

**EL PAPEL DE LA ARGUMENTACIÓN EN EL CONFLICTO DESDE LA
PERSPECTIVA DE CHAÏM PERELMAN Y REMO F. ENTELMAN**

HUGO BERDUGO HERRERA

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE FILOSOFÍA
BUCARAMANGA
2011**

**EL PAPEL DE LA ARGUMENTACIÓN EN EL CONFLICTO DESDE LA
PERSPECTIVA DE CHAÏM PERELMAN Y REMO F. ENTELMAN**

HUGO BERDUGO HERRERA

**Trabajo de grado para optar por el título de
FILOSOFO**

**DIRECTOR
ALEXANDER TRIANA TRUJILLO
Filósofo, MsC**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE FILOSOFÍA
BUCARAMANGA
2011**

Dedicatoria

A mi Madre: Leonor Herrera Herrera,

y a mis Hermanos : Olga, Gabriel, Luis y Lucia,

por su inmenso amor, afecto, apoyo y comprensión que me han

manifestado a lo largo de mi vida.

AGRADECIMIENTOS

El autor expresa sus agradecimientos a:

Alexander Triana Trujillo

Flor Elva Gómez Prada

Cesar Augusto Hernández

Fredy Alonso Peña Suescun

Diana Paola Pimienta

Jorge Luis Pabón González

Juan Carlos Gómez

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	10
1. ORADOR Y CONFLICTO	14
1.1. ARGUMENTACIÓN Y DEMOSTRACIÓN	14
1.2. CONFLICTO Y COMUNIDAD EFECTIVA	18
1.3. EL PAPEL DEL ORADOR EN EL CONFLICTO	23
2. AUDITORIO Y CONFLICTO	28
2.1. AUDITORIO UNIVERSAL Y CONFLICTO	28
2.2. AUDITORIO PARTICULAR Y CONFLICTO	32
2.3. EL PAPEL DEL AUDITORIO EN EL CONFLICTO	35
3. ARGUMENTACIÓN Y CONFLICTO	40
3.1. CONFLICTO Y ARGUMENTACIÓN MÁS ALLÁ DEL SISTEMA JURÍDICO	40
3.2. LA ARGUMENTACIÓN, UN INSTRUMENTO EN LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.	43
3.3. REFLEXIÓN, EN TORNO AL PAPEL DE LA RAZÓN EN EL CONFLICTO	48
4. CONCLUSIONES	52
BIBLIOGRAFÍA	55

RESUMEN

TITULO: EL PAPEL DE LA ARGUMENTACIÓN EN EL CONFLICTO DESDE LA PERSPECTIVA DE CHAÏM PERELMAN Y REMO F. ENTELMAN*

AUTOR: HUGO BERDUGO HERRERA**

PALABRAS CLAVES: Argumentación, conflicto, comunidad efectiva, orador, auditorio, auditorio universal, auditorio particular, sistema jurídico.

DESCRIPCIÓN

La argumentación se diferencia de la demostración porque se halla inmersa en el lenguaje natural, parte del razonamiento dialéctico donde sus premisas están constituidas por opiniones generalmente aceptadas; aceptación que se logra a través de la decisión razonada y tiene como fin alcanzar ciertas acciones.

El conflicto, tomado como las características generales de todos los tipos de enfrentamientos y como la incompatibilidad natural que surge entre individuos o grupos, debe asumir dos compromisos antes de todo proceso argumentativo. Sin considerar el sistema jurídico, sus actores deben reconocer que se hallan en conflicto. Lo segundo es que los líderes deben ser admitidos tanto por su grupo como por su interlocutor, al igual que coordinar la defensa de los objetivos.

Superado lo anterior, la argumentación, promueve desde la comunidad efectiva no sólo la escogencia del lenguaje adecuado; sino además, la creación y reestructuración de los términos y conceptos pertinentes para cada conflicto. Además, al identificar los actores del conflicto con orador y auditorio se busca que el auditorio se adhiera a sus pretensiones del orador y para ello escoge premisas admitidas por éste, al igual busca que realice ciertas acciones. Al auditorio le corresponde valorar, interpretar y poner punto final al conflicto. Tanto orador como auditorio deben alejar de sus argumentos todo lo subjetivo y regirse por medio de la razón y así el conflicto tendrá la mejor solución.

La argumentación es importante aun fuera del sistema jurídico, ya que en ocasiones, deja en libertad a los ciudadanos para que acuerden la mejor manera para solucionar el conflicto. Y así, lograr una solución factible y real, acorde a las necesidades y si es posible implementando y rigiendo los argumentos por medio de la razón; en un compromiso que al final sus actores ya no serán los mismos.

* Trabajo de Grado

** Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Filosofía. Director: Mg. Alexander Triana Trujillo.

ABSTRACT

TITLE: THE ROLE OF ARGUMENTATION IN A CONFLICT FROM THE POINT OF VIEW OF CHAÏM PERELMAN AND REMO F. ENTELMAN^{*}

AUTHOR: HUGO BERDUGO HERRERA^{**}

KEYWORDS: argumentation, conflict, effective community, speaker, audience, universal audience, private audience, judicial system.

DESCRIPTION

Argumentation is different from demonstration because it is immersed in natural language. It is part of dialectical reasoning where the premises are made up of generally accepted views. Its acceptance is achieved through reasoned decision and its objective is to attain certain actions. The participants in a conflict, defined as the general characteristics of all types of fighting and as the natural incompatibility that arises between individuals or groups, must accept two facts before any argumentative process. First, they must recognize that they are in conflict regardless of the legal system. Second, both adversaries must support the leaders as their partners. Leaders also coordinate the defense of the objectives.

Argumentation promotes effective community once the participants recognize these two important facts. It does that not only by choosing the right language, but also by creating and restructuring the terms and concepts relevant to every conflict. In addition, by identifying the actors in the conflict as speaker and audience, it makes the audience seek adherence to the speaker's claims and pick the premises accepted by him with the objective of making him take certain actions. The audience is responsible to assess, interpret and put an end to the conflict. Both speaker and audience must get away from all subjective arguments and be governed by reason in order to find the best solution to the conflict.

Argumentation is important even outside the legal system, as it sometimes leaves citizens free to agree on the best way to resolve a conflict. It allows the achievement of a real and workable solution customized to the specific situation. If possible implemented and governed by the arguments of reason committing the participants to the solution that will change them forever.

^{*} Work Degree

^{**} Faculty of Humanities. School of Philosophy. Director: MsC. Alexander Triana Trujillo.

INTRODUCCIÓN

Chaïm Perelman nació en Polonia en 1912. Muy pronto emigra a Bélgica y estudia en la Universidad libre de Bruselas donde obtuvo un doctorado en leyes en 1934. Poco tiempo después, en 1938, logra un doctorado estudiando al filósofo, lógico y matemático Gottlob Frege. Debido a la influencia que ejerció este último en el pensamiento de Perelman, llevo a que iniciara sus investigaciones adscribiéndose al positivismo lógico. Fruto de esta labor realizó un trabajo empírico sobre la justicia (*De la justice*, 1945). En 1948 empezó a colaborar con Lucie Olbrechts-Tyteca en un proyecto que restablecería la importancia de la retórica antigua; su trabajo desembocó en una teoría de la argumentación o nueva retórica¹.

Perelman es sin duda el pionero y tal vez el padre de la retórica moderna o teoría de la argumentación, no solo por sus aportes definitivos y sólidos a una nueva retórica; sino también por la verdadera comprensión y reinterpretación del pensamiento Aristotélico. Por lo tanto, en sus obras más importantes como son *Traité de l'argumentation* y finalmente *L'Empire Rhétorique. Rhétorique et Argumentation* muestra elementos suficientes de una consolidada teoría de la argumentación o nueva retórica. Una de las primeras cosas que percibe Perelman en sus investigaciones es que la razón desde el punto de vista lógico-matemático no puede ser aplicada a opiniones plausibles, verosímiles, y por tanto la retórica debe encaminarse al estudio de las estructuras argumentativas, teniendo como referencia la razón práctica. Sólo así es posible aplicar la razón al mundo de los valores, de las normas, de la acción, siendo esto un golpe tanto al irracionalismo como al dogmatismo racionalista². Ya que , la razón no sólo plantea estructuras de secuencia lógica sino que también tiene cierta aplicabilidad en cuestiones verosímiles, las cuales hacen que logre tener una verdadera incidencia en la realidad.

Según lo anterior, puede considerarse que Perelman no solo rescata y redirecciona la retórica de Aristóteles, aquella que se halla en los *Tópicos*; sino

¹ PERELMAN, Ch. y L. OLBRECHTS – TYTECA I. Tratado de la Argumentación, Madrid: Editorial Gredos, 1989, p. 14. Traducción Española de Julia Sevilla Muñoz y Prólogo de Jesús González Bedoya.

* Si bien hemos puesto de manifiesto el nombre original de las obras, las que se han trabajado para el presente texto son aquellas de traducción española. De otra parte, cabe señalar que si bien El Tratado de la Argumentación es en coautoría con L. Olbrechts – Tyteca I. nos referiremos a dicho texto a partir de Perelman únicamente.

² *Ibidem*, p. 17. Cita del Prólogo.

también imprime una nueva dinámica a la filosofía: por una parte, no descuida la ética planteada por Platón, y por la otra, al crear una nueva retórica y al darle el status preponderante, al mismo tiempo consolida la filosofía, ya que considera que la diferencia entre la una y la otra sería sólo de grado. En este orden, tenemos que la retórica va siempre dirigida a un auditorio concreto y particular al que pretende “persuadir”; por su parte, la argumentación filosófica se dirige a un auditorio ideal y universal, al que intenta “convencer”. Persuadir y convencer son, pues, las dos finalidades de la argumentación en general³. También tenemos, en este orden, que el fin último de la argumentación es lograr una acción determinada.

Como una reflexión consciente, analítica y concluyente Perelman termina por ver la filosofía como un campo amplio, siempre abierto y revisable. Y es que si seguimos a Jesús González Bedoya “Perelman coincide con los neodialécticos en rechazar la noción de una filosofía primera (protofilosofía); la filosofía debe ser regresiva, abierta, revisable”⁴. Dicha afirmación no debe tacharse de relativista, ya que es toma de conciencia histórica de la filosofía, es decir, el estudio minucioso y laborioso que ha hecho Perelman desde Platón hasta Heidegger, para luego, llegar afirmar que estas filosofías resultan dogmáticas y cerradas.

La apreciación de Perelman por la filosofía nos abre un camino y nos permite entrar con mayor libertad y seguridad a uno de los mayores pilares de su filosofía, nos referimos a la teoría de la argumentación. Sin descuidar la concepción que tiene Perelman de la Filosofía y sin alejarnos de la claridad y la rigurosidad buscamos seleccionar ciertos elementos de su teoría y observar su función en el *género conflicto*. Nuestro objetivo es determinar las características generales de la teoría de la argumentación para que puedan ser empleadas en todos los tipos de conflicto. Todo conflicto adolece de un lenguaje determinado y de unos elementos mínimos que permitan mayor organización, orden y sentido. En esta medida consideramos que Perelman podría aportar los elementos suficientes para que sean tenidos en cuenta en cualquier clase o tipo de conflicto. Buscamos nociones generales en la teoría de la argumentación que puedan ser aplicadas a cualquier conflicto, para esto nos adscribimos a la definición general de Entelman sobre el conflicto.

Nos proponemos realizar una lectura consciente, detallada y pertinente con el fin de plantear una regla general como la mejor forma de dar solución a un conflicto. Sin la pretensión de convertirse absoluta y obligatoria, sino que sirva de moderadora para cualquier eventual conflicto. Nuestra investigación tiene en cuenta los textos anteriormente mencionados de Perelman y el libro *Teoría de Conflictos* de Remo F. Entelman.

³ Ibíd., p. 16

⁴ Ibíd., p. 22

Muchas son las nociones que del conflicto podemos destacar. Sin embargo, no se hace referencia a ninguna especie de conflicto concreto, no es de tipo internacional, racial, religioso, familiar jurídico o social. Ya que el objeto de nuestras descripciones es *el género conflicto*. Pues a partir de dicha noción, es decir, de la definición general de conflicto se puede entender mejor las características más importantes y fundamentales de la argumentación. Con ello afirmamos que todo conflicto particular que desee ser analizado por medio de la argumentación imprescindiblemente tendrá que tener en cuenta los aspectos aquí presentados de la argumentación. En esto consideramos que la argumentación organiza y le da sentido, orden y dirección al conflicto.

En este orden, nos ajustamos a la noción de Remo F. Entelman, investigador y catedrático Argentino, quien lo ha estudiado desde la noción teórica y también desde la práctica. En esta perspectiva, considera que:

“(...) una ciencia del conflicto debe enfrentarse con el fenómeno universal; aquel cuya descripción responda a las características genéricas de todos los tipos de enfrentamientos entre seres humanos, individuales o agrupados, que puedan describirse como una subdivisión del amplio género “conflicto””⁵.

El conflicto debe ser tenido en cuenta como el problema que se puede presentar entre dos partes en una sociedad, las cuales pueden ser vistas dentro de una argumentación como oradores y auditorios. Hemos escogido el conflicto porque al igual que Jesús González Bedoya creemos que “... en las sociedades contemporáneas, los métodos para obtener la adhesión vuelven a tener una gran actualidad diríamos más, la tienen en un grado superior a ninguna etapa anterior de la historia”⁶. Y la lucha por lograr la adhesión mediante la argumentación se hace mucho más compleja, de manera más profunda cuando se refiere al conflicto. Pero, sin ninguna duda, la argumentación es el medio más acorde, oportuno y pertinente para que los conflictos sean resueltos siguiendo el análisis de determinados argumentos. Los argumentos mediante una discusión concienzuda, por parte de los actores del conflicto, procuran sobresalir aquellos que han pasado por un proceso de clasificación, selección y mediante una estricta racionalización; en procura de lograr acuerdos objetivos, factibles a ser concretos en nuestra realidad.

⁵ Remo F. ENTELMAN, *Teoría de Conflictos* Barcelona: Gedisa, 2002, p. 44

⁶ PERELMAN, *Tratado de la Argumentación*, Op. cit., p. 10. Cita del prólogo de Jesús González Bedoya.

De manera concreta, el presente trabajo se divide en tres capítulos, titulados de la siguiente forma: Orador y conflicto, Auditorio y conflicto, y el tercero y último Argumentación y conflicto. Igualmente el primero se subdivide en tres partes, la primera titulada: Argumentación y Demostración, busca rastrear y delimitar la diferencia entre demostración y argumentación en las obras *El Imperio retórico* y el *Tratado de la Argumentación* de Chaïm Perelman. Nos concentramos en establecer puntos fijos en los cuales estemos seguros de estar caminando por el sendero de la argumentación; esto con el fin de ir sosteniendo porqué la argumentación es importante en el conflicto. En la segunda parte buscamos analizar el conflicto y la comunidad efectiva; se pretende tratar dicha comunidad en las dos obras anteriormente señaladas para mostrar la dificultad de ser implementada en un conflicto, pero reiterar la importancia de ser introducida, pues sin ella no hay argumentación. Además establece algunas similitudes y diferencias entre conflicto y argumentación. La tercera parte pretende destacar el papel del orador en el conflicto, recalcar su relevancia y como éste debe adaptarse al auditorio.

En el segundo capítulo hablaremos del auditorio y el conflicto. En la primera parte expondremos las clases de auditorio y centraremos la atención en el auditorio universal y su relación con el conflicto. En la segunda parte destacamos la función e importancia del auditorio particular y cómo influye la razón. En la tercera parte miraremos con detenimiento el papel del auditorio en el conflicto.

En el tercer capítulo se desea observar, de manera específica, el alcance de la argumentación y la función que cumple en el conflicto. Además, de manera sutil, indagar sobre la importancia y el papel de la razón para el conflicto. La primera parte trata sobre el conflicto y la argumentación más allá del sistema jurídico, procura responder si dicho sistema involucra todo tipo de conflicto. La segunda parte trata del discurso como tal y su eficacia en la resolución de conflictos. La tercera parte centra la atención en lo fundamental de la razón para todo conflicto.

1. ORADOR Y CONFLICTO

1.1. ARGUMENTACIÓN Y DEMOSTRACIÓN

En esta primera parte del capítulo uno nos ocuparemos de precisar y diferenciar los términos de demostración y argumentación a través de las obras *el Imperio Retórico* y *Tratado de la Argumentación* de Chaïm Perelman, Con el fin de despejar algunas dudas, establecer y demarcar los pilares de la argumentación para poder ubicarlos en el conflicto.

Las diferencias entre demostración y argumentación se remontan a Aristóteles, y a las divergencias y relaciones existentes entre las disciplinas de la retórica, la filosofía, la dialéctica y la lógica formal. También a las dicotomías verdad-opinión, razón teorética-razón práctica, evidencia-decisión razonable, lenguaje artificial-lenguaje natural.

Según Perelman “Aristóteles distinguió en su *Organon* dos especies de razonamientos, razonamientos analíticos y razonamientos dialécticos”⁷. Los analíticos son estudiados en los *Primeros y segundos Analíticos*, lo cual lo llevo a convertirse en el padre de la lógica formal. De éstos concluye Perelman que “siendo la verdad una propiedad de las proposiciones, independiente de la opinión de los hombres, los razonamientos analíticos son demostrativos e impersonales”⁸. La verdad no está sujeta a las opiniones de los hombres, la verdad se halla en las proposiciones mismas. Por tanto no posee un carácter personal: la verdad ha de mostrarse a los hombres como una e igual para todos. Mientras por otra parte “...un razonamiento es dialéctico si sus premisas están constituidas por opiniones generalmente aceptadas.”⁹ En los razonamientos analíticos impera la verdad, la cual puede ser demostrada. En los dialécticos, se estima importante la aceptación, es decir, que ciertos hombres compartan una misma opinión de determinada cosa.

Los razonamientos analíticos corresponde a y son aplicados por las diferentes ciencias, mientras que, los dialécticos son propios de la retórica, la dialéctica y la filosofía. Los analíticos persiguen la verdad, los dialécticos la aceptación. Ahora bien, las ciencias tienen como referencia la razón teorética, a su vez, las

⁷ PERELMAN, Chaïm, *El Imperio Retórico*, Bogotá: Norma, 1997, p. 19

⁸ *Ibíd.*, p. 20

⁹ *Ibíd.*, p. 20

otras disciplinas parten de la razón práctica:

“la ciencia se basa en la razón teórica, con sus categorías de verdad y evidencia y su método demostrativo, la retórica, la dialéctica y la filosofía se basan en la razón práctica, con sus categorías de lo verosímil y la decisión razonable y su método argumentativo”¹⁰.

Perelman ubica a la retórica al mismo nivel de la filosofía, con sus mismas categorías y método, evidenciando una relación intrínseca.

La argumentación es un método aplicado a la retórica, la dialéctica y la filosofía, que tiene como hilo conductor la razón práctica y cuyo fin es buscar que una opinión tenga la mayor aceptación. Pero, no puede considerarse que la argumentación sea un ámbito extremadamente abierto y complejo por el hecho de partir de opiniones. La argumentación ha de escoger de manera predilecta el tema y la problemática para sus discusiones. Establecer consensos en el modo y manejo de ciertos términos, apunta a “...la escogencia de las definiciones, modelos y analogías y, de una manera más general, la elaboración de un lenguaje más adecuado, adaptado al campo de nuestras investigaciones”¹¹. La contextualización es vital en el tratamiento de la argumentación, al igual que la selección y estructuración de un lenguaje pertinente, acorde al tema de estudio.

La tarea de la argumentación es lograr que una opinión sea aceptada, pero para que esto se presente es ineludible la discusión. En ella se hace necesario determinar los conceptos a partir de una delimitación precisa del lenguaje a tratar, lo cual es ya de gran valor.

En un primer momento, la argumentación debe marcar los límites de sus investigaciones y reconocer sus propios límites, sin dejar claro está, el rigor y el compromiso. De manera categórica y contundente Perelman afirma que “Una argumentación jamás puede procurar la evidencia y no es posible argumentar contra lo que es. Quien propone la evidencia está seguro de que ella se impondrá con la misma evidencia a todos sus interlocutores”¹². La evidencia es irrelevante en la argumentación, si ella se presenta, se descarta toda discusión. Y en ese mismo orden, la evidencia se impondrá a todos de modo definitivo, sin duda alguna. Si se llegase a presentar alguna duda en la evidencia, de inmediato nos

¹⁰ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. cit., p. 17 (cita del Prólogo)

¹¹ Ibídem, p. 27

¹² Ibídem, p. 25

ubicamos nuevamente en el plano de la argumentación.

El objetivo de la argumentación, como se ha dicho, es alcanzar que una opinión sea aceptada, pero ¿qué significa esta aceptación? Pues "... el sentido de la palabra *Eulogos* que se traduce por "generalmente aceptado" o "aceptable", tiene un aspecto cualitativo, lo que lo aproxima más al término "razonable" que al término "probable".¹³ La categoría de razonable, según entendemos, se presenta porque todo aquello que es aceptado pretende llegar a la cúspide de lo más común. En este sentido, lo común se logra cuando el mayor número de individuos aceptan determinada tesis o premisa; pero para que esto ocurra, es necesario realizar cierta selección, clasificación y un estudio y análisis pertinente; es decir, ha existido una serie de discusiones en torno a la premisa que alcanza la aceptación general. Por lo anterior, se puede considerar que se use indistintamente el término razonable y razón, por parte de Perelman.

En este orden, la aceptación resulta razonable porque se ha presentado un proceso serio de análisis y no porque se haya incluido a la evidencia, entendida ésta como algo que al ser presentado no queda posibilidad alguna para la duda.

Si la argumentación no se apoya en la evidencia, entonces ¿cómo logra que las opiniones sean aceptadas? La única vía o camino posible desde la argumentación, es la persuasión. A través de ella un locutor logra que su interlocutor acepte las tesis que enuncia. Lo anterior Perelman lo describe así:

"(...) los razonamientos dialécticos parten de lo que es aceptado, siendo su fin el hacer admitir otras tesis que son, o pueden ser, controvertidas. Se proponen pues, persuadir o convencer... Un argumento persuasivo es el que persuade a aquel a quien se dirige."¹⁴

De algo que generalmente es aceptado se inicia una discusión y, a su vez, se introducen nuevas tesis que procuran ser aceptadas, estas vendrían a ser dentro del conflicto el objetivo u objetivos máximos. La argumentación procura que las tesis, que pueden ser controvertidas, sean admitidas hasta aceptar igualmente el objetivo o tesis principal; por aquellos a quienes son dirigidas.

Hasta el momento hemos señalado, lo que podríamos denominar cualidades de la argumentación y no precisamente las diferencias entre demostración y argumentación Sin embargo, un elemento fundamental que determina de manera clara la diferencia es el lenguaje. No como se mencionaba anteriormente, como la

¹³ Ibíd., p. 20

¹⁴ Ibíd., p. 21

necesidad de escoger un lenguaje adecuado acorde a la investigación, lo cual supone que se escoge de un tipo de lenguaje y se desecha otros.

La argumentación se inscribe en un lenguaje amplio e infinito, en el lenguaje natural; entendido como la capacidad de expresión, oral y escrita, que posee el hombre. Por su parte las demostraciones se hallan insertadas en el campo determinado y cerrado, en un lenguaje artificial. Este lenguaje es artificial precisamente porque no expresa más de aquello para lo cual fue creado; su capacidad de expresión es finita. En este sentido, “El lógico es libre de elaborar como le parezca el lenguaje artificial del sistema que está construyendo...”¹⁵ y por tanto, contrario a la argumentación lo “... que convierte las demostraciones en apremiantes, es la de elegir los signos y las reglas de modo que se eviten las dudas y ambigüedades”¹⁶ La demostración es el método empleado por las ciencias exactas, su propósito es crear el lenguaje para un sistema delimitado, a través de signos y reglas específicas que limitan su alcance.

Por su parte, la argumentación emplea un lenguaje natural, donde la ambigüedad no está aislada desde un principio. “...contrario a lo que sucede en la argumentación que se desarrolla en la que la ambigüedad no está excluida por anticipado.”¹⁷ La argumentación fluye en un ámbito amplio, impredecible, inmersa en un lenguaje natural; sin embargo, como ha de esperarse es un deber crear dentro del proceso argumentativo el lenguaje apropiado con las pautas y reglas pertinentes, acorde a las necesidades de las dos contrapartes. En la primera parte del *Tratado de la Argumentación*, en su referencia a la comunidad efectiva, Perelman asegura que “La formación de una comunidad efectiva es la existencia de un lenguaje común, de una técnica que permita la comunicación.”¹⁸ En muchos procesos argumentativos, la creación de dicho lenguaje común resulta decisiva en la solución de los diferentes conflictos, ya que establece orden y dirección. Su creación conlleva un tiempo considerable, pero resulta fundamental y determina el desenlace en los conflictos. Allí se marcan la pautas y los diferentes acuerdos conceptuales. Este lenguaje común se estructura a través de la comunidad efectiva, la cual permite distinguir si un conflicto se halla inmerso en la teoría de la argumentación o no. Si existe por lo menos consenso para la creación de la comunidad efectiva entonces el conflicto se enmarca en el plano de la argumentación.

A continuación, precisamente, trataremos de delimitar las características y la

¹⁵ PERELMAN, *Tratado de la Argumentación*, Op. cit., p. 47

¹⁶ *Ibíd.*, p. 47

¹⁷ PERELMAN, *El Imperio Retórico*, Op. cit., p. 29

¹⁸ *Ibíd.*, p. 49

importancia de la comunidad efectiva en su relación con el conflicto.

1.2. CONFLICTO Y COMUNIDAD EFECTIVA

Antes de establecer la relación y diferencia entre el conflicto y la comunidad efectiva es conveniente identificar a qué clase de conflicto haremos referencia y hacer notar que, antes de optar por un proceso argumentativo podrían suceder acontecimientos que marquen el desenlace en la resolución de un conflicto.

Nos adscribimos a la postura general de Entelman respecto al conflicto, aquella que lo percibe desde su género. A partir de su libro *Teoría de Conflictos* dicho concepto hace referencia a que:

“(…) una ciencia del conflicto debe enfrentarse con el fenómeno universal; aquel cuya descripción responda a las características genéricas de todos los tipos de enfrentamientos entre seres humanos, individuales o grupales, que puedan describirse como una subdivisión del amplio género “conflicto”¹⁹.

En primera medida, el conflicto es una confrontación que surge o aparece entre dos individuos o grupos de seres humanos inmersos en una realidad concreta.

Nuestra investigación tendrá en cuenta el conflicto a partir de connotaciones abstractas inherentes a toda clase de conflictos, busca las características generales y comunes a todos los tipos de conflicto. En este sentido, no haremos referencia a ejemplos explícitos de ciertos conflictos, no creemos necesario destacar especificidades de conflictos particulares. Lo pertinente sería enfatizar en las cualidades generales que puedan acercar el conflicto con la argumentación.

El conflicto al igual que la argumentación se inscribe en el lenguaje natural, por tanto, en un principio las ambigüedades no están excluidas; es así que:

“En el sentido estricto de esa expresión, adolece de la falta de un lenguaje construido que le sea propio, de una nomenclatura suficientemente amplia y de un adecuado sistema de conceptos clasificatorios”²⁰

¹⁹ Remo F. ENTELMAN, *Teoría de Conflictos* Barcelona: Gedisa, 2002, p. 44

²⁰ PERELMAN, *El Imperio Retórico*, Op. cit., p. 37

El conflicto amerita de una investigación en la cual se establezca un sistema determinado de conceptos; para ello, es conveniente que los participantes adopten medidas previas para acordar la selección de términos específicos. El propósito es lograr de manera concienzuda y premeditada la elaboración de un lenguaje común, que finalmente enriquezca la discusión.

Siguiendo con las semejanzas entre la argumentación y el conflicto, podemos destacar que ambos involucran seres humanos, reales y concretos. Tanto en el uno como en el otro, los enfrentamientos son llevados a cabo por seres inmersos en una comunidad determinada. En toda argumentación hay implícito un conflicto, más en todo conflicto, no siempre hay una argumentación. La argumentación se propone que personas se adhieran a unas tesis determinadas, impulsadas por otras personas. Esto es posible en una discusión real. En estos términos podemos afirmar que la argumentación es *a posteriori*, si tenemos en cuenta que es una técnica que se admite y se adopta para una posible solución de un conflicto. El conflicto es una condición o estado de los individuos que surge de un modo natural y espontáneo, transcurre desde el momento primitivo en que surge hasta la finalización del mismo; por su parte la argumentación es una técnica que se aplica al conflicto.

Ahora bien, desde la argumentación, es posible aplicar las categorías de orador y auditorio propuestas por Perelman con los actores del conflicto descritos por Entelman. Pero, por el momento desde una perspectiva general, es decir, sin definir quién definitiva podría ser el orador y quién el auditorio. Por tanto, aquí no se tiene en cuenta cuando el orador pasa a ser auditorio en el discurso y lo contrario. Y es que, debemos tener presente que "...sería ridículo para el orador, desarrollar su argumentación sin preocuparse de las reacciones de su único interlocutor que necesariamente deberá pasar del papel de auditorio pasivo a una participación activa en el debate."²¹ Los conflictos desarrollan generalmente este intercambio en su devenir natural y en la evolución del discurso.

Como el conflicto es *a priori* a la argumentación, se hace necesario señalar algunos aspectos que pueden pasar antes de que se asuma un verdadero compromiso con ésta. Con esto, no se desea sostener, que la argumentación sea sumamente premeditada, pues en algunos casos, se va ajustando a las circunstancias hasta consolidarse y aceptarse la importancia del proceso argumentativo. Indicamos a continuación algunos aspectos en el conflicto para que posteriormente la discusión no resulte estéril. Lo primero es tratar de precisar los actores del conflicto a quienes hace referencia Entelman.

²¹ Ibídem., p. 77

Cuando afirmamos que un conflicto se presenta entre dos partes no parece convincente del todo, pues estas dos partes se pueden percibir desde dos campos sumamente amplios, en los cuales la delimitación de cada uno se hace compleja: "...una primera e indispensable clasificación del universo de los actores, nos conduce a distinguirlos en dos grandes grupos: actores individuales y actores plurales o colectivos"²². El enfrentamiento puede darse entre dos individuos o entre dos grupos de individuos, también entre un individuo y un grupo. Cuando los conflictuantes asumen un compromiso con el método argumentativo, entonces se hace necesario identificarlos a partir del orador y el auditorio. (En este momento es irrelevante ubicarlos de modo específico, es decir, quién sería orador y quién auditorio)

A su vez, los actores individuales pueden ser cualesquiera persona de determinada sociedad que posea cierta incompatibilidad con un ciudadano semejante, los cuales se ubican en cada campo conflictual. Por lo general, este tipo de conflictos se resuelve dentro del sistema jurídico y no tiene mayores complicaciones. Sin embargo en muchos casos se deriva un grave pero importante problema, y es que "...subsiste un amplio espacio donde el derecho deja a los ciudadanos en libertad de confrontar, ya que no prevé proteger la pretensión de uno poniendo a cargo del otro la obligación de satisfacerla"²³. El problema, en un primer momento, es de institucionalidad, el sistema jurídico no cubre la amplitud de los diversos conflictos. En un segundo momento, es que una de las dos las partes pueden concluir que no tiene una obligación jurídica, y por tanto un actor podría descartar que no se encuentra en conflicto. En este sentido "...sólo cuando el oponente, o el actor propio, ha llegado a tomar conciencia del conflicto, todo lo que pueda hacerse técnicamente para conducirlo o resolverlo comienza a ser posible."²⁴ Cuando se reconoce el problema de estar en desacuerdo con otro, los esfuerzos por resolverlo no sólo se hacen posibles sino cobran viabilidad. En este punto la argumentación cobra valor ya que puede llegar a ser sugerida.

Pero, existe otro escollo que impide de manera decisiva iniciar el método argumentativo, es aquel que tiene que ver con la definición de los actores plurales o colectivos. Éstos se pueden clasificar en dos grandes grupos, los organizados y los no organizados. De los primeros dice Entelman:

"En primer lugar, en un grupo organizado debe poder observarse la existencia de un mínimo de liderazgo. No se trata de un análisis sencillo. Por ejemplo, hay líderes que los adversarios

²² Ibíd., p. 58

²³ ENTELMAN, Teoría de Conflictos, Op. cit., p. 80

²⁴ Ibíd., p.93

reconocen como tales y sobre cuyo liderazgo reconocen como tales y sobre cuyo liderazgo no hay un claro reconocimiento dentro del grupo. Y a la inversa, a menudo el líder aceptado por el grupo no es reconocido externamente.”²⁵

El actor colectivo organizado siempre está representado por un líder, pero más que ser una ventaja, en muchas ocasiones se convierte en un nuevo problema. Suele suceder, que surjan diferencias en la postura del problema y entonces el líder pierde credibilidad frente al grupo. También sucede que un adversario se niegue a negociar si su oponente insiste con la representación de dicho líder.

Lo que acontece por lo general, en el primer caso, es que el actor colectivo no posee una versión única de aquello que pretende o no existe un consenso en el grupo por lo que desea luchar. Este inconveniente se halla latente en todo grupo que inicia de repente una confrontación. Entonces “...como se observa la existencia de conflictos internos en un actor colectivo enfrentado con un adversario externo -complica y a menudo altera- la identificación del adversario.”²⁶ es decir, el subconflicto provoca una desdibujación del adversario en la medida que las incompatibilidades para unos no lo serán para todo el grupo. Las consecuencias de esto es que “...el conflicto interno dentro del seno de un actor colectivo... puede provocar la fragmentación de ese actor.”²⁷ Puede verse lo anterior como una característica también de un actor colectivo no organizado. Por tanto, no cabe duda que es *sui generi* a todo conflicto, si tenemos en cuenta que los conflictos surgen de una manera espontánea y natural; y en este sentido, lo único que muchas veces tienen en común un actor colectivo es el problema que otro actor causa.

Sólo, cuando se hayan solucionado los diversos inconvenientes que tienen los actores colectivos, en torno al líder, es posible iniciar el proceso argumentativo, pues la discusión es mucho más fructífera.

Suponiendo los inconvenientes superados, lo primero que se debe construir entre los actores del conflicto es la comunidad efectiva. Pero en qué consiste dicha creación? Supone como idea fundamental la estructuración de un lenguaje determinado, y tiene como propósito una discusión más fluida, “la formación de la comunidad efectiva es la existencia de un lenguaje común, de una técnica que

²⁵ Ibíd., p. 84

²⁶ Ibíd., p. 80

²⁷ Ibíd., p. 80

permita la comunicación”²⁸ Esta comunidad es importante construirla no solo para los dos actores individuales del conflicto, sino también para cierto actor colectivo. El inicio siempre resulta tedioso, complejo y controvertido, ya que, cuando se crea conciencia de estar en un conflicto, la primera actitud es de dudas y desconfianza. La comunidad efectiva es el primer paso de la restauración de la confianza, porque entre los bandos conflictuantes, a través de cierta metodología, se empiezan a concretar términos y conceptos que permite la comunicación de una manera más fluida, así hasta llegar a conformar un lenguaje común. Esto significa a su vez aislar o superar el lenguaje natural más primitivo, aquel que surge de manera espontánea e instintiva.

Ahora, de otra parte, la comunidad efectiva aporta a los actores colectivos (oradores o auditorios) mantener relaciones sociales coherentes, sostener una posición univoca frente a diferentes temas; además establecer mecanismos propios, conceptos inamovibles, por último una discusión abierta, dinámica, fluida en los temas más sobresalientes.

La comunidad efectiva es el entramado teórico que soporta los acuerdos que puedan llegar a ser factibles y reales. Es sin lugar a dudas el primer eslabón de la argumentación, tal como lo dice Perelman

“Para que haya argumentación, es necesario que, en un momento dado, se produzca una comunidad efectiva de personas. Es preciso que se esté de acuerdo, ante todo y en principio, en la formación de esta comunidad intelectual y después, en el hecho de debatir juntos una cuestión determinada”²⁹

La comunidad efectiva es el acuerdo crucial que marca el desenlace del conflicto. Sin dicho acuerdo, es probable que se desencadene una serie de alegatos que en nada beneficia la solución del conflicto. Los alegatos desvirtúan el problema, no se clarifica ni se determina las causas y sus consecuencias, terminan siendo estériles en toda discusión.

Sin la comunidad efectiva todo dialogo que se procura decae en la promulgación de sus propias pasiones, no se percibe el problema de manera objetiva y “...no se trata propiamente de anunciar discursos a través de la pasión, pues aunque impresionan parecerá poco razonable...”³⁰ El propósito es que tanto orador como

²⁸ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. cit., p. 49

²⁹ Ibíd., p. 48

³⁰ Ibíd., p. 61

auditorio reconozcan que existe un problema y no que vean a su adversario como el problema.

Con la comunidad efectiva también se advierte que se deja de un lado y se supera la confrontación física, si es tomada o apreciada como la conciencia racional del conflicto (Hemos identificado lo racional como la no confrontación bélica, aunque lo racional para muchos posea otras connotaciones, pero aun así no creemos conveniente justificar en este trabajo dicha afirmación). Es un espacio y tiempo que sirve para “formar parte de un mismo medio, tratarse, mantener relaciones sociales, todo esto facilita la realización de las condiciones previas al contacto intelectual.”³¹ Lo cual ayuda de manera decisiva al conocimiento de su adversario y eventualmente empezar a debatir sin prejuicios una cuestión determinada. La comunidad efectiva divide el conflicto en tres partes. La primera es aquella que conlleva una serie de alegatos en la cual los adversarios son impulsados por sus emociones. La segunda tiene que ver precisamente con la construcción de la comunidad efectiva, la elaboración, precisión de los términos y conceptos relevantes de la discusión. La tercera tiene que ver con los acuerdos, las conclusiones y las acciones a realizar por parte de los comprometidos. Las dos últimas se pueden construir simultáneamente. Ahora bien, el orden anterior no siempre se presenta, ya que depende de los conflictuantes, pues habrá casos en los cuales se obvie la primera parte.

De esta manera concluimos, que la comunidad efectiva es el primer paso para considerarse que un conflicto a entrado al gran ámbito de la argumentación porque se crea conciencia de él, se acepta la formación de dicha comunidad, y por último se inicia una etapa de dialogo mucho más profunda y productiva. Se establece una organización determinada y se proyecta el conflicto en una dirección fija. En la cual se concreta diferentes términos y conceptos.

1.3. EL PAPEL DEL ORADOR EN EL CONFLICTO

Hasta el momento hemos identificado al orador y al auditorio con el actor individual y con actor colectivo respectivamente; como uno y la misma cosa. Sin embargo cabe destacar que el orador en la percepción de Perelman posee características particulares que lo hacen propio de todo proceso argumentativo; pero, igualmente puede ser relacionado con el conflicto.

En esta tercera parte del primer capítulo nos ocuparemos de presentar las características propias del orador, como aquel que propone y como aquel que forma parte de la teoría de la argumentación propuesta por Perelman. En sí nos

³¹ Ibíd., p. 52

ocuparemos en definir quién es el orador y cuál es su fin u objetivo. Dejaremos de lado el momento en que el orador se convierte en auditorio.

El orador es uno de los conflictuantes que decide de manera activa exponer todos sus argumentos a su adversario o auditorio. Es aquel que busca por uno o varios métodos hacer que el auditorio se adhiera a sus pretensiones. El orador se propone desde un punto de vista general que el auditorio acepte todas sus tesis, “como el fin de una argumentación no es deducir las consecuencias de ciertas premisas sino producir o acrecentar la adhesión de un auditorio a las tesis que se presentan a su asentamiento...”³² esta adhesión no consiste solamente en admitir y aceptar una verdad, sino también en provocar en el auditorio ciertas acciones “...la argumentación no tiene por fin únicamente la adhesión puramente intelectual: ella busca muy a menudo, incitar a la acción, o, por lo menos, crear una disposición a la acción.”³³ Lo anterior en un conflicto es de suma importancia, pues una de las partes, por lo general, provoca sobre la otra cierto malestar, incomodidad de orden real y lo que se propone el orador es que su auditorio modifique su modo de actuar. Si se observa el conflicto desde la argumentación, el orador entonces deja de un lado el sentimiento que él produce o que le producen y el malestar que les produce a ambos; y entonces se enfoca en conseguir que su adversario se adhiera a sus argumentos, y realicen de manera específica cierta acción. Entelman lo describe como “los objetivos o metas de los actores en conflictos, son objetivos en el más alto sentido de la expresión, materiales, espirituales, a los que cada actor les agrega un valor”³⁴ los objetivos pueden ser equiparados fácilmente con los argumentos que se desea que un auditorio se adhiera, los cuales tienen como fin último la acción, que para Entelman vendría a ser una cuestión que termina siendo siempre de tipo material. Es decir, lo que tratamos de explicar es que lo que el orador desea provocar en su adversario es que éste realice determinada acción, un acto tangible, visible.

Para que el orador alcance su cometido u objetivo debe necesariamente adoptar, el cual es un requisito preliminar, adaptarse a su auditorio; y es que “... todo orador que quiera persuadir a un auditorio particular no le queda otro remedio que adaptarse a él.”³⁵ La adaptación se presenta si ha habido un estudio y análisis al auditorio en el transcurso del conflicto o anterior él. El orador debe esforzarse por todos los medios de conocer a su auditorio para adaptarse mejor a él y así lograr su objetivo. En la medida en que avanza el discurso se pone al descubierto una serie de ideas, sentimientos y emociones. Es claro que “poco a poco y a medida que el dialogo o la controversia se desarrolla, el orador conoce mejor a su

³² PERELMAN, El Imperio Retórico, Op. cit., p. 29

³³ Ibíd., p.32

³⁴ ENTELMAN, Teoría de Conflictos, Op. cit., p. 100

³⁵ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. Cit., p. 57

interlocutor ...”³⁶ En procura de defender su objetivo, el auditorio sin quererlo, expone sus cualidades, sus deseos, sus anhelos; los cuales son interpretados por el orador.

Si bien es cierto que reconocemos que la carga emocional que un conflicto genera es en cierta medida adversa a la que se presenta en un proceso argumentativo; ya que, la argumentación pretende dejar de lado desde el primer momento todo tipo de sentimiento. Además, la argumentación se ajusta con mayor precisión al sistema judicial que el conflicto en general. También es cierto que un conflicto que se ajuste a la argumentación posee mayores posibilidades de solución porque casi de tajo se supera el uso de la violencia. Por tanto, es de suma importancia que los conflictos se acojan a la teoría de la argumentación, primero porque el orador busca adaptarse al auditorio, segundo porque:

“Como la argumentación se propone influir sobre un auditorio, modificar sus convicciones o sus disposiciones mediante un discurso que se le dirige y que busca ganar la adhesión de los espíritus, en lugar de imponer la voluntad por la coacción o por el adiestramiento, es ya una cualidad no despreciable la de ser una persona a cuyas opiniones damos algún valor”³⁷.

Aceptar y comprometerse con un proceso argumentativo es ya apreciar de manera anticipada el valor que posee solucionar el diferendo a través del discurso y no mediante el empleo de la violencia. La puesta en marcha de la argumentación constituye el aislamiento de la violencia, aunque esta se mantenga siempre latente. La argumentación da por garantizado el uso de la palabra en los dos bandos del conflicto, se acepta como su interlocutor directo aquel con quien se discute.

Hasta el momento hemos reiterado que el orador del conflicto debe adaptarse a su auditorio, pero en qué consiste dicha adaptación. En este sentido Perelman dice que “adaptarse al auditorio, es ante todo, escoger como premisas de la argumentación tesis admitidas por este último” esto indica que no se puede argumentar por ejemplo en contra de la religión cuando a quien se pretende persuadir es un devoto y religioso, sería algo absurdo. Lo anterior queda saneado cuando advertimos que se ha planteado y superado las dudas en la conformación de la comunidad efectiva, es decir allí hemos acordado el lenguaje y estilo de la argumentación “Y tal distorsión sólo proviene del empleo inapropiado de expresiones técnicas, tomadas de otro lenguaje en el que su rol es denotar otros objetos”³⁸ en este sentido es como si se dudara del objetivo que el orador

³⁶ PERELMAN, El Imperio Retórico, Op. cit., 36

³⁷ Ibíd., p. 31

³⁸ ENTELMAN, Teoría de Conflictos, Op. cit., p. 109

persigue, por tanto crea confusión y pierde credibilidad y el rumbo fijo en su argumentación.

Cuando el orador asume el compromiso argumentativo debe partir del hecho mismo de que su postura no es absolutamente contraria a la de su interlocutor, de que comparten muchas similitudes;

“En la realidad es muy difícil encontrar una relación de conflicto que se dé aislada de toda otra relación entre las mismas partes. Ello se evidencia por el sólo hecho de la existencia de un contexto social dentro del cual las partes conviven.”³⁹

Los bandos en conflicto comparten una serie y variedad de aspectos en común; que van desde un espacio geográfico, hasta una cultura, unas costumbres, tradiciones, una lengua, etc. Lo cual hace imposible que las incompatibilidades lleguen a ser tan extremas que dentro de una discusión continuada y concienzuda no se pueda llegar a acuerdos. Esto es una de las principales coincidencias entre las posturas de la *Teoría de la Argumentación* de Perelman y la *Teoría de Conflictos* de Entelman. Los dos coinciden en señalar que todo conflicto, diferendo o controversia entre dos partes tiene solución por vía de la negociación, claro esta, si las partes involucradas manifiestan voluntad. Para Perelman la mejor forma es adscribirse en el proceso argumentativo, mientras que para Entelman es importante que las dos partes busquen soluciones de modo creativo y con un serio compromiso. Es por ello que “...hay conflictos en los cuales las partes, en su búsqueda de soluciones, llegan conjuntamente a un nuevo valor que reemplaza satisfactoriamente, para las dos partes, los valores anteriores que hicieron incompatible el objetivo”⁴⁰ Destacamos el hecho de que las partes busquen decididamente solucionar el diferendo a partir del diálogo serio y comprometido.

Estas similitudes que comparten los bandos del conflicto se convierten de igual manera en posibilidades y estrategias del orador para influenciar en el auditorio, es decir, el orador no sólo debe observar a su auditorio dentro de sus particularidades, de sus convicciones, sino además observar su entorno, dentro del contexto al cual pertenece el auditorio. De tal manera lo conoce de un modo más preciso. Y es que “...el conocimiento del auditorio no se concibe independientemente del conocimiento relativo a los medios susceptibles de influir en él.”⁴¹ Medios que varían según el auditorio al que el orador se dirige, los cuales pueden ir, según Perelman, desde determinado gusto musical hasta el tono demagógico en que se enuncie cierto discurso.

³⁹ Ibíd., p. 111

⁴⁰ Ibíd., p. 203

⁴¹ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. cit., p. 60

Es así como el orador debe proveer de una gran amplitud de observación y análisis si desea cumplir su objetivo, de lograr que su adversario se adhiera a sus tesis.

2. AUDITORIO Y CONFLICTO

2.1. AUDITORIO UNIVERSAL Y CONFLICTO

En este segundo capítulo expondremos la función del auditorio. Observaremos la manera en que se encuentra constituido y el papel que cumple no sólo en la argumentación sino también en el conflicto. En esta primera parte hablaremos del auditorio, de sus clases, y nos detendremos en observar al auditorio universal y su respectiva relación con el conflicto.

Perelman de un modo amplio y general define al auditorio como aquellos a quienes está dirigido un discurso. Le corresponde al auditorio recibir una información que proviene del orador a través de diferentes medios. En este caso dice Perelman:

“(…) nos parece preferible definir el auditorio, desde el punto de vista retórico, como el conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación. Cada orador piensa, de forma más o menos consiente, en aquellos a los que intenta persuadir y que constituyen el auditorio al que se dirigen sus discursos.”⁴²

Como el orador desea influir al auditorio, entonces, le corresponde a éste valorar e interpretar el discurso del orador. Es un momento de escucha y de reflexión para posteriormente tomar decisiones, es decir, ya sea actuar o abstenerse de ello. Esta actuación incide directamente sobre el orador, es decir, acepta las pretensiones de éste o se mantiene firme en sus postulaciones.

Ahora bien, en los conflictos, el auditorio, en el mayor de los casos es aquel que reconociendo que existe un problema de por medio, se toma el tiempo necesario para prestar atención de modo pausado y paciente, para posteriormente proceder. El auditorio en los conflictos está bien determinado, tanto orador como auditorio se reconocen y se identifican de una manera clara.

Aunque el auditorio, según Perelman no desarrolla un discurso elaborado y metódico, sí establece cierta conversación o por lo menos mantiene una posición fija de lo que pretende. En ello no desconocemos la definición de Entelman sobre el

⁴² Ibíd., p. 55

conflicto en relación a sus autores:

“Podemos en efecto predicar de nuestro objeto, el conflicto en general, que es una especie o clase de relación social en que hay objetivos de distintos miembros de la relación que son incompatibles entre sí”⁴³

El conflicto se genera por la incompatibilidad entre dos o más partes, dentro de una relación social. En el devenir diario las personas estrechan sus relaciones y a al mismo tiempo aparecen diferencias. Al momento de surgir el conflicto, por lo general, siempre una de las partes tiene la necesidad de que el diferendo se resuelva lo más pronto posible. A éste conflictuante lo podemos identificar dentro de la teoría de la argumentación de Perelman como el orador. Contrario a él tenemos al auditorio, el cual no posee afán para que el conflicto se resuelva.

Perelman nos habla de tres clases de auditorios: el universal, el particular, y el propio sujeto, *cuando delibera consigo mismo*. Éste último no será tenido en cuenta para nuestro estudio porque él no representa las cualidades del conflicto que hemos presentado. El cual se ha identificado como un problema real que surge entre dos partes, es decir, entre dos personas o grupos de personas.

El auditorio universal es descrito por Perelman de dos maneras: “...el primero constituido por toda la humanidad o, al menos, por todos los hombres adultos y normales y al que llamaremos auditorio universal...”⁴⁴ El segundo lo anuncia a partir del filósofo orador y afirma que se encuentra en una situación difícil, “...pues su discurso se dirige en principio, a todo el mundo, al auditorio universal, compuesto por todos aquellos que están dispuestos a entenderlo y que son capaces de seguir su argumentación.”⁴⁵ En la primera parte se refiere a un gran conjunto sin mayores características y cualidades. Sin embargo en la segunda parte, este conjunto debe reunir cierta cualidad, ser capaces de entender al orador y poder seguir la argumentación. Es una similitud ineludible entre orador y auditorio que puede servir para que los conflictos se resuelva lo mas pronto posible. Porque las partes fijan sus esfuerzos en observar y encontrar aquellos puntos que comparten, que tienen en común, y es que:

“A menudo los conflictos y sus estrategias están mal planteadas porque se omiten los análisis relativos a los vínculos que las unidades en disputa tienen dentro de un sistema más amplio que ambas integran.”⁴⁶

⁴³ ENTELMAN, Teoría de Conflictos, Op. cit., p. 49

⁴⁴ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. cit., p.71

⁴⁵ PERELMAN, El Imperio Retórico, Op. cit., p. 38

⁴⁶ ENTELMAN, Teoría de Conflictos, Op. cit., p. 85

Se olvida y se deja de lado numerosas opiniones, ideas, o costumbres que tengan en común. Esto es lo que debe percibir y desarrollar todo orador. Pero, el orador que se dirige al auditorio universal de antemano es conciente, que dicho auditorio posee la capacidad de entendimiento para poder descifrar y comprender sus argumentos. Lo cual se convierte en requisito fundamental. Así pues:

“Para esto el filósofo apelará al sentido común o a la opinión común, a la intuición o a la evidencia, presumiendo que cada miembro del auditorio universal hace parte de esta comunidad a la cual el orador hace alusión y que tiene las mismas intuiciones y comparte las mismas evidencias.”⁴⁷

El filósofo orador busca argumentos sólidos, difíciles de contrariar, frente a los cuales no quede posibilidad alguna de duda. A su vez, considera que al auditorio al que se dirige comparte sus mismas apreciaciones y no le quedará más remedio que acoger sus argumentos.

Fundamentalmente, lo interesante del auditorio universal es que se convierte en referencia o el punto central al cual deben dirigirse todos los discursos, es decir, lo más coherente es buscar la aceptación de éste, así propiamente no se dirige a él. Ya que de esta manera se logra mayor fuerza argumentativa. “De ahí la importancia primordial del auditorio universal en tanto que norma de la argumentación objetiva, puesto que el interlocutor y el individuo deliberante consigo mismo constituyen meras encarnaciones siempre precarias.”⁴⁸

Un discurso es lo más objetivo posible si alcanza la validez o aceptación del auditorio universal. En este sentido podemos afirmar que es el ideal al cual debe tender la argumentación.

Pero tal como están las cosas, al parecer, el planteamiento de Perelman sobre el auditorio universal hace suponer que sólo sea válido para dicho conjunto, es decir, para la disciplina específica de la filosofía. Esto puede verse cuando afirma que:

“Se ve inmediatamente cómo, en esta perspectiva, la originalidad misma de la filosofía, asociada tradicionalmente con las nociones de verdad y de razón, será mejor comprendida por su relación con el auditorio universal y la manera como éste es concebido por el filósofo.”⁴⁹

⁴⁷ *Ibidem.*, p. 38

⁴⁸ PERELMAN, *Tratado de la Argumentación*, Op. cit., p. 71

⁴⁹ PERELMAN, *El Imperio Retórico*, Op. cit., p. 40

Tenemos entonces, que la objetividad que hablábamos anteriormente, es efectiva al momento de tener en cuenta las nociones de verdad y razón. Las cuales son asociadas directamente con la filosofía.

Siendo así, cómo podemos relacionar el auditorio universal con el conflicto. Dentro de la filosofía aparecen conflictos con cierta regularidad, en los cuales uno de sus miembros busca que el auditorio universal acepte determinada idea, tema, o problema. Sin embargo, estos conflictos harían parte de una clase o especie de conflictos. Y por tanto, no habría una correlación perfecta con el *genero conflicto*, concepto fundamental a partir del cual hemos planteado nuestra argumentación. Además, esta clase de conflictos harían parte de lo que podríamos denominar el ámbito teórico.

Una manera de relacionar el auditorio universal con el conflicto, aunque resulte un poco forzada, es sosteniendo que dicho auditorio es similar al *actor colectivo organizado*. Entelman al especificarlo afirma:

“Pero cuando el actor colectivo tiene algún tipo de organización que regula las conductas recíprocas de sus miembros obligándolos a interactuar y permite pensarlos como una unidad en algún sentido, nuestras preguntas y sus respuestas se hace más complicadas.”⁵⁰

Para que auditorio universal y el actor colectivo organizado sea visto como uno solo, se hace necesario que las conductas sean llevadas a cabo teniendo en cuenta la razón. Pero también es necesario extraer al auditorio universal del carácter fijo de la filosofía y sostener que lo compone todo el mundo que se ajuste a los designios de la razón y la experiencia. Y en última instancia sostendríamos el concepto planteado en el *Tratado de la Argumentación*, dice que:

“Por tanto, el acuerdo de un auditorio universal no es una cuestión de hecho sino de derecho. Porque se afirma lo que es conforme a un hecho objetivo, lo que constituye una aserción verdadera e incluso necesaria, se cuenta con la adhesión de quienes se someten a los datos de la experiencia o a las luces de la razón”⁵¹

Finalmente, las partes del conflicto, y en su lugar el auditorio, deben marcar de antemano en la conformación de la comunidad efectiva los parámetros a partir del cual se van a llevar a cabo la argumentación, en este caso tener en cuenta la

⁵⁰ ENTELMAN, Teoría de Conflictos, Op. cit., p. 78

⁵¹ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. cit., p. 72

razón como uno de los pilares fundamentales, es de vital importancia, pues garantiza un discurso coherente y pertinente.

2.2. AUDITORIO PARTICULAR Y CONFLICTO

En esta sección, expondremos dos importantes aspectos del auditorio particular y trataremos de hallar, en lo que nos sea posible, la relación con el conflicto.

Mientras que, para pertenecer al auditorio universal, se requiere cumplir con el requisito de la razón. En su lugar, el auditorio particular no cumple con ningún requisito. Para poder entender mejor el auditorio particular se ha dividido éste en dos partes. La primera tiene que ver con la relación y diferencia con el auditorio universal. El segundo hace alusión al límite mínimo que debe poseer el auditorio particular.

Refiriéndose a la argumentación, Perelman diferencia el auditorio particular del universal, a lo cual dice: “Nosotros, nos proponemos llamar *persuasiva* a la argumentación que solo pretende servir para un auditorio particular, y nominar *convinciente* a la que se supone que obtiene la adhesión de todo ente de razón.”⁵² La diferencia puede verse de dos modos, primero que la argumentación es diferente dependiendo del auditorio al cual se dirige. Segundo, si la razón rige a todo miembro del auditorio universal supondríamos que al mismo tiempo es excluida del auditorio particular. La razón puede ser excluida porque se considera que existen otros medios a los cuales se puede apelar para lograr la persuasión y eventual aceptación. Y es que:

“A partir del momento en que se aceptan que existen otros medios de prueba distintos de la prueba necesaria, la argumentación que se dirige a los auditorios particulares tiene un alcance que sobrepasa la creencia meramente subjetiva.”⁵³

La razón es equiparada por Perelman con la prueba necesaria, a la cual le resta importancia para valorar los otros medios de persuasión y a su vez al auditorio particular.

Ahora podemos relacionar el auditorio universal con el particular. En la primera parte sosteníamos que la aceptación del auditorio universal era lo más objetivo

⁵² Ibíd., p. 67

⁵³ Ibíd., p. 69

posible. Pero la aceptación de un auditorio particular puede llegar a ser de la misma manera, en tanto que se aleje de lo subjetivo. Es por ello que lo ideal es que el orador particular se asemeje lo más posible al auditorio universal porque tiene en cuenta a la razón para las decisiones. A pesar de la similitud, estos son esencialmente distintos, porque la cumbre de la argumentación se logra con la aceptación del auditorio universal. Es decir, ésta es el punto de referencia al cual debe tender todo discurso. No cabe duda que: “Es obvio que el valor de esta unanimidad depende del número y de la calidad de quienes la manifiestan, dado que, en este campo, el límite lo alcanza el acuerdo del auditorio universal”⁵⁴ Sobre dicho auditorio recae la responsabilidad final, la solidez de la argumentación se concreta con la aceptación en última instancia del auditorio universal.

Como bien se anuncio, para llegar a ser auditorio particular no es necesario cumplir con ningún requisito. Le corresponde es al orador cumplir un esencial e ineludible requisito. [...] “y a todo orador que quiera persuadir a un auditorio particular no le queda otro remedio que adaptarse a él.”⁵⁵ Y es que dicha adaptación no sería necesaria si compartieran las mismas intuiciones y opiniones. El auditorio particular puede ser persuadido a través de otros medios diferentes a la razón, y es por ello, que el orador debe necesariamente adaptarse a él.

El segundo aspecto a analizar es el límite mínimo que debe tener el auditorio particular, pues se ha visto que puede llegar a ser cualquier miembro con particularidades diversas. Tanto que el orador debe adaptarse al auditorio. Pero, se hace necesario:

“Para el orador, la obligación de adaptarse al auditorio y la limitación de este a la muchedumbre incompetente, incapaz de comprender un razonamiento ordenado y cuya atención está a merced de la más mínima distracción, no sólo ha provocado el descrédito de la retórica, sino que han introducido en la teoría del discurso reglas generales cuya validez parece, empero, que está limitada a casos especiales.”⁵⁶

La molestia de Perelman no solo consiste en la falta de altura del auditorio, es decir, en la incapacidad de poder llegar a analizar de manera racional los argumentos presentados por el orador, sino que esto conlleva en última instancia al desprestigio de la retórica, pues se crean reglas de dudosa procedencia y poca estabilidad conceptual.

⁵⁴ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. cit., p. 72

⁵⁵ Ibíd., p. 57

⁵⁶ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. Cit., p. 63

El llamado, finalmente de Perelman, es para que el auditorio se someta a los designios de la razón. En este sentido “no vemos, por ejemplo, por qué en principio, la utilización de una argumentación técnica nos alejaría de la retórica y la dialéctica.”⁵⁷ por el contrario la técnica aporta mayor soporte y solides, mejor capacidad argumentativa entre las partes del conflicto. Se hace técnica al momento en que las partes del conflicto asumen el proceso mediante la aplicación de la razón.

La razón entonces, no solamente es importante para el auditorio universal, también lo es para el auditorio particular, urgido de entendimiento e interpretación argumentativa. Con esto establece mayor seriedad al proceso y un futuro más prometedor en la solución del conflicto. Es por ello que “al auditorio, en efecto, le corresponde el papel más importante para determinar la calidad de la argumentación y el comportamiento de los oradores.”⁵⁸ Él juzga que tan relevantes llegan a ser los argumentos que presenta el orador y que posición podrían ocupar en una escala de conocimiento. Tenemos entonces, que el auditorio debe lograr un alto índice de razón y al mismo tiempo estudiar al orador para determinar el grado de calidad de sus argumentos.

Si bien es cierto, que por su parte, Entelman poco hace referencia a las cualidades de los actores colectivos. Es claro, que ahora, que éstos posean elementos suficientes de discernimiento para que el conflicto pueda llegar a ser resuelto de la mejor manera.

“Los desarrollos sobre las características de los actores colectivos tienen por objeto el mejor conocimiento del proceso de toma de decisiones de cada uno de ellos, la mejor percepción y comprensión de sus conductas e intenciones y la mejor construcción de los escenarios de futuro posibles”⁵⁹

Entelman aboga porque los dos actores del conflicto, en su lugar orador y auditorio, posean destrezas, que bien pueden ser entendidas con la facultad de la razón. Invita a los conflictuantes a llevar la negociación mediante mecanismos coherentes y sensatos. Por tanto, Perelman como Entelman buscan que las partes comprometidas en un conflicto resuelvan sus diferencias teniendo como referencia la razón. Que las opiniones, las evidencias y en general toda clase argumentos sean evaluados por medio de la razón. Y así lograr acuerdos sólidos y duraderos.

⁵⁷ *Ibíd.*, p. 63

⁵⁸ *Ibíd.*, p. 62

⁵⁹ ENTELMAN, Teoría de Conflictos, Op. cit., p. 78

Ahora bien, no es cierto, que la razón sea tenida en cuenta absolutamente independiente de las demás facultades del ser humano. Por el contrario, constantemente y dependiendo de constantes cambios y circunstancias se entrelazan entre sí. Entelman lo define muy bien cuando afirma que:

“No se me escapa la arbitrariedad de estas distinciones, si ellas se formulan sin aclarar que todo acto de la esfera de la voluntad o de la esfera emocional, afectiva o sentimental, se fundan en otros actos de la conciencia intelectual o racional de los que toman información.”⁶⁰

Con esto queda claro, que el plano de la razón, es nutrido en gran variedad de ocasiones por emociones o sentimientos. Es decir, por lo general, un argumento razonado tiene mayor acidez si es dicho de un modo amistoso. Es un soporte que contribuye a dinamizar el conflicto, permite un ambiente más sociable y a su vez poco a poco se estrecha más las relaciones entre los conflictuantes.

2.3. EL PAPEL DEL AUDITORIO EN EL CONFLICTO

En esta última parte del segundo capítulo nos ocuparemos de hacer algunas precisiones, en lo que nos sea posible, en el papel absoluto que cumple el auditorio en el conflicto. Más concretamente revisaremos dos aspectos a la hora de tomar decisiones finales. La primera es, ¿cómo influye el número de argumentos en la decisión del auditorio. El segundo, es analizar la forma en que el auditorio juzga al orador.

El análisis que expone Perelman en el *Tratado de la Argumentación* es sumamente amplio respecto a los aspectos que el auditorio tiene en cuenta para tomar decisiones finales. Para solo señalar algunos van desde el modo de admitir un argumento *ad hominem*, el lugar, la interpretación que hace de la petición de principio, la apelación al auditorio universal etc.⁶¹

Dependiendo del auditorio, de cada particular conflicto y de cada conflictuante, existe una gama de elementos que el auditorio toma en consideración para tomar decisiones, pues:

“Para cada auditorio existe un conjunto de cosas admitidas y, todas, pueden influir en sus reacciones. Es relativamente fácil

⁶⁰ Ibíd., p. 182

⁶¹ PERELMAN, *Tratado de la Argumentación*, Op. Cit., pgs. 170-185

distinguir este conjunto cuando se trata de un auditorio especializado. ...este conjunto es flexible, siempre está abierto. Sus límites son particularmente vagos cuando se trata de un auditorio no especializado...⁶²

Por lo general, como un conflicto surge de modo espontáneo, como ya hemos reiterado. Suele ocurrir, en muchas ocasiones, que uno de los autores del conflicto no sea especializado, es decir, no son diestros en la palabra o en el manejo de la razón; lo que hace que intervengan y se sumen muchos elementos de un modo impredecible.

Siendo así, entonces el número de argumentos que aporta un orador incide en la decisión final del auditorio. Es decir, ¿entre más argumentos existen más posibilidades de convencer al auditorio?.

Es obvio, dice Perelman, que la cantidad no tiene nada que ver con que un auditorio acepte determinada tesis. Por lo tanto, basta en diversos momentos, un solo argumento para que el auditorio ceda a las pretensiones del orador.⁶³ En los conflictos, por su parte, en muchas ocasiones prevalece o se impone un argumento de carácter sensible. Esto es, que el conflictuante que hace las veces de auditorio se conmueve por la manera como el orador expresa de un modo amable cierto argumento.

Sin embargo, los argumentos son establecidos de acuerdo a la valoración estimada del auditorio, valoración que depende de sus costumbres, convicciones, de una jerarquización que todo auditorio tiene presente. Por ejemplo, que a él le es más importante lo justo que lo útil, la solidaridad a la piedad. Pero, siempre con la actitud de ceder a argumentos sólidos y bien fundamentados, sin dicha actitud es imposible que el conflicto pueda llegar a buen término. Es por ello que en la cumbre de la jerarquización debe estar la razón.

Podríamos considerar que Entelman apela a las cuestiones en común. Es decir, el auditorio en un conflicto es susceptible con los mismos aspectos que su adversario u orador. Y es así que llegan a compartir ciertos propósitos. Es evidente que:

“Por lo común, en una relación entre dos individuos aislados, hay por un lado objetivos comunes, idénticos y coincidentes y, por el

⁶² Ibíd., p. 191

⁶³ Ibíd., Págs. 169-171

otro lado, objetivos incompatibles en conflicto. ...como se verá más adelante, la coexistencia de objetivos compatibles e incompatibles en una misma relación es una realidad que incide en la selección de los métodos de resolución, pero no en la determinación de quiénes son los actores, cuando se trata de conflictuantes individuales”⁶⁴

El auditorio en el conflicto analiza, por una parte, la estructuración del argumento y por otra, establecer si su adversario posee la misma sensibilización y armonía que él. Estas dos características llevan a que el auditorio tome una decisión real, contundente y pertinente. Es decir, influye directamente sobre el rumbo definitivo de la argumentación. Dado que, pone punto final a la discusión e inmediatamente se hacen los pactos y acuerdos pertinentes.

Perelman, resume la influencia de la razón y lo sensible en el auditorio a la hora de su pronunciamiento final, mediante el fondo y la forma respectivamente. A lo cual asegura que:

“Toda argumentación implica, pues, una elección que consiste, no sólo en la selección de los elementos empleados, sino también en la técnica de su presentación. Para realizar la presencia, las cuestiones de forma se mezclan con cuestiones de fondo.”⁶⁵

Es así, que el auditorio espera un argumento que lo conmueva, pero sin la predisposición de ello, es decir, que al ser presentado dicho argumento, produzca de manera espontánea una reacción sensible y admirable al mismo tiempo, sólida y deseable.

El segundo aspecto, tiene que ver con el modo de señalamiento del auditorio al orador. Esto es, tratar de determinar si se juzga a la persona o a los argumentos del orador. Para ello, es claro que, “No se debe confundir el argumento *ad hominem* con el argumento *ad personam*, es decir, con un ataque contra la persona del adversario y que tiende, principalmente, a descalificarlo.”⁶⁶ Lo adecuado es, dice Perelman, excluir a la persona de todo ataque, fijar la atención en los argumentos y el modo en que éstos son expresados. Al auditorio le pertenece observar y clarificar si el orador lanza premisas dirigidas al desprestigio de su persona o, al contrario, procura defender una idea o tesis.

⁶⁴ ENTELMAN, Teoría de Conflictos, Op. Cit., p. 79

⁶⁵ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. cit., p. 198

⁶⁶ *Ibíd.*, p. 186

Por encima de todo, hay que tener en cuenta y siempre presente que:
“al auditorio, en efecto, le corresponde el papel más importante para determinar la calidad de la argumentación y el comportamiento de los oradores”⁶⁷

De otra parte, hay que considerar que, cuando un orador tiene la intención de desprestigiar a su auditorio, el conflicto puede degenerar o desencadenar violencia. Por tanto, se hace necesario recordar que optar por la argumentación es de inmediato dejar de lado la violencia, así ésta no este excluida del todo:

“El recurso de la argumentación supone el establecimiento de una comunidad de espíritus que, mientras dura, excluye el empleo de la violencia”⁶⁸

Desde que se inicia el proceso argumentativo hasta que finaliza, las partes del conflicto, deben tener presente que la violencia no debe ser una opción. Emplear la argumentación sostiene renunciar de manera categórica a la fuerza.

El juzgamiento del auditorio al orador puede percibirse también, a partir de la visión de Aristóteles. En su *Retórica* afirma:

“Ahora bien, el oyente es, por fuerza, o un espectador o uno que juzga. Hay en efecto, quien juzga sobre lo futuro ... y quien juzga sobre sucesos pasados, como hace el juez; el espectador, por su parte juzga, sobre la capacidad del orador...”⁶⁹.

Auditorio y espectador pueden considerarse como uno y el mismo. Más aún, si se tiene en cuenta que el auditorio en el conflicto podría juzgar sobre lo futuro o lo presente. Pues el conflicto es un problema que ha venido sucediendo o aun está, o posiblemente llegará a ser un problema. Sin embargo, no se debe desconocer que en un conflicto las dos partes habrían de juzgar de igual manera. El auditorio espectador juzga la extremada o limitada dimensión del orador. A él le corresponde de calificar los argumentos de su adversario. Para el conflicto tiene mucha importancia el juzgamiento del espectador, ya que él incide en la solución del diferendo. El auditorio pone punto final al conflicto, es una decisión real, concreta y determinante.

“Es por tanto, la naturaleza del auditorio al que pueden someterse con éxito los argumentos lo que determina en la

⁶⁷ Ibíd., p. 62

⁶⁸ Ibíd., p. 106

⁶⁹ ARISTÓTELES. *La Retórica*, Madrid: Editorial Gredos,1999, p.193. Introducción, Traducción y notas de Quintin Racionero.

mayoría de los casos, no solo el tono que adoptaran las argumentaciones sino también el carácter, el alcance que se les atribuirá”⁷⁰

El auditorio marca el indicio del modo en el cual se van a llevar a cabo las conversaciones en un conflicto, es decir, determina la actitud, el buen ambiente en la negociación, el optimismo y el rumbo final de la conversación; ya que, los argumentos presentados por el orador no los convierte en un daño hacia su persona, no hace del problema un problema de sentimientos, sino que más bien posee la mesura suficiente y el talante para analizar con razón los argumentos aportados por el orador.

⁷⁰ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. cit., p. 70

3. ARGUMENTACIÓN Y CONFLICTO

3.1. CONFLICTO Y ARGUMENTACIÓN MÁS ALLÁ DEL SISTEMA JURÍDICO

En este tercer capítulo nos ocuparemos de la importancia de la argumentación en la resolución de los conflictos. En la primera parte, acentuaremos en la relevancia que tiene la argumentación fuera del sistema jurídico en su relación con los conflictos. En la segunda parte, expondremos la importancia de la argumentación como instrumento en la resolución de conflictos. En la tercera parte haremos una breve reflexión en torno al papel que debe cumplir la razón en todo conflicto.

En esta primera parte nos distanciaremos del papel que cumple la argumentación dentro del sistema jurídico. Optamos por observar la función de la argumentación fuera del sistema jurídico respecto al conflicto.

Sin embargo, lo primero que habría que preguntarse es ¿sí es posible que existan conflictos fuera del sistema jurídico?. El primer pronunciamiento que hace Entelman al respecto es que:

“El ordenamiento jurídico resulta ser la más antigua de las estrategias disuasivas de prevención de conflictos y sólo uno de los métodos disponibles en la sociedad moderna para la administración y resolución de conflictos.”⁷¹

En la mayoría de los casos se ha recurrido al sistema jurídico para resolver cualquier enfrentamiento entre diferentes bandos. Es decir, para evitar un problema mas complejo se ha tomado la iniciativa de recurrir a dicho sistema. Por tanto éste sistema se ha convertido en el medio por el cual se han prevenido una serie inimaginable de conflictos. Pero, de otra parte, también tenemos que, el sistema jurídico ha llegado a ser insuficiente a la hora de resolver todos los conflictos posibles. Esto es, que al sistema en su estudio le es imposible establecer que bando del conflicto tiene derecho y a que bando le corresponde cumplir cierta obligación. Entelman describe este inconveniente del sistema jurídico de la siguiente manera:

“El primero tiene que ver con la existencia de conflictos entre pretensiones antagónicas e incompatibles, en aquellas situaciones en que el derecho declara permitidas a ambas.”⁷²

⁷¹ ENTELMAN, Teoría de Conflictos, Op. Cit., p. 44

⁷² *Ibíd.*, p. 23

Ante tal situación, los bandos del conflicto expresan su inconformidad y su molestia por no conseguir que el sistema jurídico someta a su adversario con el objetivo de que cumpla cierta obligación. Dicho sistema reconoce que las pretensiones de cada conflictuante son válidas y por tanto permitidas.

De lo anterior, podemos inferir que existe toda una serie de conflictos que no son tenidos en cuenta por el sistema jurídico porque entre los conflictuantes no es posible establecer una correlación derecho-obligación. Fundamental para resolver el diferendo. En este sentido Entelman se refiere:

“Al mirar de otro ángulo el área de lo permitido, descubrimos dentro de ella un número infinito de conflictos que el derecho desdeña porque se dan entre pretensiones incompatibles, pero igualmente permitidas o no sancionadas.”⁷³

Los conflictos no tenidos en cuenta e ignorados por el sistema jurídico pueden ser de un número indeterminado, en parte, debido a las diversas y complejas relaciones entre seres humanos. Pero al no tenerlos en cuenta significa que dicho sistema deja en libertad a los ciudadanos para que busquen los medios y los métodos para resolver los conflictos. Es precisamente aquí donde la *Teoría de la Argumentación* de Perelman cobra mayor fuerza e importancia. Porque no se halla determinada y administrada por medio del sistema jurídico, con normas y leyes establecidas de antemano. Pero es claro, al mismo tiempo, que la teoría de la argumentación en dicho momento presente y concrete algunas normas. Aunque con el consentimiento y aprobación de los dos bandos del conflicto. Es decir, los dos actores del conflicto son quienes crean y aprueban determinadas normas, fundamentales para la dinámica del discurso.

Hemos puesto de manifiesto la imposibilidad que tiene el sistema jurídico por resolver la amplísima gama de conflictos. Además se ha añadido, que debido a ello se hace necesario implementar la teoría de la argumentación. Consecuentemente, habría que preguntar sobre la visión de Perelman al sistema jurídico. En otras palabras, cómo se presenta la argumentación y cómo puede ser tratada e implementada fuera del sistema jurídico. Pero también, cuáles son las conjeturas que tendría Perelman al sistema jurídico. En su análisis, fija su mirada en las reglas contenidas en dicho sistema y en primera instancia señala que:

(...)una regla de derecho se interpreta necesariamente en el contexto de un sistema jurídico y éste puede obligarnos a introducir en la lectura del texto, cláusulas generales que restringen su alcance pero que no son explícitas.”⁷⁴

⁷³ *Ibíd.*, p. 58

⁷⁴ PERELMAN, Chaim. *La Interpretación Jurídica*, Editorial Centro de Estudios de

De lo anterior puede desprenderse varios inconvenientes para determinada regla de derecho. En primero es que la interpretación de la regla se restringe al sistema, esto es, la norma no puede trascender fuera de él. Ahora bien, las cláusulas aplicadas a la norma convierte a esta en ambigua o poco explícita. A simple vista puede verse que el problema se halla en el sistema jurídico por ser un campo amplio pero al mismo tiempo limitado y determinado. Por no permitir que la regla pueda ser valorada y analizada fuera de dicho sistema. Sin embargo, podemos también pensar, que el problema se traslada al creador de la regla, el cual sería el legislador. Será que el legislador no ha definido suficientemente bien la regla, es decir, no ha tenido cuenta aquellas circunstancias donde la norma no llegue a ser explícita y entonces se haga necesario aplicar cierta nota de excepción. Pero aún, estableciendo la nota *el alcance en cada ocasión corresponde al interprete*, esto es, en el mayor de los casos al juez.

Pero esta nota que Perelman llama *cláusula presupuesta* puede dar lugar a interpretaciones diversas. Y es que:

“Cada vez que el sentido claro de un texto contradice la finalidad de la institución a la que se supone que sirve, o choca a la equidad, o conduce a consecuencias socialmente inadmisibles, uno se esforzará de interpretarlo; el texto dejará de ser claro, pues según el valor preferido, la seguridad, la equidad o el bien común, tal o cual interpretación se impondrá en definitiva.”⁷⁵

Por tanto, podemos concluir, que en la mayoría de los casos siempre que exista dicha cláusula se debe interpretar la norma. Así queda claro que la norma emitida por el legislador es insuficiente por si sola a la hora de ser instaurada en un caso determinado. A ello se hace necesario que la autoridad competente la interprete. De otra parte, esto significa que, la regla trasciende el plano netamente jurídico, esto es, la regla en cierto modo evoluciona buscando siempre el valor preferido y desestimando el carácter categórico que le ha impuesto el legislador.

También desde otro aspecto, de manera implícita podríamos afirmar, que existen conductas infinitas en la vida cotidiana por parte de los ciudadanos que no se corresponden de modo absoluto a las leyes o normas impuestas por el sistema jurídico. Lo cual daría a que se presente una serie de conflictos en los cuales podemos asumir que el sistema jurídico deja en libertad a los ciudadanos para que éstos resuelvan los diferendos apelando a medidas que ellos consideren pertinentes.

Filosofía del Derecho, Maracaibo, 1974. p. 9

⁷⁵ *Ibíd.*, p. 10

Al igual que Entelman, Perelman del mismo modo reconoce que en el mundo concreto y real surgen diversas situaciones que no pueden ser aplicadas de manera tacita y absoluta al conjunto de normas contempladas en el sistema jurídico. Por tanto, se hace necesario implementar un proceso argumentativo con el fin dar solución a toda una gama de conflictos.

3.2. LA ARGUMENTACIÓN, UN INSTRUMENTO EN LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

Expondremos a continuación ciertos elementos que fundamentan y crean un fuerte instrumento para llegar a solucionar o finalizar un conflicto. Partiendo, de la importancia y el fortalecimiento del discurso.

Para el orador del conflicto, la primera puesta en marcha, el primer requisito al cual debe impulsar su esfuerzo, al parecer es que “el orador, si quiere obrar eficazmente con su discurso, debe adaptarse a su auditorio”⁷⁶ Esta es sin duda la regla que anticipa el éxito en el discurso. Los elementos, las tesis y las premisas del discurso deben estar enfocadas y ser admitidas por aquellos a quienes se dirige, a los adversarios, a su auditorio. Lo cual permite considerar que tanto lo expresado como sus actitudes, deben ir siendo modificadas. En este orden, podemos afirmar, que la argumentación no imprime una estructura radical en los conflictuantes. Al contrario busca, que tanto sus propósitos como su conducta sean flexibles dentro de un desarrollo dinámico y constante. Así la argumentación se convierte en instrumento por su capacidad de dinamismo. Por tanto, a quien le corresponde principalmente inducir e implementar dicho dinamismo, es al conflictuante que tiene mayor necesidad para que el conflicto se resuelva lo más pronto posible. Y es que sin duda:

“(…)a medida que se desarrolla su devenir cambian las percepciones y las actitudes de los actores que, en consecuencia, modifican sus conductas, toman nuevas decisiones estratégicas sobre el uso de los recursos que integran su poder y, a menudo, llegan a ampliar, reducir, separar o fusionar sus objetivos.”⁷⁷

El primer elemento, es que al finalizar un conflicto y por ende el proceso argumentativo los miembros involucrados en él ya no son los mismos, sus percepciones, sus actitudes y emociones son completamente diferente que cuando se inicio el conflicto.

⁷⁶ PERELMAN, El Imperio Retórico, Op. cit., p. 43

⁷⁷ ENTELMAN, Teoría de Conflictos, Op. cit., p.165

Aunque es claro que, procuran tener presente lo que quieren y ser leales a sus convicciones iniciales. En este sentido, no solamente se va perfeccionando los argumentos, sino también los individuos y, finalmente, surge un proceso dinámico ligado a la constante alteración de los elementos del discurso. Consecuentemente a lo anterior, podemos preguntar ¿qué aspectos son necesarios dentro de todo discurso y que puedan ser tenidos en cuenta dentro de todo conflicto?. Tal vez, como ha de esperarse, no existe un consenso que determine el número y menos la obligatoriedad de ciertos elementos.

Sin embargo, si partimos de un referente como Aristóteles, podemos observar que el discurso esta constituido a partir de tres partes esenciales “porque el discurso consta de tres componentes: el que habla, aquello de lo que habla, y aquel a quien habla”⁷⁸ nos hemos referido *al que habla*, que en términos de Perelman vendría a ser el orador, también hemos hecho referencia a *aquel a quien se habla* el cual sería el auditorio.

En esta parte haremos énfasis a *aquello de lo que se habla*. Aristóteles en su tercer libro de la Retórica hace referencia a lo anterior como a aquello que tiene que ver con la expresión, “...nos queda ahora por hablar acerca de la expresión, dado que no basta con saber lo que hay que decir, sino que también es necesario decirlo como se debe...”⁷⁹ Dicha afirmación tiene que ver en parte, en la adaptación al auditorio que promulga Perelman; es decir, no basta con seleccionar determinados argumentos en pro de adquirir la adhesión de cierto auditorio. Aunque, Aristóteles se refiere más al modo o método de emplear el lenguaje que al argumento y su fuerza racional. El orador desde un principio debe procurar presentar los argumentos del modo más adecuado posible.

En la *Retórica* de Aristóteles, encontramos que su esfuerzo se enfila a los mecanismos mediante los cuales la expresión es enunciada. Todo en lo que en sí hace parte de la forma. Ahora bien, para el conflicto resulta de vital importancia manejar adecuadamente cierta armonía en la promulgación del discurso, y es que “la <representación oratoria> estriba en la voz: en cómo debe usarse para cada pasión -o sea, cuando fuerte y cuando baja y mesurada; en cómo <hay que servirse> de las entonaciones -es decir, agudas algunas veces, graves y mesuradas otras -; y en que ritmos <conviene emplear> para cada caso. Pues tres son, en efecto, las causas que entran en el examen: el tono, la

⁷⁸ ARISTÓTELES. La Retórica, Op. cit., p. 193

⁷⁹ *Ibíd.*, p. 479

armonía y el ritmo.”⁸⁰

Es costumbre que en los conflictos se enuncie una molestia en voz fuerte y de manera desmesurada, esto es comprensible, ya que el orador o el auditorio del conflicto cree que con él se está cometiendo una injusticia. Sin embargo, esto provoca un malestar mayor, se desencadena una serie vejámenes de parte y parte, y conlleva a lo que Perelman enuncia como alegato. El diálogo degenera en alegato.⁸¹ Por ello, es necesario que la molestia sea tratada a partir de una voz baja y mesurada y en tono grave. Perelman resumen la forma de presentar el discurso así:

“(…)toda argumentación implica, pues, una elección que consiste, no sólo en la selección de los elementos empleados, sino también en la técnica de su presentación. Para realizar la presencia, las cuestiones de forma se mezclan con cuestiones de fondo.”⁸²

Lo claro es que la forma se debe entrelazar con el fondo para lograr el propósito fundamental, la adhesión del auditorio a la tesis emitida. Éste ha de considerarse, sin duda el segundo elemento a tener en cuenta en todo discurso.

Ahora bien, la técnica de presentar los elementos en el conflicto debe ser de un modo prudente, cauteloso, y como se ha dicho, en voz baja, de esta forma no sólo tiene incidencia en el auditorio particular sino también en el auditorio universal, además si no se tiene el cuidado puede degenerar el conflicto en una confrontación física o, peor aún, en un enfrentamiento bélico.

Teniendo en cuenta lo anterior, es que verdaderamente, la argumentación se convierte en la herramienta esencial en cualquier eventual conflicto. Los conflictuantes deben ser concientes no sólo que el conflicto surge en un escenario completamente natural. Sino que ante todo, los actores del conflicto deben percibir que es necesario en el discurso no dejar nada al azar, y en esto tiene que ver con todo aquello que engalana al discurso, que lo adorna, ya que el conflicto es de alta sensibilidad.

Lo que hemos enunciado anteriormente tiene que ver con la forma, con el manejo y control de las emociones, pero ¿qué elementos se deben tener en cuenta que se hallan en el fondo del discurso?. Siguiendo con Aristóteles, en un amplio pero clarificador aparte nos anuncia:

⁸⁰ Ibíd., p. 481

⁸¹ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. cit., p. 83

⁸² Ibíd., p. 198

“Ahora bien, como el objetivo del que delibera es lo conveniente (puesto que se delibera , no sobre la finalidad, sino sobre los [medios] que conducen a la finalidad y tales medios son lo que es conveniente respecto de las acciones, y lo conveniente es, además, bueno) ...entendemos por bueno lo que es en sí y por sí digno de ser escogido y con vistas a lo cual elegimos otra cosa; aquello a lo que tienden todos los seres, tanto los que están dotados de sensibilidad y razón(...)”⁸³

Lo importante para resaltar es que quien delibera, en nuestro caso el orador, se propone lo conveniente, en cuanto a acciones a elegir, las cuales deben ser acordes a lo bueno. Aquí además, se concibe la elección de ciertas acciones partiendo del referente de lo que es bueno. La razón, tomada como un aspecto propio del hombre regula la discusión y permite avanzar en la resolución de los conflictos. Éste es sin duda un elemento esencial a la hora de aceptar acuerdos y comprometerse los actores del conflictos con algunas acciones, pues estas deben honrar el máximo principio, la justicia.

Continuando con esta perspectiva, a lo primero que hace referencia Perelman es a las evidencias; aunque bien, éstas se encuentran más del lado de la demostración porque existe acuerdo entre los actores del conflicto. Sólo cuando existen ciertas dudas en la procedencia o en el ser de las evidencias, éstas pueden ser analizadas por la argumentación. También se hallan los datos, pues “...en la práctica argumentativa, los datos constituyen los elementos sobre los cuales parece existir un acuerdo considerado, al menos provisional o convencionalmente, unívoco y fuera de discusión”⁸⁴ los datos en primera instancia parecen dar a los conflictuantes un preacuerdo, aunque a medida que se desarrolla el discurso aparecen interpretaciones múltiples y:

“(...)justamente cuando las interpretaciones incompatibles nos hacen dudar sobre la manera de concebir el dato, se plantea forzosamente el problema de la interpretación, el cual pasa a segundo plano tan pronto como una de las interpretaciones, que parezca la más adecuada, sea la única.”⁸⁵

No tendremos en cuenta, completamente, las técnicas de argumentación que expone Perelman. Pero, es importante resaltar que, cuando las dudas surgen a medida que los datos empiezan a ser analizados y en los giros que va dando la discusión, estos se van disminuyendo hasta quedar las de mayor fuerza y por

⁸³ ARISTÓTELES. La Retórica, Op. Cit., p. 214

⁸⁴ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. cit., p. 199

⁸⁵ Ibíd., p.199

tanto ser las admitidas. Las interpretaciones tienen la virtud de adecuarse a un esquema jerárquico de un modo casi lógico, lo que hace visible a la que posea mayor fuerza y estabilidad, y eventualmente llegar a ser reconocida por los dos actores del conflicto.

Tanto los datos como las evidencias son las pruebas aportadas por los actores del conflicto, hacen parte de la estructura propia del discurso, se convierten en el primer punto de referencia; no obstante, el desarrollo del discurso se dinamiza y pueden aparecer en cualquier momento nuevas interpretaciones como también nuevos datos. Además “en efecto, la construcción del discurso no consiste únicamente en el desarrollo de las premisas dadas al principio, sino también en el establecimiento de las premisas, la explicitud y el estabilizar los acuerdos.”⁸⁶ En la especificidad de las premisas, en la buena actitud a cambios inesperados, pero sobre todo, en ir concretando acuerdos y compromisos es como los conflictos adquieren una mayor valoración y aceptación universal. Así ha de llegarse a la solución más adecuada.

Hemos hecho referencia a solución, resolución y terminación del conflicto de manera irrelevante, pero ¿cuál es su distinción?. Entelman distingue los términos terminación y resolución del conflicto. El primero surge de un modo casual o accidental y tiene la característica de que en el mayor de los casos no vuelve a repetirse el conflicto. El segundo, tiene que ver con los conflictos intrínsecos, es decir, consustanciales, en los cuales existe una relación ineludible y permanente entre los actores del conflicto, por ejemplo, empleador-empleado. A esta clase de conflicto

“Los resultados ” “participativos” o, si se quiere <integratorios> reestructuran los objetivos, incorporan nuevos valores y son el producto de esfuerzos compartidos que, al tratar el conflicto, no intentan resolverlo. Lo conciben como un problema que no requiere obtener resolución, sino una solución.”⁸⁷

Sin importar que sean intrínsecos o no, los actores del conflicto deben tener en cuenta que los esfuerzos deben ser compartidos y que sin desear la finalización del conflicto, deben procurar una solución factible y real, acorde a las necesidades.

Un proceso argumentativo no sólo funciona para la resolución de un conflicto sino también para la solución, es más, es precisamente en esta última cuando resulta

⁸⁶ Ibíd., p. 184

⁸⁷ ENTELMAN, Teoría de Conflictos, Op. cit., p. 203

ser de gran utilidad. Porque garantiza tres aspectos, la aceptación de su interlocutor y por ende el diálogo dinámico entre las partes; segundo, la discusión fluida y extensa a través argumentos predeterminados. Tercero, la mutua necesidad de la contraparte, garantizando así el no aniquilamiento de ésta, por tanto, buscando una solución en beneficio de las dos partes.

3.3. REFLEXIÓN, EN TORNO AL PAPEL DE LA RAZÓN EN EL CONFLICTO

En esta tercera y última parte del capítulo tres procuraremos reflexionar sobre tres aspectos específicos de la razón a partir de Perelman. Destacamos su importancia de modo implícito en la teoría de la argumentación y dejaremos algunos interrogantes en torno al papel que debe cumplir como base y estructura del discurso y pieza fundamental del conflicto.

La primera reflexión, es aquella que podemos sustraer de los planteamientos de Perelman Y Entelman. De allí podemos destacar algunos aspectos que pueden ser valorados desde actos o elementos racionales. Por ejemplo, dejar de un lado la confrontación violenta y asumir el conflicto desde el ámbito argumentativo, es ya una decisión merecida y fundada como racional. Igualmente, tener actitud y voluntad para construir la comunidad efectiva, en la cual se despejen ciertos términos, se construyan otros y, finalmente se aclare en parte la ambigüedad del lenguaje natural; representa una elección racional, por el hecho de ser concienzuda y acordada. Y es que así el sistema jurídico no nos brinde la seguridad de poder resolver todos los conflictos por este medio, es necesario buscar el diálogo y resolver el diferendo mediante vía pacífica. Como muy bien lo deja ver Entelman:

“Para lo cual deben administrar y resolver buena parte de aquellos conflictos asumidos por el sistema jurídico utilizando otros métodos pacíficos, permitidos por el ordenamiento, pero no impuestos por éste.”⁸⁸

Todo esto, desde luego, deberá ser avalado por auditorios especializados o el universal. Pero, ante todo, por los actores del conflicto.

El concepto de razón ha de percibirse, fundamentalmente a partir de tres posturas esenciales. La primera ha de plantearse estableciendo la oposición entre razón-violencia, tal como se ha expuesto anteriormente. La segunda puede ser vista desde el enfoque del argumento, es decir, cómo cierta premisa es expuesta

⁸⁸ ENTELMAN, Teoría de Conflictos, Op. Cit., p. 61

siguiendo un razonamiento. La tercera es valorada considerando que los actores del conflicto poseen la cualidad de la razón.

Es claro que Perelman no parte de un argumento racional, pues parte de un argumento dialéctico, que se funda en la opinión. Así lo resume:

“Un argumento persuasivo es el que persuade a quien se dirige. Contrariamente al razonamiento analítico, el razonamiento dialéctico es impersonal, pues él se aprecia por su acción sobre un espíritu... es preciso distinguir los razonamientos analíticos de los razonamientos dialécticos, los unos se refieren a la verdad y los otros a la opinión.”⁸⁹

Lo claro es que la razón no es esencial en el argumento, no es su bastión, sino la opinión. Sin embargo, cada vez que las opiniones en controversia se analizan adquieren una categoría en las que se aproxima más a lo razonable, en tanto ha seguido un proceso de clasificación, selección y determinación, y se acepte por los bandos del conflicto. En este orden, Perelman separa aquello que es razonable de los que es emotivo. En tanto, que un argumento no se debe imponer porque incite a la misericordia sino porque sea lo favorable y preferible.

Esta segunda reflexión tiene que ver con lo explícito, o mejor aun, el papel directo que cumple la razón en el planteamiento de Perelman. Aunque es evidente, que su posición no es del todo clara, si podemos afirmar que separa razón-pasión, a lo cual nos dice:

“No es el caso del hombre apasionado que sólo se preocupa por lo que siente él mismo ...a los oyente, su discurso le parecerá poco razonable ...(la pasión no se puede medir con razones ...el hombre apasionado, cuando argumenta, lo hace sin prestar atención suficiente al auditorio...”⁹⁰

El hombre apasionado no tiene en cuenta la razón, trata de impresionar por medio de los sentimientos y en consecuencia olvida su auditorio. El apasionado tiene ausencia de razón, no es que se sea irracional, lo cual es muy diferente, sino apela a los sentimientos para lograr la adhesión. Él presenta sus argumentos por medio de sus pasiones y está convencido que su auditorio siente lo mismo que el está sintiendo. Siendo así esto último ¿qué características posee un argumento racional? Muchos son los apartes que Perelman dedica a la razón, abogando e impulsándola, sin embargo, no expresa abiertamente cuáles deberían ser sus características, sus límites, es decir, no esta sistematizada. Aun siendo un pieza crucial en el andamiaje de su teoría de la argumentación. Aunque es importante

⁸⁹ PERELMAN, El Imperio Retórico, Op. cit., p. 21

⁹⁰ PERELMAN, Tratado de la Argumentación, Op. cit., p. 61

hacer la salvedad, que la razón también debe ser creada, tratada y ajustada en el mismo discurso⁹¹.

Desde un modo más sutil, Entelman nos habla de la importancia de la razón al momento de la persuasión, en otras palabras, la capacidad o los medios que dispone cada actor a la hora de lograr la adhesión. Su descripción apunta a que la razón es un mecanismo de poder del conflictuante para alcanzar su objetivo. Así nos indica:

“Entenderé por poder de los actores en el conflicto <al conjunto de recursos de cualquier índole de que dispone cada actor, o cree disponer, para procurar su objetivo>”⁹²

La razón como instrumento y guía no solo es uno de los poderes con los cuales puede contar cualquier actor sino que se convierte en el más grande poder, en el mejor. Pretende ser la dirección para resolver por medio de la persuasión toda clase de conflicto.

En el último enfoque que hace referencia a la razón, tenemos que, es percibida como una cualidad inherente a los hombres y no algo específico de los argumentos del discurso. Al respecto afirma Perelman:

“Nos proponemos llamar persuasiva a la argumentación que sólo pretende servir para un auditorio particular, y nominar convincente a la que se supone que obtiene la adhesión de todo ente de razón. El matiz es mínimo y depende, esencialmente, de la idea que el orador se forma de la encarnación de la razón”⁹³

En este sentido la razón pasa a ser una cualidad inherente de cada hombre, de cada actor del conflicto. La razón vendría a ser la facultad que posee el conflictuante para discernir sobre los diferentes argumentos, tanto de los que presente, como de los que disponga el otro actor del conflicto.

Si bien es cierto que Perelman aboga por un argumento persuasivo, razonable coloca un límite posterior, definitivo. En este orden, el argumento convincente logra, consigue la adhesión de todo ente de razón y de modo contundente. Pero para lograr la adhesión de manera convincente el orador debe hacerse a una idea específica y determinada de lo que es la razón, o si se quiere, debe construir un

⁹¹ *Ibidem.*, Págs. 38-39

⁹² ENTELMAN, *Teoría de Conflictos*, Op. cit., p. 125

⁹³ PERELMAN, *Tratado de la Argumentación*, Op. Cit., p. 67

concepto de razón a partir de las concepciones de su auditorio. De esta manera queda por concluir, que la razón es un concepto que se debe determinar y construir propiamente en la comunidad efectiva, para la tranquilidad de las dos partes. Sólo así la razón se convierte en pieza clave para la resolución de los conflictos

4. CONCLUSIONES

La argumentación es sin lugar a dudas el mejor complemento del conflicto. Le imprime a éste no sólo la conciencia sino los elementos necesarios de racionalización. Los conflictos cuando asumen los problemas adoptando la teoría de la argumentación eliminan por anticipado cualquier tipo de violencia.

A pesar de que la argumentación parte de opiniones, busca que éstas vayan siendo seleccionadas y clasificadas mediante una discusión pertinente y objetiva hasta lograr que una opinión adquiera la mayor aceptación a quien se le dirige.

El hecho de que el objeto de estudio sean los argumentos, no quiere decir, que la argumentación se ubique en un ámbito amplio y diverso. Ella determina no solo el tema sino también la problemática y el lenguaje adecuado para que la discusión sea mucha más fructífera y las conclusiones tengan mayor incidencia en la realidad.

Tanto el conflicto como la argumentación se hallan inmersas en el lenguaje natural. Sin embargo, la argumentación aboga por la construcción de la comunidad efectiva. Ésta, en primera instancia, procura eliminar las ambigüedades y posteriormente la elaboración, reestructuración y delimitación de términos y conceptos pertinentes a la problemática de cada conflicto.

El conflicto y la argumentación involucra seres humanos, reales y concretos, por tanto espera, que los acuerdos y soluciones a las que se llegue, tengan una acidez tangible y pertinente en las sociedades. Pero la argumentación siempre es *a posteriori* porque es una técnica que se admite y se adopta para la solución de un conflicto. Al contrario, el conflicto resulta ser *a priori* porque antes de optar por la argumentación podría suceder ciertos acontecimientos que impiden afrontar un verdadero proceso argumentativo.

El conflicto a partir de su género, es decir, teniendo en cuenta las características genéricas de todos los tipos de enfrentamientos, podría presentar algunos inconvenientes antes de enfrentarse al método argumentativo. Por ejemplo, un conflicto entre actores individuales (orador-auditorio) podría desembocar en el no reconocimiento de su interlocutor, pues en ocasiones se presenta que el sistema jurídico no pretende obligar a un actor y proteger al otro. Por tanto, un actor sostendría que no se encuentra en conflicto con su interlocutor. Otro inconveniente

es en los actores colectivos. En los colectivos organizados suele suceder que el líder es reconocido por el grupo pero no por su interlocutor o lo contrario. El reto de los actores colectivos no organizados es precisamente la organización, en cuanto a la representación de un líder y la claridad en la defensa de los propósitos. Mientras no se aclare lo anterior no se iniciará el proceso argumentativo, y en este orden, la creación de la comunidad efectiva, pues sin ella la discusión degenera en alegato, imponiéndose la pasión o la emoción y no el estudio objetivo de los argumentos.

El orador en un conflicto es aquel que tiene la mayor necesidad para que el problema se resuelva lo más pronto posible. Se propone dejar de lado el malestar supuesto que él suele producir o que le producen. Y busca que el auditorio se adhiera a sus pretensiones con el fin de que éste realice cierta acción. Para ello es necesario que el orador se adapte a su auditorio, es decir, debe conocerlo, interpretar y captar sus ideas, sentimientos, emociones. El orador debe entonces escoger como premisas tesis admitidas por el auditorio. Es importante que tenga en cuenta que los dos por lo general comparten el mismo contexto social, lo que hace que tengan muchas cosas en común.

Por su parte, el auditorio en el conflicto, es aquel a quien el orador desea influir con su argumentación. Le corresponde valorar e interpretar el discurso del orador, escuchar y reflexionar para luego tomar decisiones y actuar. Además, plantea en un mínimo de conversación sus objetivos y pretensiones. No desarrolla un discurso propiamente elaborado como si lo hace el orador, pero determina los tiempos y el alcance de los acuerdos. A su vez, mide la calidad y juzga la relevancia de los argumentos y su posición en una escala de conocimiento.

Tanto orador como auditorio deben ser capaces de regir sus argumentos por medio de la razón, debe ser ésta el centro y referencia de la discusión, en pro de alcanzar la objetividad. Claro está, sin desconocer que existen otros medios de persuasión aparte de la razón, pero siempre procurando dejar de lado la subjetividad en los argumentos. Y es que, los actores del conflicto deben poseer suficiente discernimiento para que el conflicto se resuelva de la mejor manera.

La argumentación no sólo es importante en los conflictos cobijados por el sistema jurídico, lo es también para todo tipo de conflicto. Ya que, dicho sistema es insuficiente y deja en libertad a los ciudadanos para crear y aprobar de modo acordado las diferentes normas que consideren pertinentes.

En este orden, la argumentación es un instrumento en la resolución de conflictos

porque en ella se mezcla el fondo y la forma, es decir, la razón con el modo apropiado de presentar los argumentos. Y al final del proceso, los actores del conflicto ya no son los mismos, han cambiado algunas de sus actitudes y mejorado su capacidad de discernimiento. Sin embargo, lo deseable es que la razón nunca falte, pues ella le imprime al conflicto dos importantes connotaciones: aísla la violencia y permite un análisis coherente a las premisas

Por tanto, los elementos que hemos señalado de la teoría de la argumentación, consolida una regla general apropiada, para ser tomada en cuenta en cualquier eventual conflicto. Ello como el mejor método que pueda llegar a ser aplicado en la moderación en la búsqueda de resolución de un conflicto.

BIBLIOGRAFÍA

ARISTÓTELES. La Retórica, Madrid: Editorial Gredos, 1999

ENTELMAN, Remo F. Teoría de Conflictos, Barcelona: Editorial Gedisa, 2002

PERELMAN, Ch. y L. OLBRECHTS – TYTECA I. Tratado de la Argumentación, Madrid: Editorial Gredos. 1989

PERELMAN Chaïm. La Interpretación Jurídica. Maracaibo: Editorial Centro de Estudios de Filosofía del Derecho, 1974

PERELMAN Chaïm. El Imperio Retórico: Bogotá: Editorial Norma, 1997