

El ser humano dialógico y argumentativo The dialogic and argumentative human being

Celia Berenice Ávila Pedraza ^a

Abstract:

The effectiveness of communication involves carrying out a process that requires a dialogue based on argumentation. For this reason, in high school it is of utmost importance to teach students the proper construction of groups and their application in daily life, particularly in their academic development. Martín Buber, among other authors, have an interesting perspective that argumentation is what makes the human being different from everything else, and the quality of our communication makes us enrich ourselves with knowledge and essence. After all, will vain and common talk have any value next to a good argument?

Keywords:

Argument, Dialogue, knowledge, human being, communication, transformation.

Resumen:

La efectividad de la comunicación supone llevar a efecto un proceso que requiera un diálogo basado en la argumentación. Es por ello, que en el bachillerato es de suma importancia enseñar a los estudiantes la adecuada construcción de argumentos y su aplicación en la vida cotidiana, particularmente en su desarrollo académico. Martín Buber, entre otros autores, tienen una perspectiva interesante respecto de que la argumentación es lo que vuelve al ser humano distinto a todo lo demás, y la calidad de nuestra comunicación nos hace enriquecernos de conocimiento y esencia. Después de todo, las pláticas vanas y comunes, tendrán algún valor al lado de un buen argumento?

Palabras Clave:

Argumento, Diálogo, conocimiento, ser humano, comunicación, transformación.

Martín Buber y el ser humano como ser dialógico.

Habrá que iniciar mencionando que la argumentación es tomada como un principio básico de la filosofía, puesto que un ser humano tiene como cualidad y virtud superior aquella de adquirir conocimiento y razonar; solo los seres humanos somos capaces de argumentar. En el mismo tenor, tenemos al Autor Martín Buber, quien toma una nueva percepción sobre la argumentación, suponiendo que la argumentación no solo formaba parte de la filosofía, sino que, en cuanto un ser humano dialoga con otro, sobrepasando de un "simple dialogo", es en éste momento en el que realmente están viviendo. 1,2

Para Buber existe una clasificación en cuanto a los tipos de diálogos. Pese a que todos los seres humanos tenemos la capacidad de argumentar, es de reconocer que no todos la desarrollan óptimamente. Por lo tanto, existe un diálogo verdadero, en la mentalidad buberina, en

donde se profundiza en su inmensa riqueza interior, es decir, el ser humano muestra sus formas de pensamiento o conocimiento respecto de algún tema y de este modo marca una notoria diferencia entre cualquier diálogo común, del simple "hablar por hablar". Ahora bien, lograr un dialogo verdadero trae beneficios para todas las personas que forman parte de él, puesto que brinda enriquecimiento en el saber, así como una mayor amplitud en la mente, la percepción propia que se tenía de las cosas que se tratan, entre otras. 3-5

En el mismo sentido tenemos al diálogo falso, el que simulamos para evitar la fatiga de "pensar". El diálogo falso lo ocupamos todos los seres humanos por igual, ya que se presenta de forma común e incluso coloquial, puesto que se presenta de manera simple, fácil de manejar, no implica una revelación de tu ser profundo, ni exige mostrarte tal como eres. Dialogar, en ese sentido, es una invitación y un encuentro relacional esencial con el interlocutor. Lo que no se comparte, genera

^a Autor de Correspondencia, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, <https://orcid.org/0009-0000-6899-9226>, Email: celia_avila@uaeh.edu.mx

inseguridades, malos entendidos y quizá hasta el alejamiento o pérdida de interés por parte de los receptores. La desunión socava cualquier relación, por eso Buber insiste en que una relación dialógica auténtica construye la base o los cimientos de un proceso comunicativo satisfactorio. 6,7

Chaïm Perelman: el ser humano como ser de argumentaciones.

La argumentación, según este filósofo, es parte indispensable de cualquier diálogo, para darle sentido a la razón humana. Cuando se usa la razón, se describen, se amplían, definen y comparan conceptos y una vez que esto sucede, da pie a la realización de un juicio, es decir, indicar que algo es o no es. Es la razón la encargada de establecer juicios, en el sentido en que no solo se juzga el concepto propio o individual, sino también el de los demás individuos. A diario creamos argumentos para defender, contrargumentar, brindar nuestra opinión a favor o en contra de alguna situación, estos puntos de opinión se comparten a base de argumentos, no solo como algo formal, sino como actividades escolares (debate), juego con amigos, toma de decisiones en el hogar y demás. Los argumentos, señala Perelman, solo influyen de forma libre cuando se renuncia a imponerlos con violencia, atropello y adoctrinamiento. Esto es, si surgen conductas o actitudes violentas en cualquier interacción comunicativa, es porque no hay argumentos válidos, certeros, y eligen el camino de la desesperación. 8

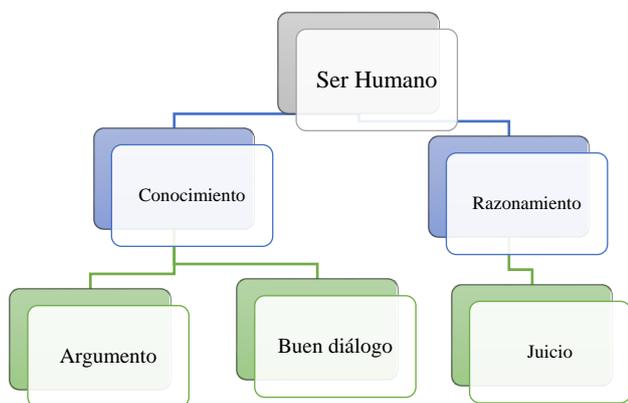


Figure 1. El ser humano como ser conocedor, ser de razonamiento, ser argumentativo y dialógico.

Por otro lado, el argumento funciona precisamente para la solución de problemas, dado que el entablar una conversación profunda y expresar correctamente lo que se desea o piensa ayuda a establecer mejores relaciones en sociedad. Concluyendo que para el adecuado funcionamiento de la interacción en sociedad debe existir

un manejo correcto del diálogo y la argumentación. El dialogo es importante en la ciudad pluralista actual porque posibilita el intercambio de la diversidad de ideas, pensamiento y por tanto, argumentación.

En este tenor, se entiende que el dialogo no solo crea un vínculo de interacción, sino que lo mantiene, lo nutre, lo enriquece o lo amplía, por lo cual se vuelve un gran instrumento para cualquier miembro de la sociedad.

Hans-Georg Gadamer: diálogo y argumento.

Al igual que Buber, Gadamer considera que la existencia del ser humano es dialógica: la experiencia de la vida, el conocimiento y claro, el alcance de la verdad, todo gracias a la aplicación de la comunicación.

Conforme va pasando el tiempo, el descubrimiento de la verdad con la ayuda de la comunicación va puliéndose y avanzando, adquiere cierta evolución que la vuelve más clara, gracias a los procesos de indagación. Lo que inició con simples pero atinadas preguntas en la filosofía, se volvieron hoy en día una ciencia y más.

El “yo”, no está completo sin el “tu”, si faltara alguno de estos, la comunicación no podría lograrse, el diálogo no existiría y, por tanto, tampoco nosotros. El ser humano es humano hasta que dialoga. Los términos “yo” y “tu” forman un todo, se complementan uno al otro.

Dora Fried Schnitman y el diálogo transformador.

Dora muestra ciertas propuestas o condiciones para que el dialogo se lleve a cabo, para que cumpla con las características necesarias para obtener enriquecimiento en el saber, una ampliación del conocimiento y establecer juicios. Se mencionarán los más destacables.

En el primero de ellos menciona la responsabilidad personal y el respaldo que se debe tener en base a lo que se dice, puesto que solo tu controlas tus propios argumentos, en consecuencia, solo tu afrontas los resultados.

En un segundo momento, es necesario mostrar un completo desenvolvimiento, transparencia, evitando a toda costa las malas interpretaciones, la desconfianza, o la oportunidad de duda. Mientras más claros seamos con el otro, lograremos mejores resultados. En este mismo sentido se debe garantizar un respeto hacia la confianza de la transparencia que nos muestran, brindando asentamiento y aprobación. La actitud correcta en un buen diálogo debe ser auto reflexiva y muy susceptible a cambios, tratando de ser igualitarios, o quizá empáticos.

Por último, debemos contar con bases firmes y certeras sobre nuestros puntos de vista y argumentos, para que,

en dado caso, sepamos defenderlos y demostrar el porqué de nuestro dicho.

Douglas Walton: argumentación y resolución de conflictos.

Si bien ya hemos mencionado que lo ideal es no tocar la posibilidad de conflictuarse, existen casos en los que se vuelve simplemente inevitable. Es ahí donde Walton clasifica algunas formas de inconformidad o conflicto que se pudieran presentar.

La diferencia de opiniones va encaminada a cuando ambos argumentadores sostienen una posición distinta o contraria. Pueden presentarse interrogantes surgidas de un argumento poco certero o claro; la duda puede desencadenar mucha polémica.

Otro punto importante es la actitud del sujeto argumentador, la cual puede ser indecisa en vez de segura, lo cual denotaría poca claridad y formaría fácilmente un conflicto. La falta de información se presta a las malas suposiciones. Aún más preocupante, cuando existe algún resentimiento o agravio entre los dialogantes, estos conflictos emocionales dificultan la esencia de un buen argumento.

Referencias

- [1] Kempff Mercado, M. (2017). Martín Buber. ¿Qué es el hombre?. Ed. Fondo de Cultura Económica. México. 2da. edición. 1950. 161 pág. *Revista De Filosofía*, 4(1), 71-74 Pág. Recuperado a partir de <https://revistafilosofia.uchile.cl/index.php/RDF/article/view/46238>.
- [2] Gómez, A. L (2001). "Tres aproximaciones a la teoría de la argumentación de Perelman". *Lenguaje*, 28, 8-17..
- [3] Copi, I. y Cohen, C. (1997). *Introducción a la lógica formal*. Madrid: Limusa..
- [4] Perelman, Ch (2007). "Lógica formal y lógica informal". *Praxis filosófica*, 25, 139-144..
- [5] Vega, L. y Olmos, P. (2011). *Compendio de lógica, argumentación y retórica*. Madrid: Trotta..