

ARGUMENTACIÓN Y RELACIÓN DE PODER

Todos tenemos, y de una manera única para cada uno, nuestra propia percepción del mundo y de nosotros mismos. En nuestras relaciones con nuestro entorno (como individuos, asociaciones o masas populares), confrontaremos nuestra percepción con la de nuestros socios. Y hay dos tendencias principales en cómo hacerlo: buscar un terreno común, o tratar de tener razón. Esto se refleja en nuestras formas de conversación, en nuestros argumentos, en las negociaciones, así como en nuestros medios de acción. La actitud elegida influirá en nuestras relaciones, las personas involucradas y la elección de soluciones durante los conflictos.

El enfoque clásico es el que me gustaría llamar más "científico". El punto de partida es que mi punto de vista prevalece sobre el del otro y el objetivo es hacerlo entrar en razón, es decir, adoptar mi opinión, porque tengo la verdad, y él no lo entendió.

Por lo tanto, los argumentos están "decretados", son "certezas" las que revelan la "verdad", esto, siendo la única verdad que puede ser, y necesariamente la sostengo yo, es "obvia".

Caricaturizo, aunque en algunas discusiones ocurre literalmente así.

Sin embargo, todas nuestras certezas son en su mayoría signos de creencias. Cuanto más nos aparecen las cosas como más obvias e inalienables, más es probable que no lo sean en absoluto.

Nos sentimos en peligro cuando nuestros argumentos están puestos en entredicho, porque si los consideramos como pura verdad, desmontarlos nos expone. Y cuanto más nos sentimos en peligro, más importantes serán nuestras reacciones de defensa.

Mientras más defendamos un argumento "con uñas y dientes", es más probable que no sea válido. Aceptar socavarlo nos obligaría a comenzar a cuestionar todo el edificio de nuestras creencias, lo que es terriblemente aterrador.

En general, las personas que exponen sus certezas pueden ser desestabilizadas o irritadas, porque para convencer, intentan imponer sus ideas u opiniones, afirmando que sus declaraciones son verdades, y por lo tanto cobra autoridad.

Nuestro sistema de creencias actúa, por lo tanto, como pantalla con quienes realmente somos. Y permanecemos escondidos detrás de nuestras certezas.

Esta forma de discutir no conduce a abrirse a los demás, pero a menudo conduce a la falta de comprensión, al juicio, que conducen a la queja, al conflicto, o incluso a la sumisión. Esto impide la riqueza de las relaciones, obliga a funcionar en una realidad estrecha: la de las creencias, de los prejuicios, de las obviedades, de las certezas. Y es esta manera de pensar la que genera el capitalismo, las injusticias, la intolerancia, los fanatismos, las guerras y el terrorismo, etc. Llevamos en nosotros mismos los mismos patrones de pensamiento que todo eso, y ese es el núcleo mismo del problema. Si no cambiamos eso, nada cambiará. Y solo nosotros podemos cambiar eso. Pero cuando comenzamos a hacer este tipo de cambios, tenemos un impacto mucho mayor en los demás, porque estamos mucho menos en un registro de argumentación, pero mucho más en el de testimonio.

El segundo enfoque, que llamaría enfoque "auténtico", consiste en buscar el punto común con la opinión del interlocutor. Por lo tanto tenemos un punto de partida para tratar de entender mejor al otro. Esto permite, o suavizar las diferencias de visión, o evolucionar cada uno en su percepción, según que la pertinencia de las palabras del otro, resuena con nosotros o no.

Compartiremos nuestras convicciones o testificaremos, pero especialmente también escucharemos al otro, no con el propósito de contra-argumentar, sino en eso para entenderlo, así como de estar cuestionados por lo que él nos dice.

Con este modo de comunicación, si el objetivo es convencer, no es primordial. No necesariamente esperamos a que el otro se adhiera. Cuando expresamos una convicción, somos conscientes de que podemos estar equivocados, y si no estamos equivocados, sabemos que nuestra verdad es solo una verdad entre otras, dado que la realidad del mundo es múltiple. También sabemos que si la convicción es buena, compartirla puede convencer, incluso si no es de inmediato.

Esta actitud hace posible aprender más de los demás y, a menudo, ser mejor reconocido o incluso aprobado por los demás. Esta apertura favorece toda una serie de aspectos positivos en la relación: escucha, comprensión, respeto mutuo, confianza en uno mismo, tolerancia, flexibilidad, indulgencia. Por lo tanto, permite el enriquecimiento de la relación en sí y la evolución de quienes la comparten.

Cuando hablamos de nuestras convicciones, que damos testimonio de nuestras experiencias, dejamos que el otro sea mucho mejor para descubrir quiénes somos. Estamos más en la autenticidad. No buscamos conquistar el otro (su opinión) como un territorio, sino aún más: nos proponemos como una tierra de acogida y esto funciona recíprocamente en general.

Un argumento de convicción conducirá a aprobación o reflexión y, en el peor de los casos, a respeto sin acuerdo. Y cuando hay conflicto, esta forma de presentar las cosas traerá más reconocimiento y, a menudo, dará lugar a soluciones, creatividad y cordialidad (convivialidad). Y puede difundirse mucho más allá del contexto donde se resolverá el conflicto.

Cuando la conversación no es puramente intelectual, sino que debe conducir a decisiones, acciones, soluciones; la argumentación "científica", genera mucho más a menudo un equilibrio de poder, oposición, y puede conducir al camino del conflicto. Buscamos obtener cosas por presión, poder, autoridad. Sin embargo, como ya se ha dicho, todo lo que se obtiene de esta manera solo puede ser provisional. Porque el equilibrio se puede mantener - en cualquier escala: individual, grupal, global - solo si el equilibrio de poder persiste. Si el equilibrio de poder desaparece, el problema, el conflicto reaparece. La creatividad está casi totalmente ausente de este tipo de actitud.

En una negociación donde se desarrollan equilibrios de poder, solo pueden prevalecer dos soluciones: o que cada uno de los protagonistas gana a expensas del otro o, en el mejor de los casos, que cada uno cede una parte de su terreno al otro para obtener un frágil equilibrio.

Cuando logramos alejarnos del equilibrio de poder, pueden surgir todo tipo de otras soluciones, ya sean intermedias o totalmente diferentes y, a menudo, inesperadas y más satisfactorias.

Los equilibrios de poder también traen un montón de comportamientos dañinos: agresividad, abuso de poder, manipulación, amenaza, juicio, deshonestidad, etc.

Por lo tanto, redundaría en nuestro beneficio resolver nuestros problemas y conflictos a través de una negociación sana, buscando el consenso, conduciendo nuestras relaciones, sean lo que sean, y en cualquier nivel, buscando la comprensión real del interlocutor. Esto implica tanto el deseo del respeto de nuestras necesidades como el deseo de respetar sus necesidades. Y esto requiere mucho trabajo llegar allí. Porque no se trata solo de aplicar una teoría. Debemos tener en cuenta nuestras emociones, nuestros impulsos, nuestros deseos inconscientes que tendremos que aprender a conocer y manejar para que no cortocircuiten nuestra buena voluntad para mejorar nuestra forma de ser.

Por supuesto, podemos pasar de un tipo de comunicación al otro, muchos procesos inconscientes están en juego. De hecho, hay todo tipo de comunicaciones intermedias. Podemos navegar entre los dos. Pero a menudo el comienzo de la conversación ya indica la tendencia en la que se desarrollará la conversación.

Obtener una solución a través del equilibrio de poder da satisfacción, pero obtenerla a través de una relación de entendimiento mutuo, da mucho más que eso. Porque no solo la solución será más duradera, incluso innovadora, sino que habremos ganado algo en la relación y esto, a menudo, es aún mucho más importante. Esto es también lo que nos motiva a continuar en este camino.

Claire De Brabander

Enero de 2004

última modificación 11/2008

traducido Septiembre de 2018

del sitio : <http://www.sechangersoi.be/ES/ES-Inicio.htm>

pagina : <http://sechangersoi.be/ES/4ES-Articulos/Argumentacion-ES.htm>

© La Reproducción de este documento (para fines no comerciales solamente) es libre y bienvenida, bajo reserva de no realizar cualquier cambio y de mencionar la autora, el sitio y la página.

Este texto ha sido escrito en francés y ha sido traducido por la autora (que es francófona). Por lo tanto la calidad de la traducción no está garantizada. No hesite a señalar los errores. Ver más a la pagina : <http://sechangersoi.be/ES/ES-traduccin.htm>.