componentes físicos que influyen en la argumentación, tales como el hecho de que un juez se siente sobre una tarima más alta que todos los demás participantes en el juicio, o el acto de ofrecer al compañero algo de beber o tocarle el brazo (p. 59). Por último, el modo kisceral –un término inventado por Gilbert a partir de la palabra japonesa *ki*– se refiere a todas aquellas creencias fundamentales que los argumentadores asumen a menudo como una cuestión de fe, que no pueden ser comprobadas empíricamente, y que van desde la creencia en la existencia de Dios o de fantasmas hasta la creencia en el valor del capitalismo o la democracia. Es importante prestar atención al modo que se utiliza en la discusión, concluye el autor, para comprender su desarrollo (p. 62).

Para terminar esta parte dedicada a los argumentadores, Gilbert comenta dos componentes que pueden influir en el curso de la argumentación: la agresividad y el género. La agresividad debe distinguirse del espíritu argumentativo (*argumentativeness*), que se refiere a la medida en que a una persona le gusta

argumentar. Los mejores compañeros en una argumentación son aquellos que poseen un gran espíritu argumentativo y una “tolerancia hacia el desacuerdo” igualmente alta, y eso es lo que el propio lector debería aspirar a ser (p. 67). La agresividad en la argumentación, que a la mayoría de nosotros nos desagrada, solo puede conducir a la obediencia o la conformidad, no al acuerdo, y por ello debe evitarse.

En cuanto al género, aunque no es ni el único ni el principal factor que se debe tener en cuenta en una discusión, es uno de los factores importantes. La influencia de los roles de género, indica el autor, no se debe tanto a que los hombres y las mujeres nos expresemos de manera diferente como a las *expectativas* sociales sobre cómo debemos comportarnos. En general, por ejemplo, se espera que las mujeres sean más emotivas y atentas, que eviten más el conflicto y que sean menos agresivas que los hombres (p. 71).

Finalmente, la tercera parte toma algunos de los conceptos expuestos anteriormente para ofrecer varias ideas generales sobre la práctica de la argumentación y numerosos consejos que pretenden contribuir al mejor desarrollo posible de las discusiones. Así, Gilbert indica algunos de los factores que contribuyen a que una argumentación sea más o menos heurística –la gente, por ejemplo, suele ser más heurística cuando no se siente amenazada (p. 75)–; explica cómo el *ethos*, o la reputación de las personas con las que argumentamos, y de nosotros mismos, determina el comportamiento de los demás participantes en una discusión; y resalta la importancia de prestar atención a las emociones y sentimientos que expresa nuestro compañero.

Esta parte del libro incluye una explicación algo más detenida de la práctica de la argumentación coalescente, tanto con conocidos como con desconocidos, así como una reflexión general sobre la importancia y la naturaleza de las reglas en la práctica argumentativa. En todo caso, quizá lo más interesante de esta parte, teniendo en cuenta que se trata de un manual dirigido al gran público, sean las recomendaciones referidas a la actitud con que el lector debería participar en una discusión. Así, Gilbert presenta como “la creencia más importante que se puede tener” la siguiente (p. 85): “No importa de qué se trate –¡puedes estar equivocado!” (*No matter what –you may be wrong!*).

Asimismo, el autor expone cuatro características que definen al *argumentador ideal*. En primer lugar, debe ser *razonable*, es decir, que comprenda que las creencias no son ciertas únicamente porque lo desee o porque lo crea muy firmemente, sino que las pruebas y los argumentos son importantes. En segundo lugar, es una persona *no*

dogmática, dispuesta a cambiar de opinión cuando las circunstancias lo requieran y abierta a ideas nuevas. En tercer lugar, el argumentador ideal *sabe escuchar bien*, se esfuerza por comprender el punto de vista del otro en lugar de simplemente insistir en el suyo propio. Y, por último, debe ser una persona *empática*, que tenga en cuenta las emociones del otro e intente ver las cosas desde su punto de vista.

En general, pues, *Arguing with people* es un manual muy sencillo, fácil de leer y que aporta una visión muy útil y necesaria a todo aquel que tenga un mínimo interés en mejorar sus prácticas argumentativas. Ciertamente, se trata de un libro muy breve y quizá habría sido deseable que el autor dedicase más espacio a las explicaciones de algunos apartados: por ejemplo, cómo influyen los roles de género en las discusiones, o cómo se manifiesta y debe manejarse cada uno de los cuatro modos argumentativos. Pero, en cualquier caso, es un manual que cubre una laguna evidente en los cursos actuales de argumentación y pensamiento crítico; algo que considero muy necesario. Aunque algunos puntos de vista similares a los de Michael Gilbert existen ya en la literatura filosófica, faltaba aún dar el paso de hacer llegar estas ideas al público general. Por ello, este manual es un paso en la buena dirección, que espero sea solo el primero de muchos otros.

REFERENCIAS

- Eemeren, F. H. van y Grootendorst, R. (2004). *A systematic theory of argumentation*, New York: Cambridge University Press.
- Gilbert, M. A. (1997). *Coalescent Argumentation*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Walton, D. (1998). *The new dialectic: conversational contexts of argument*. Toronto: University of Toronto Press.

AGRADECIMIENTOS: Este trabajo se ha realizado dentro del proyecto I+D+I titulado "La argumentación en la esfera pública: el paradigma de la deliberación (PADEL)", REF.: FFI2011-23125.