

Ismael Linares

La ARGUMENTACIÓN

Tomo 2

© 2021, Ismael Linares

De acuerdo con el artículo 15 de la Ley No 17.616: “El que edite, venda, reproduzca o hiciere reproducir por cualquier medio o instrumento -total o parcialmente-; distribuya; almacene con miras a la distribución al público, o ponga a disposición del mismo en cualquier forma o medio, con ánimo de lucro o de causar un perjuicio injustificado, una obra inédita o publicada, una interpretación, un fonograma o emisión, sin la autorización escrita de sus respectivos titulares o causahabientes a cualquier título, o se la atribuyere para sí o a persona distinta del respectivo titular, contraviniendo en cualquier forma lo dispuesto en la presente ley, será castigado con pena de tres meses de prisión a tres años de penitenciaría”, por lo que el editor se reserva el derecho de denunciar ante la justicia Penal competente toda forma de reproducción ilícita.

Los capítulos 1 y 2 de este manual se encuentran en La Argumentación Tomo 1, de Editorial Planeta.

El camino del debatiente, paso a paso:

Técnica refutativa	5
Evaluando la reacción de los presentes.....	8
Ataques Ad Hominem.....	12
El pecado original.....	15
Desventaja evidente	17
Explicar la técnica	18
Los puntos débiles de un argumento	19
Las contradicciones internas	20
Las premisas no conducentes	22
Conclusiones equivocadas o conclusiones múltiples	24
Discordancia con la realidad objetiva.....	25
Los errores de lógica interna	27
La exageración del argumento.....	29
Cuando el oponente se abraza a su bandera.....	32

Cómo proceder ante un fanático	32
Cómo atacar a cada forma de argumentar.	37
Cuando el oponente se fundamenta en la humanidad.....	37
Cuando el oponente se fundamenta en la autoridad	39
Cuando el oponente se fundamenta en la tradicición.....	43
Cuando el oponente se fundamenta en el precedente	44
Cuando el oponente se fundamenta en los datos estadísticos.....	45
¿Qué hacer cuando no existen las cifras que nos solicitan?.....	49
Cuando el oponente se fundamenta en abstracciones.....	50
Refutando la conclusión	51
El debate cara a cara y la respuesta a la refutación	53
La contra refutación	58
El oponente ha logrado hacernos caer en una contradicción	63
Las utopías	63
Los paracaídas de reserva.....	66

Volver a la definición.....	66
Celebrar el acercamiento	66
Intentemos ser los últimos en hablar ..	67
Recursos adicionales	70
Cuando nos atacan con algo demasiado pequeño	71
Es responsabilidad de todos.....	73
Cuando nos piden una definición	74
Cuando nos solicitan plazos.....	76
Lo que no tengo más remedio que pensar.....	77
Ojalá.....	78
El empleo de testimonios.....	80
Cuando el rival se aferra a su ideología	80
¿A quién le conviene?.....	82
Solicitar imposibles	82
Inverificables en el momento	83
¿De qué nos sirve el público?	83
Razonar según un ciclo indefinido.....	85
Exige que las afirmaciones de tu opponente sean refutables.....	86
Haz una aclaración previa a la respuesta	87

La técnica del brujo para no fallar jamás	87
Cuando nos interrumpen con un comentario chistoso.....	88
Cuando los resultados no son favorables	89
Tengo que reconocer	90
Si el oponente no logra sostener sus argumentos.....	91
La cordial amenaza.....	92
Reformular la pregunta	93
Las técnicas de omisión.....	94
El ejercicio de fluidez	97
Las entrevistas.....	98
Caso de estudio: el diálogo sobre el matrimonio	109
Caso de estudio: ¿hasta dónde llevar los razonamientos?	117
¿Cómo deben ser las competencias de debate?	121
¿Y la argumentación jurídica?.....	124

Capítulo 3

Técnica refutativa

Es mucho más fácil refutar argumentos que sostenerlos, y la forma más rápida de darle fuerza a nuestra postura es tirar abajo de modo inapelable los del oponente. En el primer capítulo de este libro hemos aprendido las técnicas de refutación inmediata, en el capítulo dos explicamos los métodos del discurso argumentativo para sostener nuestra postura y en este capítulo veremos las técnicas del discurso refutativo (o, lo que es análogo, “discurso rebativo”).

Este tipo de ponencia se elabora combinando las técnicas de refutación inmediata y las de refutación compleja, que son las que vas a aprender en estas páginas, y que se diferencian de las primeras en que no están diseñadas para rebatir las afirmaciones directamente, sino que van dirigidas a debilitar las columnas que los oradores utilizan para sostener sus argumentos.

Como sabes, al argumentar debemos presentar de modo ordenado cada razonamiento y finalmente elaboramos la conclusión. Del mismo modo se refuta: no ataques el argumento de tu oponente de modo global, debes ocuparte de cada una de sus construcciones en forma secuencial y ordenada.

Veamos, de modo simplificado, la estructura de la refutación:

1. Mencionar, de manera simplificada, la postura del adversario.

Comenzamos recordando del modo más sintético y favorable para nosotros lo que el rival ha dicho. Es difícil aplicar las técnicas sobre un discurso entero: si lo simplificamos en pocas premisas se vuelve más sencilla la aplicación de los recursos.

2. Enumerar y refutar uno a uno sus argumentos.

Empleando las técnicas del primer capítulo (técnica debatística y refutación inmediata) y las de este capítulo (discurso refutativo y refutación compleja).

3. Atacar la conclusión.

Del modo que se explica al final de este capítulo.

4. Describir nuestra postura.

Con las técnicas del capítulo anterior (discurso argumentativo)

Hace poco más de dos mil años, Cicerón –que sería cónsul de Roma- se disponía a llevar adelante un juicio contra el gobernador de Sicilia, Verres. Antes de poder hacerlo tenía que vencer al otro candidato a acusador, Quinto Cecilio. Ambos defendieron su postura explicando por qué deberían ser los encargados de la acusación. Un pasaje del discurso pronunciado por Cicerón describe algunos de los elementos de la elaboración del discurso refutativo y también otras posibilidades de la oratoria explicadas en este libro. Siempre me pareció muy interesante y quiero que lo conozcas:

“En cuanto a ti, Cecilio, ya me parece ver cómo te va a esquivar, cómo te va a burlar de todas las formas, cuántas veces estará dispuesto a concederte la posibilidad y la opción de que elijas lo que quieras – si el hecho existe o no, si es verdadero o falso – y cualquier cosa que digas se volverá contra ti.”

¿Comprendes que estás en condiciones de poder hacer todo esto valiéndote de los recursos del primer capítulo? Bien. Continúa diciendo Cicerón:

“¿Qué indecisiones las tuyas, qué extravío, qué tinieblas, dioses inmortales, para un hombre sin malicia ninguna! ¿Qué harás cuando haya comenzado a separar las partes de tu acusación y a ir contando cada punto de

la acusación con los dedos de la mano? ¿Qué harás cuando haya comenzado a tratar, a resolver, a deshacer punto por punto? Sin duda tú mismo comenzarás a temer haber puesto en peligro a un inocente. Cuando haya comenzado a provocar la compasión, a quejarse, a aliviar en algo el odio hacia Verres y traspasártelo”

Separar las partes de la acusación, resolver punto por punto... Está mencionando la estructura de una refutación.

Evaluando la reacción de los presentes

La regla básica es que, si el público ya está a favor de nosotros, no tenemos que ponernos a explicar por qué el oponente se equivoca ni por qué nosotros estamos en lo cierto. La gente ya está con nosotros, el objetivo ya está alcanzado antes de trabajar y si empezamos a esgrimir razones le daremos un estímulo al público para que vuelva a replantearse una opinión que ya nos era favorable. Además, le estaremos proporcionando al oponente elementos para que pueda hacer el intento de cuestionarnos.

En política, el que sabe que va a ganar no tiene que debatir con su oponente por ningún motivo y el que sabe que está perdiendo debe hacer todo lo posible

para que se lleve adelante un debate público. El objetivo de este último no es decir cosas para ganar votos sino más bien lograr que su rival diga cosas que le haga perder los suyos.

El que tiene la mayoría debe exponerse lo menos posible, y el que tiene las de perder debe lograr exponer a su oponente. Durante la campaña presidencial, todas las encuestas daban triunfador a José Mujica -que efectivamente resultaría ganador- sobre el Dr. Jorge Larrañaga. Larrañaga reclamaba, insistente e inútilmente, que se llevara adelante un debate televisado. Un día determinado se encontraba Mujica recorriendo un barrio cuando lo asalta un periodista: “¿Por qué no acepta el debate con Larrañaga?” La respuesta fue clara y refleja este principio: “Le saco varios cuerpos de ventaja a Larrañaga así que es lógico que quiera debatir conmigo. Pero le voy a ganar, así que le respondo: Larrañaga, ¡andá a discutir con tu abuela!”. Es por esto mismo que el rey de España se expone a entrevistas y la reina de Inglaterra no: el primero tiene mucho por ganar, mientras que la segunda es la cabeza de la monarquía más prestigiosa del mundo. ¿Para qué exponerse? En la situación inmejorable en que se encuentra ya no hay nada para ganar y sólo podría perder algo de lo que tiene. En esto influye también el hecho de que un político difícilmente pueda torcer una tendencia desfavorable solamente con su palabra; lo que sí puede ocurrir con mayor probabilidad es decir cosas que no agraden al público y que pierda votos. Además estaría proporcionando material a sus

adversarios para que lo ataquen. Es por todo esto que si ya estás ganando no vale la pena que te arriesgues.

Cuando corría el año 1932, se enfrentaron, en un debate, Hitler contra Wells. La sesión comenzaba con una mayoría a favor de Wells, quien fue el primero en hablar. La réplica de Hitler consistió en aplicarle una técnica básica a cada una de las afirmaciones de Wells y, cerca del final, ocurrió algo interesante: la reacción de los presentes se volvió favorable a Hitler y, tras un rápido conteo, le parece calcular que hay una mayoría a favor. Entonces dejó rápidamente de argumentar y disparó un ataque ad hominem contra Wells que es, a la vez, desafío y final del discurso: “Yo no quiero que ustedes voten a favor, ¡Alemania ha de ser libre pero no gracias a ustedes!”

Cuando notes que tu rival está diciendo cosas que molestan al público por favor no lo detengas, no hagas nada que le avise de su error, déjalo que se equivoque todo lo posible. Controla la tentación de interrumpirlo a cada instante.

Una vez que el oponente ha pronunciado su argumento, el público puede reaccionar de tres modos diferentes: *está en desacuerdo, está dubitativo o está a favor*. Debes acostumbrarte a observar los gestos de los demás mientras tu adversario habla porque **el método que elijas para refutar va a depender de la reacción del público.**

Cuando el público ya está de acuerdo con nosotros y en contra del oponente, lo que hacemos es

Una manera de alinearnos con el público es hacer un anticipo que estimule una idea preconcebida. En oratoria los anticipos sirven para retomar la atención: “y no sabes con quién me encontré” o “y no vas a creer lo que me dijo” son ejemplos de anticipos.

Si venimos narrando un hecho de corrupción y sabemos quién es el sospechoso que el público tiene en su cabeza, en lugar de ratificarlo directamente podemos anticiparlo: “y a que no sabes quién está detrás de todo esto...”

dejar de lado las técnicas que se ocupan del argumento y utilizamos lo que se conoce como ataque ad hominem, es decir, contra la persona. Lo que buscamos es consolidar el rechazo que nuestro oponente ya despierta en los demás, ponernos del lado del público y transmitir un mensaje que podría resumirse en: “mira, ¿es posible que este señor sea tan estúpido de no comprender esto que resulta tan claro? Por fortuna aún quedan personas como tú y como yo”.

Podemos incluso ironizar, ridiculizar y valernos del sentido del humor; pero jamás vayamos a emplear estos métodos contra una persona que es aceptada por el público porque solamente lograrías profundizar su aceptación y alejarte, a ti mismo, definitivamente de ellos. Cuando atacan de este modo a alguien que admiramos, lo que se despierta en nosotros es un fanatismo aún más rabioso y cerrado,

así que permanece muy atento para calibrar cuál es el sentir del público.

Ataques Ad Hominem

Como dijimos, se trata de atacar al adversario más que a su argumento en sí. Se emplean cuando el público está a nuestro favor desde antes de comenzar el debate o luego de argumentar, cuando nos damos cuenta de que hemos tenido éxito. En este último caso, constituye una especie de veredicto de post guerra, el último pisotón después de la victoria: además de ser falsos sus argumentos y verdaderos los nuestros, usted es una persona odiosa por esto, por aquello y por lo otro. Enumeremos diferentes ataques ad hominem:

- “Usted no ha sido capaz de poner orden en su propio hogar, ¿y se cree apto para gobernar un país?”
- “Nunca antes gerenció ni siquiera un kiosco callejero. Aún así, lo pusieron a cargo del ministerio de economía, ¡qué horror!”
- “Esta ciencia es complejísima y no creo que tenga sentido discutirla con alguien que no tiene absolutamente ninguna formación técnica en ella.”

- “Usted ni siquiera preparó una explicación clara, allí mismo comenzó a faltar el respeto al público.”
- “Ustedes no saben lo que es padecer frío, ¿cómo diablos van a ser los encargados de elaborar las políticas sociales?”
- “Usted es muy joven para opinar.”
- Las respuestas de este tipo son también ataques ad hominem “¿Por qué prolifera la delincuencia? Porque usted lo permite”.
- “Usted habla como si tuviera la verdad absoluta, pero le recuerdo que usted no es un enviado del cielo, usted no es Dios” (hay que asumir que el oponente ha adoptado esta postura y hablarle con la ternura de un padre que educa a su hijo).
- Cuando le preguntaron al ex presidente Mujica si había hablado con los Kirchner sobre el problema de los puentes (en aquel entonces ciertos piqueteros argentinos impedían el paso por los puentes fronterizos) y, en lugar de responder, acusó al periodista de “estar haciendo los deberes para alguien”, realizó un ataque ad hominem. El periodista, a su vez, debió dejar claro que Mujica no estaba respondiendo.

Si tú mismo eres el objeto de este tipo de ataques, además de valerte de las técnicas ya aprendidas (por ejemplo, generalizar diciendo que hay muchos uruguayos interesados en la respuesta y preguntar si eso implica que todos han sido enviados por otra persona para que le hagan los deberes) y sacar a relucir el hecho de que, si te ataca a ti, es porque no puede atacar los argumentos, puedes mostrar la maniobra de tu rival con ironía: “De verdad lamento no estar a la altura de luminarias como usted que saben responden con tanta elocuencia y claridad de razonamientos”.

Al recibir un premio Martín Fierro, el periodista Jorge Lanata fue silbado por unas pocas personas. Luego de devolver una respuesta que nadie esperaba, dijo: “Este país está así por callarnos cuando imbéciles vienen a patotearnos”. Hay aquí un insulto, elemento con el que hay que tener mucho cuidado cuando se usa desde la rabia o la impotencia porque profundiza todavía más la imagen de derrota a los ojos del público; pero este no era el caso. Aquí había solvencia. Para rematar utilizó una variante de la técnica de oratoria llamada “desafío” que consiste en hacer la ficción de que nos vamos a arrepentir para, enseguida, redoblar súbitamente la apuesta: “cuando dije imbéciles quise decir... ¡imbéciles!” Esto funciona siempre que tengas a un gran público a tu favor.

Veamos ahora una forma un poco más compleja de ataque ad hominem:

El pecado original

Le llamo de este modo porque la técnica se basa en justificar el modo de pensar de nuestro oponente fundamentados en lo que ha vivido, en lo que no ha vivido, en el dinero que posee o que no posee, en sus experiencias presentes o pasadas, en sus intereses de fondo. Como siempre, los ejemplos bañarán de claridad a los conceptos:

- “No esperes que entienda: nunca ha padecido la puntada del hambre”.
- “Él defiende estas políticas porque creció en una familia muy adinerada”.
- “Él defiende estas políticas porque creció en una familia muy empobrecida”.
- “Dice que la mala suerte no existe porque nunca tuvo mala suerte”.
- “Desde luego que no defiende el sistema capitalista: cada vez que se ha lanzado en algún emprendimiento, ha quedado en la ruina”.

El momento más adecuado para utilizar esta técnica es cuando nos encontramos hablando con una persona que ya está de acuerdo con nosotros y hacemos referencia a un oponente que es rechazado de antemano por el interlocutor. Lo mismo que ocurre con el resto de los métodos explicados en este apartado, no es del todo eficaz cuando tenemos que enfrentarnos a

un público que no tiene claro hacia dónde va a inclinarse. Si este es el caso, corremos el riesgo de ponernos a la gente en contra y afianzar la posición del adversario.

Es de rigor mencionar que este recurso suena muy violento cuando lo aplicamos directamente sobre la persona a la que nos estamos dirigiendo. Si decimos “tú no entiendes lo que digo porque no te pones en mis zapatos”, “piensas de ese modo porque eres de Estados Unidos” o “no encuentras sentido al matrimonio porque nunca te enamoraste” lo más probable es que la comunicación se interrumpa inmediatamente. Una institución uruguaya que trabaja para rescatar a los jóvenes de la droga envía a sus muchachos a recolectar dinero en los ómnibus de Montevideo. Comienzan realizando un discurso bastante fluido, pero en determinado momento, despiertan incomodidad y no es raro que la persona que te acompaña te diga: “mejor bajemos en esta parada, aunque todavía falte un poco”. El problema es que - seguramente sin darse cuenta de la ofensa que pronuncian- utilizan demasiados ataques del tipo *pecado original* directamente contra la persona a la que se están dirigiendo: “el amigo del fondo no se quita los auriculares porque no le

Si el oponente se victimiza y dice sentirse atacado en su persona, nosotros le recordamos que no detestamos su nombre ni su cara sino al lavado de dinero (o lo que sea que se esté discutiendo en el debate).

interesa escucharnos”, “el que no siente la necesidad de colaborar es porque no conoce nuestro infierno”, “la muchacha se baja porque, seguramente, la esperan en su casa con la merienda pronta, cosa que nosotros nunca tuvimos”. Un espanto.

Sigamos ahora con otros recursos que también evitan atacar el argumento en sí mismo.

Desventaja evidente

Se trata de un método que tiene por finalidad mostrar al oponente como una persona que debate desde una posición absolutamente privilegiada e imposible de atacar. De este modo, nos olvidamos del argumento y elaboramos una victimización que, muchas veces, resulta efectiva al menos para lograr un empate (es decir, no perder las opiniones favorables que ya teníamos de antemano).

En el año 2015 el periodista argentino Jorge Lanata y el actor Pablo Echarri tuvieron una serie de confrontaciones por temas de pensamiento político. En una entrevista, Echarri afirmó: “el problema es que yo soy un simple actor acostumbrado a hablar a partir de un guion, y Lanata es un periodista que está todo el tiempo pensando qué decir para destruir a los demás. Lo viene haciendo desde hace muchos años, tiene mucha habilidad, y la verdad es que me resulta imposible ponerme a discutir con él, pues sólo podría perder y salir aún más dañado”.

Lo mismo Jorge Lanata, que permanentemente recuerda qué desapareja es la confrontación entre los periodistas que investigan teléfono y lápiz en mano si los comparamos con el estado, que tiene el monopolio de la ley, de la fuerza, de las armas y de las arcas.

Explicar la técnica

Si el oponente ha logrado una ventaja mediante la aplicación de alguna de las técnicas comentadas en este libro y nosotros no estamos en un buen día para contrarrestar con agilidad, siempre podemos explicar la técnica que el rival está utilizando. Una técnica de oratoria es efectiva en tanto el público no se dé cuenta de que la estamos empleando, por lo que una forma rápida de restarle impacto al argumento (y credibilidad al orador) es exponer y explicar las argucias que está elaborando. Nos valemos, para esto, de una secuencia ordenada de cuatro etapas:

1. Explicar paso a paso la técnica utilizada, del modo más simple posible.
2. Recordar que el problema que se está tratando es muy serio como para ponerse a utilizar trampas baratas de oratoria.
3. Acusar al oponente de estar insultando a la inteligencia del público.

4. Aclarar que nadie debe esperar que nosotros nos valgamos también de procedimientos tan mentirosos y manipuladores.

Hemos mencionado, hasta aquí, recursos que no se ocupan del argumento en sí mismo, sino que van directo contra la persona que lo ha pronunciado. Se emplean cuando el público que nos interesa ya está en nuestro favor: si nos ponemos a razonar corremos el riesgo de excitar la duda. Veamos ahora qué hacer cuando el adversario se ha pronunciado y el público se muestra dubitativo o directamente le otorga la razón. En estos casos no podemos realizar ataques directos a la persona porque sólo vamos a lograr ofender al público y acercarlo más aún a nuestro oponente, al tiempo que lo alejamos de nosotros. Tenemos que recorrer el trabajoso camino de la refutación compleja.

Los puntos débiles de un argumento

Lo primero que debemos aprender es dónde buscar los puntos frágiles del argumento a refutar y, con los métodos que siguen, vas a adquirir una precisión de cirujano. Por lo general los razonamientos hacen agua siempre en el mismo eslabón y es allí donde podemos indagar con la sonda de las técnicas. Primero los enumero y después los explico. Un argumento puede:

- Tener contradicciones internas
- Partir de premisas no conducentes
- Arribar a conclusiones equivocadas o múltiples
- Ser discordante con la realidad objetiva
- Tener errores de lógica interna

Lo importante de disponer de este tipo de listados es que el cerebro sabe exactamente dónde buscar los errores, lo que, con la práctica, agiliza muchísimo la refutación. Detengámonos en cada uno:

Las contradicciones internas

Ocurren cuando alguno de los elementos que ha incluido el adversario en su argumentación tiene más de un significado, cuando existen contraejemplos que tiran abajo la suposición, cuando se aplican diferentes criterios para dos casos similares o cuando no es posible sostener el argumento una vez que se generaliza. En fin, se trata de utilizar las técnicas que vimos en el capítulo uno para dejar en evidencia alguna contradicción.

Veamos otro ejemplo. Sócrates camina por las calles de Atenas y se cruza con Eutifrón, en una célebre

escena que nos ha narrado Platón. Eutifrón se encontraba a punto de realizar una acusación contra su propio padre por impiedad, ante lo cual Sócrates (irónicamente) parece alegrarse y le pregunta qué es la piedad, ya que le sería de utilidad para defenderse en su propio juicio.

Eutifrón responde que un acto es piadoso cuando los dioses lo aprueban, e impío cuando los dioses lo desaprueban. Partiendo de esta afirmación, Sócrates continúa el razonamiento y recuerda que hay varios dioses y que cada uno tiene diferente moral y criterios (la mitología griega era politeísta). Entonces, pregunta: "Dado que cada uno de

Si tu rival ha tenido éxito con lo que acaba de decir, no permitas que el triunfo quede retumbando. Toma rápidamente la palabra para que el público deba prestarte atención y no tenga tiempo de procesar el tanto que ha marcado el oponente.

Esto mismo lo hacen los payadores: cuando su contrario ha despertado aplausos, se apresuran a tomar el canto para acallarlos.

Y si el otro está atento, sus versos inmediatos van a terminar con algo como "yo lo dejo hablar y no lo callo, ¡pero mire si es bandido que me corta los aplausos!" Y los aplausos que te dediquen van a ser, seguramente, más sonoros todavía. El rival, en este punto, ya no tendrá más remedio que aguardar a que se acallen por completo y por sí solos.

los dioses tiene diferente criterio para juzgar un mismo acto, esto implica que, mientras uno lo puede considerar piadoso, otro lo puede considerar impío. ¿Es decir que un mismo acto puede ser piadoso e impío al mismo tiempo? No entiendo”. Ha quedado expuesta la contradicción, y todo según las propias palabras de Eutifrón.

Imagina ahora que un amigo te dice que “ha comprado un auto bellísimo”. ¿Podríamos aplicar el mismo procedimiento? Desde luego:

-De modo que sabes qué es la belleza.

-Es cuando algo produce deleite al que lo observa.

-¿A todo el mundo produce deleite la misma cosa?

-Desde luego que no.

-¿Es decir que un objeto puede ser bello y feo al mismo tiempo? Discúlpame, pero no comprendo.

Las premisas no conducentes

Es relevante mencionar esta técnica sobre todo para que estés alerta y no permitas que tu oponente utilice en tu contra una forma de razonar que, si bien errada, es cada vez más frecuente: comenzar

planteando una conclusión y después forzar los caminos que nos llevan a ella.

Por ejemplo, es muy común ver documentales en la televisión que inician el razonamiento desde la conclusión y después enumeran diez o quince motivos por los cuales la conclusión podría ser válida. Se titulan, por ejemplo, de este modo: "Diez motivos por los que podría haber vida en Marte". Comienzan diciendo que podría haber vida en Marte y después te dicen las diez razones por las cuales podría haber vida en Marte. Porque hay indicios de agua, porque hay formas de vida que no requieren de oxígeno, y así hasta llegar a diez. La trampa es que no se razona de este modo sino al revés. ¡No se parte de la conclusión sino desde las premisas! Puedes hacer la prueba tú mismo para darte cuenta de que si pones sobre la mesa una conclusión cualquiera y luego elaboras caminos que conducen a esa conclusión no tendrás ninguna dificultad en encontrar varias premisas. Si comienzas diciendo que Estados Unidos planea conquistar el planeta entero y después nos dices por qué podría ser cierto, sería posible que hablaras durante quince horas. Y lo mismo si partes de la conclusión contraria: Estados Unidos planea liberar al planeta entero.

Estamos aquí ante argumentos que son inválidos porque sus premisas no conducen a la conclusión que se pretende, no son conducentes. El problema es que esta falacia suena perfectamente bien a los oídos. Si el oponente sigue este procedimiento de colocar primero la conclusión y después los caminos

hacia ella y nosotros no lo hacemos notar claramente, muchas personas podrían tomar ese razonamiento como válido.

Otro ejemplo: si queremos demostrar que la suma de los ángulos de un triángulo cualquiera es de 180 grados, es inválido traer diez triángulos cuyos ángulos sumen ciento ochenta para luego arribar a la conclusión. Asimismo, es ineficaz traer mil ejemplos o dos millones de casos donde se cumpla el postulado. Si bien la premisa es verdadera, se debe llegar a ella por caminos de formulación matemática que descarten un eventual contraejemplo.

Conclusiones equivocadas o conclusiones múltiples

Aquí adquiere relevancia estar ágil para redeterminar, es decir, poder partir de un elemento cualquiera para arribar a varias conclusiones diferentes. Supongamos que el oponente parte del hecho de que los índices de desempleo e inflación del país son demasiado altos para arribar a la conclusión de que la gestión del gobierno es desastrosa. Sin embargo, podríamos llegar a muchas conclusiones diferentes: que “la situación regional es complicadísima”, que “gracias a Dios que esta crisis nos agarró con este presidente porque, de lo contrario, todo sería aún peor”, que “todo esto sucede gracias a

los sindicatos, que hacen paro si no les suben el salario y solamente consiguen generar más inflación aún”.

Otro ejemplo: “Serrat ha tenido un muy buen pasar durante años, no tiene autoridad moral para defender las posturas socialistas ni para llenarse la boca hablando de la pobreza.” ¿Redeterminamos? “Dado su prestigio y su buen pasar sería muy fácil, para Serrat, alinearse con las clases poderosas. Cualquiera es socialista si vive sumido en la pobreza, y el hecho de que tenga mucho dinero hace aún más creíble su defensa de las políticas de izquierda.” Como puedes apreciar en estos ejemplos –y en todos los que se te ocurra- podemos arribar a muchas conclusiones diferentes partiendo del mismo hecho objetivo. Tienes aquí también un claro punto débil de los argumentos donde puedes escudriñar en busca de errores. Puedes ver más ejemplos revisando la sección de técnicas para redeterminar en el capítulo uno.

Discordancia con la realidad objetiva

Hay muchos argumentos que suenan lógicos al oído pero que no resisten ser contrastados con la realidad objetiva. Por ejemplo, es común escuchar un argumento que postula que las redes sociales e internet hacen tontos a los jóvenes. Sin embargo, la computadora es precisamente la puerta a una biblioteca tan grande y accesible como no ha existido ninguna otra en la historia del ser humano.

Lo mismo cuando se recomienda a los jóvenes que se esfuercen en adquirir su título de grado para tener garantía de un buen pasar en el futuro: si contrastamos este razonamiento con la realidad objetiva apreciaremos una palpable discordancia, pues hay muchos profesionales envueltos en graves problemas de desempleo.

Con frecuencia, para responder a las personas que defienden regímenes socialistas se los invita a mudarse a Cuba o se les pregunta por qué, históricamente, los gobiernos socialistas han tenido que esforzarse para evitar que sus propios ciudadanos emigren hacia países con otra forma de organización. Hay aquí un intento de contrastar el razonamiento con la realidad objetiva.

Si bien hemos hecho énfasis en que una técnica de oratoria es eficaz mientras los demás no se den cuenta de que la estamos usando, en argumentación y debate hay ocasiones en que si la explicamos el público la acepta como una forma válida de razonamiento. Entonces, ante una afirmación del rival que refiere a una situación en particular, a veces puede ser eficaz decir: “entiendo el razonamiento, y a veces conviene aplicarlo a todos los casos en general para que podamos estar seguros de su validez. Síganme con lo que voy a decir por favor...”

Ahora formamos parte de un público más o menos numeroso que escucha una conferencia. Uno de los presentes interrumpe permanentemente al orador, al punto de la descortesía. Nosotros, autorizados por la falta de educación de la persona y por darle una mano al disertante, tomamos la palabra y decimos: “la sala contigua está vacía, por favor súbase al escenario de esa otra sala y que cada uno de los presentes decida a qué orador desea escuchar. Los que quieran oírlo a usted sólo tendrán que trasladarse unos cuantos pasos”. Estaríamos aquí sugiriendo una nueva realidad para ver si lo que está ocurriendo es consistente con el eventual traslado o permanencia del público.

Para encontrar el eslabón defectuoso que describimos en esta sección, podemos hacer la prueba de continuar razonando según la lógica que se propone y verificar si la conclusión sería aceptada: “Los borrachos no mienten”, respondemos: “entonces sería muy fácil garantizar que todos dijeran la verdad en los juicios, pues bastaría con hacerlos beber alcohol antes de sentarse delante del juez. ¡Cómo no nos dimos cuenta antes!”

Los errores de lógica interna

Un argumento tiene errores de lógica interna cuando se han vinculado elementos que nada tienen que ver entre sí. Este tipo de errores se cometen permanentemente y la forma rápida para exponerlos es extremar el argumento. Veamos: “ahora que te has

graduado ya puedes pensar en casarte”. Coloquemos el argumento en un punto extremo para que “estar graduado” y “casarse” pierdan toda vinculación lógica. Tenemos el caso de una pareja de ancianos en que ninguno de los dos se ha graduado, ¿es necesario anular el matrimonio?

Los habitantes de Washington DC no tienen derecho a votar. Cuando se crearon los Estados Unidos los constituyentes decidieron que la capital no debía formar parte de ningún estado porque eso le daría demasiado poder al estado en cuestión. En señal de protesta, las placas de los automóviles de Washington llevan la siguiente inscripción: Taxation Without Representation (tributación sin representación). Subyace aquí un argumento que afirma que, si nos cobran impuestos, deberían también permitirnos votar.

Si quisiéramos tantear el punto débil de este razonamiento podríamos buscar errores de lógica interna poniendo a prueba la relación entre “pago de tributos” y “derecho al voto”. Debes recordar que **muchos argumentos parecen coherentes si están en un punto medio, pero se caen por sí mismos al colocarlos en un extremo**. Tenemos el caso de un poblado cuyos habitantes están exentos del pago de impuestos. ¿Hay entonces que suprimir su derecho a votar? En otro sitio las personas no tienen ninguna carga tributaria, pero tienen derecho al voto: ¿es absolutamente necesario aplicarles un impuesto para

que puedan votar en todo su derecho? ¿Están ahora votando sin tener derecho a hacerlo?

En nada nos interesa aquí el derecho que todo ser humano debe tener al sufragio desde el punto de vista de la realidad. Sólo estamos indagando acerca de la validez de vincular tributación y derecho al voto no desde un punto de vista sociológico o político sino apenas verbal.

En la mesa de un restaurante se suscita una conversación donde se plantea el hecho de que hay hoteles que le proporcionan a todo aquel que lo pida un listado de chicas acompañantes. Uno de los presentes afirma que si bien es una realidad aborrecible no hay nada que sea objetivamente malo siempre que las chicas sean mayores de edad. Busquemos si hay errores de lógica interna: “supongamos que mañana se vota en el parlamento una ley en virtud de la cual se establece la mayoría de edad en los seis años. ¿En ese caso tampoco habría nada que sea objetivamente malo?” Bien, parece que nada tiene que ver el hecho con la mayoría de edad y lo hemos sacado a relucir colocando el argumento en un extremo difícil de sostener.

La exageración del argumento

Una forma rápida y elocuente de tirar abajo los argumentos es exagerarlos. El Nobel de economía Amartya Sen fue contratado por una nación africana

para brindar asesoramiento en cuestiones de desarrollo. Se encontraban recorriendo el interior del país con el presidente cuando se topan con algunos trabajadores que construían rutas a pico y pala. El mandatario le dice: “vea doctor, hemos retirado la maquinaria para fomentar el empleo”; y Sen responde: “si el empleo se genera de ese modo retirémosles también los picos y las palas y que hagan las rutas con las manos. Así habrá más empleo todavía”. Y podríamos nosotros agregar: ¡atémosles las manos y que hagan las rutas con la lengua! ¡Más empleo todavía!

Es muy interesante observar que muchas veces se nos dificulta comprender lo que nos dice la teoría científica y creemos que no condice con la realidad. Pero al tomar nuestro razonamiento y exagerarlo todo se comprende inmediatamente. Rápido: ¿el trabajo incorporado forma parte del precio de un producto? ¿Sí? Exageremos el argumento: tengo bajo mi computadora una mesa que he comprado por dos mil pesos. Voy a fabricarla yo mismo, desde cero. Yo mismo forjaré el hierro, yo mismo fabricaré el vidrio, aprenderé a lograr el pigmento exacto y yo mismo la pintaré. Cada pata tiene un tapón de goma que no sé muy bien cómo fabricar, pero aprenderé a hacerlo y allí estarán las gomas perfectamente idénticas a las de la mesa original. El trabajo me llevará un semestre y el precio será de treinta mil dólares. ¡Vamos! ¡Tiene mucho trabajo incorporado!

Veamos un ejemplo diferente. Surge entre los niños una idea que supone que si corres cuando llueve

Dar por sentado

algunas cosas es de utilidad en las interacciones rápidas para sorprender al oponente - y divertirse un poco. Por ejemplo: si hemos concurrido al banco para reclamar que nuestra tarjeta de débito hace dos meses que no funciona, en lugar de preguntar: "Me devuelven la comisión que me cobraron estos dos meses, ¿verdad?" podrías decir: "Por lo menos no me han descontado la comisión de estos dos meses..."

te terminas mojando mucho más porque atraviesas más capas de agua. Este razonamiento a veces genera dudas incluso en los adultos. Muy bien, ¡exagerémoslo! La próxima vez que llueva yo recorreré la cuadra corriendo a toda velocidad y tú lo harás a paso de tortuga. Ahora ya no hay ninguna duda, ¿verdad?

Insisto en que notes que muchos razonamientos falsos parecen verdaderos cuando se ubican en un punto intermedio, y tú debes adquirir habilidad para exagerarlos y mostrar la falacia bajo todas luces.

Por otro lado, considera que por lo general es mucho más efectivo exagerar el argumento y que el efecto parezca el de una explosión que intentar un razonamiento paso a paso que raras veces es seguido con atención. El paso a paso no impacta, mientras que la exageración sí.

Cuando el oponente se abraza a su bandera

Hay personas que tienen una habilidad prodigiosa para negar la realidad, de este modo logran que la discusión no pueda avanzar y postergan el momento en que deben brindar explicaciones. Por ejemplo, es muy frecuente que en los países con inflación los integrantes del gobierno afirmen que no hay inflación alguna. Lo dicen en los debates y en las entrevistas: ¿y dónde ve usted inflación? En ocasiones se vuelve realmente muy difícil que la persona reconozca lo evidente, por lo que no hay que esperar que reconozca nada. Debemos ser nosotros los que la dejemos en situación de evidencia y acorralamiento a través de **la pregunta para el fanático: ¿qué tendría que pasar en la economía para que usted afirmara que hay inflación?** Ahora sí, probablemente cualquier cosa que pueda llegar a responder ya está ocurriendo efectivamente. Expliquemos con mayor detalle de qué modo proceder ante un fanático.

Cómo proceder ante un fanático

Habitualmente se dice que un fanático es una persona que se niega a discutir los hechos. Si la persona ni siquiera se presta a razonar con otra persona que piensa de modo diferente puede ser señalada como fanática inmediatamente, y todas las personas de buena voluntad van a aprobar este señalamiento.

Seguramente has tenido que conversar con personas que, por ejemplo, son capaces de defender a un Adolfo Hitler. El fanático elocuente es aquel que no deja entrever su condición y es aquí donde podemos llegar a tener un problema: al público le parece que está argumentando con elocuencia, sin fanatismo. Es una persona que se ha interiorizado tanto en la materia, que ya ha discutido tantas veces, que ha leído tanto, que realmente tiene un conocimiento acabado del asunto. La intransigente zanja en su favor los debates del siguiente modo:

-¿Pero usted sabe lo que sucedía en Polonia en el año 1938?

-Eeeemmm, bueno, en realidad no.

-En realidad que debería informarse antes de hablar de este asunto. Vuelva cuando haya leído unos cuantos libros.

El peligro del fanático es que a veces no se nota que es fanático. Como es de por sí un apasionado cerrado a cualquier razonamiento que lo contraríe, la responsabilidad del debatiente no va a ser convencerlo de la postura contraria sino mostrarle al público con toda claridad que es un extremista, es decir que defendería su postura a ultranza y más allá de todo. Esto lo logramos con una pregunta muy simple:

-¿Qué habría que descubrirsele a Hitler para que tú dejaras de defenderlo?

Y a Hitler ya se le han descubierto las peores atrocidades, por lo que no tiene más remedio que proclamar que lo defiende a pesar de ellas. Ahora sí no hay dudas acerca de su fanatismo.

En páginas anteriores mencionábamos un ejemplo del presidente de Ecuador Rafael Correa. Después de largos minutos de reportaje el cansado periodista de CNN intenta comprometerlo con una pregunta cerrada: “Finalmente, ¿en Cuba hay democracia sí o no?” Correa elabora una habilidosa respuesta en la que define democracia antes de afirmar que sí la hay y aun agrega: “a propósito y ya que saca el tema de la democracia, me resulta muy curiosa la noción de democracia que tienen aquí en los Estados Unidos, que al parecer consiste en ir por el mundo indicando a cada pueblo de qué modo tiene que gobernarse. ¿Le parece a usted que eso sea democrático?” Y resulta muy curioso ver en una entrevista en Norteamérica a una persona diciendo que en Cuba hay democracia, que Estados Unidos no se comporta de forma democrática y enfrente a un periodista incapaz de responder nada.

Aquí aplicaba la pregunta para el fanático: “presidente Correa, ¿qué tendría que pasar en Cuba para que usted afirmara que ha dejado de haber democracia?”

Y ya ha ocurrido todo. Un solo partido, un solo diario, y lamentablemente mucho más. Pero supongamos que el presidente afirma que hay

democracia aun cuando haya un solo partido político. En ese caso el periodista podría continuar preguntando con alguna de las técnicas del capítulo uno: “¿Es decir que si mañana en Estados Unidos hay un solo partido y un solo periódico usted podría afirmar que hay aquí una democracia?”

Debes aprenderlo. Con este recurso logramos palabras de épica resonancia.

El gobierno de Kirchner en la República Argentina quedó marcado por la corrupción. Al año 2017 ya se hace difícil, a sus integrantes, salir bien parados de las entrevistas objetivas. Sin embargo, Cristina Fernández, mediante la aplicación de técnicas de debate, consigue invertir los personajes y termina haciéndole, ella misma, las preguntas a su entrevistador. Cuando este intenta vincular “varios casos de corrupción” con “gobierno y presidente corrupto”, ella propone las siguientes preguntas cerradas:

-¿No hay absolutamente ninguna posibilidad de que existan funcionarios corruptos y que al mismo tiempo el presidente no sea corrupto?

-Siempre que, en la historia, ha habido casos de funcionarios corruptos, ¿también el presidente había sido corrupto?

-¿Puede un jefe de estado saber qué es lo que están haciendo sus funcionarios en todo momento? Por ejemplo, Macri (presidente actual) ¿puede sostener que sabe, con certeza, lo que están haciendo ahora mismo cada uno de sus ministros?

Ya sabes que estas preguntas no pueden responderse de forma cerrada (con un *sí* o con un *no*) sin incurrir en defectos de lógica que queden suspendidos en los oídos de la gente que nos está escuchando. Ya sabes también que es muy difícil sostener invectivas (ataques) con forma de afirmaciones sin que sean fáciles de poner en duda con las técnicas más básicas, que seguramente logras adivinar en las respuestas ejemplificadas arriba. Entonces elabora la pregunta por la inversa, bajo la fórmula que aplicamos al fanático:

-Entiendo. Sólo para saber su opinión, ¿en qué casos usted diría que un gobierno es corrupto?

Ahora sí. La propia formulación de la pregunta - sin importar demasiado qué se le ocurra decir al oponente- le muestra al público que, cualquier cosa que se podamos traer para completar la respuesta, ya ha ocurrido.

Cómo atacar a cada forma de argumentar

En el capítulo 2 (técnica argumentativa) mencionamos los baluartes donde se pueden sostener las afirmaciones: la humanidad, la palabra del experto, la tradición, los hechos precedentes, el argumento fantasma y las estadísticas. Ahora aprenderemos a derribarlos uno a uno. Lo importante es considerar que, si es necesario que nosotros tengamos que tirar abajo una fundamentación en, por ejemplo, la humanidad, es porque el público se ha mostrado sensible a ese factor. Lo ideal entonces será no confrontar a ese elemento sino más bien redoblar la apuesta y aferrarse a él de un modo más creíble del que lo ha hecho el oponente.

Cuando el oponente se fundamenta en la humanidad

Le preguntaron al ex presidente José Mujica: “¿Por qué se ha decidido no aumentar el presupuesto para la educación de los niños?” Respondió: “¡Porque los niños primero tienen que comer!”

En el ejército existe un refrán: “Cuanto más se transpire en tiempos de paz, menos se sangra en los tiempos de guerra”.

En cada uno de los dos ejemplos hay de fondo un argumento que se fundamenta en la humanidad (pobres niños sin educación, pobres soldados con tan duro entrenamiento) que se remata con otro fundamento también en la humanidad, pero de mayor jerarquía. Funcionan y resultan elocuentes porque no se detienen a explicar cosas que choquen de frente con el motivo que lleva al oponente a hacer la afirmación inicial, sino que se valen de ella y la llevan aún más lejos.

Históricamente los argumentos socialistas se basan en un marcado fundamento en la humanidad. De este modo se logra captar a miles de jóvenes con limpios

ideales. Los comunicadores de los partidos de izquierda se esfuerzan por presentar a sus opositores, los liberales, como personas sin corazón que fomentan la competencia salvaje y el relegamiento de los más débiles. Si un liberal debe hablar a los jóvenes de izquierda no puede fundamentarse jamás en “lo injusto de otorgar subsidios” o en cosas de ese tipo,

Cuando el oponente se enoja contigo y te insulta, puedes ironizar:

“Ahora sí que me ha refutado. Permítame anotar sus palabras (lo haces de verdad, por supuesto) y ponerles el título de: argumento irrefutable. ¡Cuánto que he me ha enseñado hoy!”

También puedes decir: “Listo. Ahora sí que me convenció”.

sino que debe redoblar el fundamento de la humanidad haciendo hincapié en el hecho de que si el socialismo realmente sirviera para sacar a la gente de la pobreza él mismo sería el primero en enarbolar la bandera de los ideales de izquierda. Pero hay un sentimiento muy hondo que le impide sostener ideas que suenen agradables al oído y sordas a la realidad. Precisamente por sacar lo antes posible a las personas de la miseria es que hay que adoptar políticas que hayan demostrado ser más eficaces a este fin.

Cuando el oponente se fundamenta en la autoridad

En éste caso tenemos dos opciones: recurrir a una autoridad de igual o mayor jerarquía o poner en duda todo el concepto de autoridad.

Como el oponente está resguardándose en la palabra de un experto va a ser ineficaz argumentar en contra de lo que ese experto proclama; pues estamos partiendo de la base de que tiene más reconocimiento que nosotros. Lo que hacemos directamente es oponerle otra autoridad. Si el oponente dice que según el premio Nobel de economía Stiglitz dice que hay momentos en que el estado debe ser intervencionista en lugar de ponernos a discutir con lo que dijo Stiglitz mencionamos que Friedman (también Nobel de economía) ha postulado exactamente lo contrario. Si, según el criterio del propio oponente, lo primero tiene

que ser cierto porque lo dijo un Nobel, debe mantener ese criterio con cualquier otro Nobel.

Si esto no es posible, el ataque último contra una autoridad consiste en mencionar que todo conocimiento es incierto y que por lo tanto nadie puede estar seguro de su saber sobre determinada cuestión. Podemos incluso traer ejemplos de personas destacadísimas que han sostenido con firmeza posturas que después resultaron en costosos errores.

Siempre ten en cuenta que, si estás del otro lado y debes defender a la autoridad, ante este argumento del “todo conocimiento es incierto” puedes valerte de la estructura de tendencias: “es cierto que no podemos sostener la absoluta certeza del conocimiento, pero sí es cierto que, a mayor nivel de preparación, experiencia y estudio, podemos esperar que el tamaño del error sea cada vez menor y la probabilidad de acierto cada vez mayor.”

Existen casos excepcionales donde podemos redoblar el significado de la misma autoridad que ha utilizado el oponente. Supongamos que la persona sostiene una postura contraria a la homosexualidad afirmando que es una inclinación contraria a la naturaleza. Hay aquí una apelación a la naturaleza como autoridad. El que quiera contestar podrá redoblar la apuesta indicando que un deseo cualquiera (incluida la atracción por una persona del mismo sexo) proviene del mismo ser humano y que por lo tanto está ratificado y sostenido por la naturaleza. El oponente

podrá valerse de otros elementos pero ya no podrá sostener su idea en lo que natura considera normal o anormal.

¿Reformar la Constitución?

Cuando el oponente sostiene una postura que se encuentra levemente fuera de la normativa (un taxista que no quiere darte factura comercial, una persona que no desea ajustarse al horario estipulado, un debate político), un elocuente y divertido recurso es decirle que si desea que las cosas sean de ese modo la alternativa que tiene es modificar la Constitución. Este método adquiere chispa si te aprendes de memoria las formas de modificarla y se las repites como si fueras un robot:

- Por iniciativa del 10% de los ciudadanos inscriptos en el Registro Cívico Nacional, presentando un proyecto articulado que se elevará al presidente de la Asamblea General, debiendo ser sometido a la decisión popular, en la elección más inmediata.
- Por proyectos de reforma que reúnan dos quintos del total de componentes de la Asamblea General, presentados al presidente de la misma, los que serán sometidos al plebiscito en la primera elección que se realice.
- Los Senadores, los Representantes y el Poder Ejecutivo podrán presentar proyectos de reforma que deberán ser aprobados por mayoría absoluta del total de los componentes de la Asamblea General.
- La Constitución podrá ser reformada, también, por leyes constitucionales que requerirán para su sanción, los dos tercios del total de componentes de cada una de las Cámaras dentro de una misma Legislatura.

Por supuesto que se trata de un recurso que también busca despertar algo de hilaridad en el público, ¡algo que el orador no puede olvidar!

Cuando el oponente se fundamenta en la tradición

Aquí podemos apelar a una tradición que postule lo contrario, podemos redoblar la apuesta o podemos lanzar un ataque contra la idea de tradición en general.

Si estamos en Uruguay y el adversario afirma que es necesario enseñar catequesis fundamentado en que la religión cristiana fue el sostén de la moral de nuestros abuelos, nosotros podemos recordar que la tradición del Uruguay en lo que hace al estado y a la educación es por demás laica y que el estado no es sino el reflejo de lo que fueron nuestros abuelos como sociedad. Estamos aquí oponiendo a la tradición esgrimida por el oponente una tradición igual y contraria.

Ahora vamos a redoblar el sentido de tradición. Una persona afirma que le rechina la homosexualidad porque es “chapado a la antigua”. El oponente dice: “Tu eres chapado a la antigua porque te vas cincuenta años para atrás, pero yo que soy de verdad chapado a la antigua me voy dos mil quinientos años para atrás y tomo el ejemplo de los filósofos atenienses: muchos de ellos ejercían libremente la homosexualidad. A propósito, ¿cuántos años hay que retrotraerse para ser una persona tradicionalista? Ah, justo la cantidad de años que favorece a tus ideas, buen intento”.

Podemos también lanzar un ataque contra el concepto de tradición: “hasta hace pocos años los indios eran aplastados en las procesiones por las ruedas de un tótem gigante. ¿Deberían entonces retomar esa tradición?”

-Tu respuesta es un disparate.

-Eres tú el que se ha fundamentado en el concepto de tradición. A propósito, y específicamente, ¿qué tradiciones deben conservarse y cuáles no? Ah, justo las que favorecen a tus ideas, picarón.

Cuando el oponente se fundamenta en el precedente

Aquí podemos buscar un precedente mayor y/o contrario, podemos mostrar que el precedente no se aplica al caso por existir circunstancias atenuantes, agravantes o diferencias significativas, o llevar el precedente fuera de los límites que se considerarían razonables.

Páginas atrás dijimos que según los precedentes Uruguay ha tenido que defender de modo recurrente su soberanía con el empleo de las armas. ¿Esto significa que debemos invadir hoy mismo la isla Martín García?

También podemos manejar la idea -que, por otro lado, es cierta desde el punto de vista de la ciencia- de que no basta encontrar algunos casos favorables

para sacar una conclusión general que pueda aplicarse a todos los restantes casos. El hecho de que no hayamos aprobado el examen de historia del África Subsahariana hasta ahora, ¿significa que es inútil seguir intentándolo?

Cuando el oponente se fundamenta en los datos estadísticos

Hay aquí una consideración muy interesante para hacer. A lo largo de mi formación académica en ciencias militares y en economía tuve que cursar diferentes materias referentes a estadística. Nunca me dijeron algo que debí aprender por mí mismo al labrar las técnicas de debate: **un trabajo estadístico solamente proporciona números, jamás la causa de esos números.** El porqué del resultado numérico, si bien a veces puede resultar evidente, queda en verdad al libre albedrío e interpretación del observador y esto es relevante a los efectos de un debate.

Por ejemplo, supongamos que ciertas estadísticas afirman que las personas que viven en determinado barrio son más proclives a incurrir en el delito. Si observas con atención, en la misma afirmación ya le estamos dando un significado a los números que mostraba la estadística. Sin embargo, viene otro orador y dice:

-Esas estadísticas muestran que solamente se lleva la cuenta de cierta clase de delitos, o

-Esas estadísticas muestran que las personas de ese barrio están pasando hambre, o

-Esas estadísticas muestran que no se lleva la cuenta de los delitos de cuello blanco, o

-cualquier otra cosa que se te ocurra.

En la última clase de un curso de oratoria en Montevideo un alumno tomó la palabra para hacer una práctica sobre lo que sería su tesis de graduación. Allí nos explica que según un riguroso estudio que él mismo había realizado las personas de un poblado rural del país sufren problemas de columna a los treinta y cinco años por utilizar herramientas manuales para trabajar la tierra. Otro alumno que había hecho el curso de debate anteriormente levanta la mano y con toda suavidad pregunta: “¿estás seguro de que las personas que se asentaron en ese lugar no tenían ya problemas lumbares y que simplemente los habitantes actuales los heredaron genéticamente?”

Otra forma de refutar un estudio numérico es **describir el contexto**. Mientras el ex presidente de Venezuela Chávez rendía cuentas ante el parlamento un miembro de la oposición exponía un cartel donde aparecía la cifra de la inflación. Varias cosas: exponer un cartel es una técnica de oratoria parlamentaria (donde no podemos interrumpir al adversario) que nos permite hablar, aunque no tengamos la palabra;

por otro lado se considera un ruido de fondo ante el cual el orador no puede permanecer callado. Chávez, de hecho, interrumpe su discurso, se dirige al oponente y le dice que una cifra no indica nada si no le pone contexto, y que al lado del número debería incluir también la evolución de los precios internacionales del petróleo. Desde luego que si el oponente se defiende de esta manera nosotros podemos salir con la *estructura de soluciones alternativas* explicada en el capítulo uno: “los precios internacionales es lo que no podemos manejar. Ahora bien, ¿a qué más puede deberse la inflación y que sí podemos manejar?” y a continuación enumeras una serie de hechos puntuales que inculpen al que tienes enfrente.

Otro procedimiento es **cambiar de grupo estadístico al elemento en cuestión**. Tomemos el caso de una persona u objeto que ha quedado incluido dentro de una estadística desfavorable. Por ejemplo, un auto chino que tiene que lidiar con una estadística que indica que las marcas de aquel país presentan desperfectos mecánicos con mayor frecuencia. Si no podemos poner en duda fácilmente esa estadística, el procedimiento será ubicar al producto en otra estadística favorable: este auto es también fabricado bajo las normas ABC, y las estadísticas demuestran claramente que todo auto fabricado bajo el protocolo ABC tiene bajísimas probabilidades de sufrir desperfectos mecánicos.

Lo mismo con un político que por su condición pertenece a un grupo que, estadísticamente, se ha

mostrado fácil de tentar cuando se trata de hechos de corrupción. Si ingresa en una ONG donde se cocina todos los días para niños carenciados formará parte de un grupo cuyo índice de incidencia en el delito sea con seguridad más bajo que el del político.

Por otro lado, una estadística puede ser débil porque tiene **intereses creados**. Tomemos el ejemplo real de una entrevista que el periodista Aldo Silva le hace al candidato a vicepresidente Jorge Larrañaga y aprovechemos para ver la aplicación de otras técnicas ya mencionadas. En determinado momento Larrañaga afirma que los medios de comunicación le han dado a la fórmula del Frente Amplio (partido adversario) más espacio que al Partido Nacional (al que pertenece el Dr. Larrañaga). El periodista responde: “Doctor, eso no es así”. Larrañaga a su vez responde: “Sí Aldo, es así”. Aldo responde: “Doctor, con el profundo respeto que me merece, eso no es así”. Y todo de ese modo, afirmación contra afirmación, qué sí que no que no que sí, al punto de asemejarse a dos niños haciendo berrinche.

Como ya sabes, la respuesta a la afirmación inicial de Larrañaga podría haber sido: “Doctor, eso es algo que como periodista me preocupa realmente y le agradezco que exponga el problema. ¿En cuántos minutos nos hemos excedido?” Es poco probable que Larrañaga dispusiera en ese momento de las cifras exactas, pero supongamos que sí las tenía. El periodista podría continuar preguntando hasta llegar a la cuestión de quién ha encargado ese estudio de auditoría de medios. Sea quien fuere el que haya

pagado por él, quedamos autorizados no ha decir que hay intereses creados, pero sí a decir “yo nunca pensaría que hay intereses creados, pero hay que entender si alguna de las personas que nos está mirando piensa que los hay”. De este modo no estamos haciendo una acusación que debemos sostener, sino que traemos la idea a la mente del público sin quedar en situación de tener que probar lo que decimos.

A los efectos del ejercicio debatístico, supongamos ahora que estamos en la piel de Larrañaga y que el periodista nos responde “eso no es así”. En lugar de responder “Aldo eso sí es así” podríamos preguntar: “Ah, ¿de modo que tiene los datos? Por favor, muéstrelos así podemos comparar. Oh, ¿no los tiene aquí? ¿Por qué ha dicho entonces que yo decía mentiras de forma tan apresurada?”

Hay otras ocasiones en que le quitamos fuerza a la estadística **ampliando el espacio temporal que abarca**. Si bien ahora estamos sufriendo inflación en nuestro país, podemos esgrimir que es pequeña si la mostramos al lado de la que tuvo que combatir Pacheco. Mostremos, entonces, la inflación no de los últimos cinco años sino de los últimos cincuenta años.

¿Qué hacer cuando no existen las cifras que nos solicitan?

En estos casos también nos vamos al contexto y volvemos la incertidumbre en nuestro favor. La directora de una organización que se encarga de navegar en las redes sociales en busca de grupos donde

confluyen niños con tendencias suicidas concurre como invitada a un programa radial para difundir su trabajo. En un momento el periodista comenzó a hacer preguntas específicas que notoriamente dejaron a la invitada en jaque: “¿qué estadísticas manejan? ¿Cuál es la edad promedio? ¿De cuántos niños estamos hablando?” Ella no tenía ninguna estadística y no supo volver esto en su favor. Respondió con el silencio.

Hubiera sido sencillo utilizar el vacío de números para argumentar en favor: “Ese es precisamente el problema. Nadie ha calculado a cuánto ascienden las cifras y eso es lo que nos preocupa: tal vez los números sean más dramáticos de lo que pensamos, incluso es probable que sean tan espantosos que por eso mismo el gobierno se preocupa por no difundirlos. Tenemos mucho por hacer y tiene que ser hecho con urgencia”.

Cuando el oponente se fundamenta en abstracciones

A los efectos de estas líneas consideraremos abstracciones a los conceptos como psicología, talento o buena voluntad. Supongamos que se plantea la discusión acerca de cuál es la clave para ser un artista creativo: ¿el talento o el trabajo duro? Si buscamos sembrar la duda sobre el talento nada mejor que indagar acerca de su real existencia preguntando dónde se encuentra: ¿en el pecho? ¿En los dedos de los

pies? Si queremos extirparle el talento a una persona, ¿qué parte de su cuerpo debemos cortar? ¿Existe realmente el talento o ha sido un invento de los que necesitan justificar su inconstancia para el trabajo?

Preguntando dónde se ubican palpablemente los términos abstractos estamos excitando la duda acerca de su real existencia.

Refutando la conclusión

Ha llegado el momento de encargarse de la conclusión. Para refutarla tenemos un procedimiento secuencial de tres pasos:

- **1º Simplificar la conclusión del oponente modificando los términos del modo más favorable para nosotros.** Si el oponente no ha esgrimido ninguna conclusión específica nosotros mismos debemos sacarla a relucir de forma simplificada.
- **2º Encasillar al oponente en un grupo que lo desfavorezca ante la mirada del público.**
- **3º Partiendo del mismo hecho objetivo, arribar a la conclusión contraria. A esto le llamábamos REDETERMINAR.**

Hagamos de cuenta que el adversario sostiene una postura según la cual es necesario “un poco de mano dura” para educar a los niños. Una palmada a tiempo, dice, previene futuros problemas de mayor gravedad. Usemos la secuencia de tres pasos para atacar esta conclusión, exagerando las palabras a los efectos didácticos y para que se entienda cabalmente el efecto de la técnica:

1º “Entiendo. Es decir que para educar a nuestros hijos tenemos que molerlos a palo y retomar la costumbre de obligarlos a arrodillarse sobre el maíz. El golpe con la regla en los dedos también podría servir a los efectos.”

Aquí puedes hacer énfasis en las palabras que ha utilizado el oponente y no en el significado que quiso darles. Si yo te pregunto “¿de dónde viene la palabra Uruguay?” y tú me respondes “¡de la boca!” estás focalizándote en el término y no en lo que yo realmente quería preguntar.

2º “Un poco nazi su método de enseñanza, ¿verdad?”

3º “Si un niño se porta mal no es porque le falten golpes, tal vez le falte algún abrazo.”

Capítulo 4

El debate cara a cara y la respuesta a la refutación

Las técnicas de contra refutación van de la mano con las del debate cara a cara porque generalmente deben aplicarse luego de pronunciados los discursos argumentativos y refutativos. No se trata ya de monólogos ordenadamente preparados sino de las instancias finales del debate donde cada uno trata -improvisadamente- de minimizar el efecto logrado por las técnicas de su rival.

Esto no significa que las técnicas mencionadas en el resto del libro no se puedan utilizar de modo separado y con la velocidad de la ágil improvisación, todo lo contrario. Sólo que ahora nos metemos en la parte última del debate donde los ánimos se caldean y los participantes se esfuerzan por tener la última palabra.

Es aquí donde debemos hacer el mayor esfuerzo por lograr contradicciones, enfurecer al oponente, dejarlo mal parado ante el público y quedar nosotros mismos alineados con la gente. Ye hemos aprendido todas las técnicas para lograr contradicciones. Es importante que ocultes el objetivo último de tus preguntas todo lo que puedas y que las hagas de modo desordenado para sacar a relucir una conclusión sorpresiva que era difícil de adivinar.

Si el oponente se dirige a ti de una forma poco educada, puedes responder:

“Tranquilo, ya **nos iremos** acostumbrando a su falta de amabilidad”.

Mucho mejor decir *nos iremos* que *me iré*. Es una forma de alinearse con el público y dejar al adversario relegado, como si fuera una persona maleducada que no sabe comportarse.

También puedes olvidarte de su argumento y decir: “nadie ve la necesidad de ofender/insultar/atacar/discriminar”.

Cuando se te dificulta lograr que el oponente haga dos aseveraciones contradictorias, puedes tú mismo exponer **UNA CONTRADICCIÓN ENTRE SU DISCURSO Y SU PROCEDER**. El mismo político que defiende medidas liberales ha vivido durante años del salario que recibe del estado, y el mismo sindicalista que se opone firmemente a las empresas privadas envía a sus hijos a los mejores colegios privados.

Cuando el oponente evade nuestras preguntas con habilidad, se va por las ramas y no responde, **tenemos que avisarle inmediatamente al público que está evitando responder**. Puedes decir directamente que entre tanto palabrerío destacas el hecho de que hace todo lo posible por no responder e incluso puedes felicitarlo irónicamente por su habilidad para eludir los puntos que le incomodan. O si lo prefieres dilo sin tapujos: “no ha querido responder. Por algo será. Le repito la pregunta...”

También puedes utilizar este divertido recurso: “disculpe, ¿cómo era su nombre?” o “¿qué hora es?” Una vez que responda, nosotros diremos: “vaya, podía responder de modo concreto y conciso si se lo proponía, ¡felicitaciones! Intentemos seguir así”.

Puedes también hacer el intento de enfurecer a tu adversario. Uno de los caminos más sencillos es **PONER EN SU BOCA PALABRAS QUE NO DIJO**, específicamente resúmenes simplificados de su argumentación. Si tenemos delante a un economista liberal que se esfuerza por esgrimir sus

razonamientos, podemos responder de este modo diciendo simplemente: “él lo que está queriendo decir es que hay que dejar de ayudar a los desempleados”. Es importante que hables con el público haciendo referencia a tu oponente, en lugar de explicar bajo la forma de “tú lo que estás queriendo decir es...” hazlo diciendo “**ÉL** lo que está queriendo decir es que...”. Es realmente molesto escuchar al oponente traduciéndole a nuestro público lo que hemos dicho. Traducirle las cosas a la gente nos acerca automáticamente a ellas. Si nos damos cuenta de que se está enojando debemos presionar aún más en ese punto doloroso, la persona enfadada tiene más probabilidad de afirmar contradicciones y cosas que la desfavorezcan.

No debemos desestimar el poder de las **PREGUNTAS CAPCIOSAS**. Imagina que el fiscal le pregunta al acusado de haber robado una bicicleta: “¿de qué modo explica usted que el testigo lo haya visto entrar a su casa a pie y salir en bicicleta?” Esta pregunta es capciosa porque da por sentado que ha sido visto en esa actitud, y cualquier cosa que responda o explique no hará sino ratificar la idea de que tiene una situación sospechosa para explicar. El hábil declarante devolverá la pregunta: “¿Cómo explica que lo hayan visto a usted? De qué modo curioso funciona todo esto, alguien dice haber visto tal o cual cosa y es uno el que tiene que dar las explicaciones. Hasta donde yo sabía era el acusador el que debía presentar las pruebas”. Otros ejemplos de preguntas capciosas: “¿de qué modo explica el fracaso de su programa radial?”,

“¿a qué puede deberse que su público se haya aburrido?” Preguntar “¿de dónde es usted?” no es capcioso. Preguntar “¿es usted de China?” sí lo es, porque se transmite la idea de que tiene aspecto de persona de aquel país.

Una de las respuestas más ingeniosas de las que tengo noticias a una pregunta de este tipo fue pronunciada de modo improvisado por el astronauta Neil Armstrong. Un periodista lo asalta con una biblia en la mano y le pregunta: “¿es capaz de jurar con su mano derecha sobre la Biblia que efectivamente ha ido a la luna?” Nunca voy a dejar de admirar la no respuesta de Armstrong, que de verdad merece figurar en todos los libros de debate: “Viniendo de usted esa Biblia debe ser falsa”.

El enojo del oponente puede excitarse también al decir que se expresa de forma poco clara o que no se entiende lo que está queriendo decir. De la mano puede venir también la insinuación de que si no lo puede expresar con claridad es porque tal vez no tenga muy bien aprendida la cuestión. La **MALINTERPRETACIÓN** es también un recurso a considerar porque despierta la hilaridad de los presentes. Si el interlocutor dice “me gusta esa camisa” respóndele “no te hagas ilusiones, soy casado”. Malinterpreta incluso en tus interacciones cotidianas, será una forma muy divertida de entrenar la agilidad verbal.

La **IRONÍA** constituye, asimismo, un camino para lograr la furia. Si el oponente afirma que votó a determinado candidato, respondamos: “sí, hay algunos que piensan que fundir a todas las empresas del estado es un buen camino para combatir la pobreza”. Cuando se dispone a decir algo desde la postura del hombre bueno podemos desarmarlo diciendo: “a ver niños, presten atención que el señor nos va a dar una clase de moral”. Este recurso adquiere más gracia todavía si lo dirigimos contra un político. Lo mismo si al rival se le escapa alguna descripción de tu personalidad, algo como “cierto, usted es una persona impulsiva”, le respondemos: “woow, siempre me he preguntado quién soy y parece que usted lo tiene claro. Adelante doctor, lo escucho...”

Hay una ingeniosa variante de la ironía que consiste en responder de este modo: si alguien pregunta cuál es el motivo de que el equipo haya salido campeón podemos decir “porque no jugó contra el equipo ABC” o “porque el principal delantero gracias a Dios se lesionó”. Nunca es por mérito del equipo sino por una circunstancia fortuita y ajena a él.

La contra refutación

Hemos argumentado de modo afirmativo y el oponente ha llevado adelante su refutación. Ahora tenemos que encargarnos de quitarle fuerza a cada uno de los elementos que el rival ha utilizado. Si bien

puedes y debes utilizar los recursos mencionados hasta ahora, voy a enumerar una serie de puntos en los que por lo general recaen los ataques del oponente, junto con el recurso para responder. Vas a notar que estas técnicas no son infalibles como las del capítulo uno sino que más bien se trata de paliativos para arrancar un empate de las garras de tu adversario.

Por lo general en un debate resulta desventajoso ponernos a explicar varias veces lo que estamos queriendo decir, y más aún si lo hacemos porque el oponente ha logrado poner en duda nuestras ideas. Observando esta cuestión, los siguientes recursos hacen un esfuerzo por no tener que volver a retomar la idea y en lugar de eso tirar abajo el elemento refutativo del rival.

El oponente dice que le hemos dado una definición equivocada a una palabra

Aquí podemos hacer un intento muy audaz de tirar abajo todo el concepto de lo que son los diccionarios a través del planteo de la siguiente cuestión: ¿los diccionarios son descriptivos o reglamentarios? ¿Son una descripción o son una norma?

En caso de que sean descriptivos deberían exponer el modo en que habla la gente, entonces podemos decir que están fallando en su tarea al no

indicar el significado correcto que las personas le están dando a la palabra.

En caso de que sean reglamentarios al parecer nos indican de qué modo tenemos que hablar. Pero, ¿quién diablos les ha dado esa autoridad?

El oponente dice no comprender lo que decimos

Hay momentos en que la observación parte de la buena fe del rival y es verdad que conviene que expliquemos otra vez y con mayor claridad y orden nuestra idea. Sin embargo, es probable que el adversario diga que hablamos de manera confusa para interferir con el avance de la idea o simplemente para dejarnos mal parados frente al público al destacar nuestra proverbial carencia de fluidez con la palabra. Y en ese caso tenemos dos alternativas para resolver el problema:

1. El oponente no comprende porque le faltan conocimientos como para poder hacerlo. Cada orador tendrá que sopesar la intensidad con la que aplica este recurso. Puede ir desde una simple y respetuosa insinuación hasta un abierto ataque ad hominem:

“De verdad que se necesita tener aprobada al menos una materia de primer semestre de facultad para entender estas cosas; lamento de verdad tener

que ponerme a explicar cuestiones tan básicas”

Y puedes seguir mediante la ridiculización brindando al oponente una explicación absurdamente detallada, como si le hablaras a un pequeño escolar:

“Le voy a explicar entonces cómo se elaboran las normas del código. Lo primero que tiene que hacer es tomar un lápiz para escribirlas, ¿usted es diestro o zurdo? Veo que es diestro, perfecto, tome entonces el lápiz con su mano derecha y con el grafo apuntando hacia la hoja.”

Lamentablemente hay personas que disfrutan al ver a una persona que está siendo humillada delante de los demás y esto es algo que puedes utilizar en tu favor. Si bien no es algo que personalmente me agrade es menester que yo lo mencione en función de la riqueza técnica de este libro.

2. El oponente no comprende porque no le conviene comprender.

En este caso basta con responderle algo como:

“Tranquilo, todos entendemos que a usted no le convenga comprender. Yo en su lugar haría exactamente lo mismo: en lugar de responder y profundizar en el tema diría que no comprendo de qué se está hablando. De todos modos, el hecho

de que usted haya decidido indicar que no comprende es toda una respuesta de su parte, le agradezco sinceramente."

Al haber citado a una autoridad, el oponente dice que hemos sido parciales

Constituye la objeción clásica: "no es posible resumir todo el complejo pensamiento de Rodó en esa breve línea".

En este caso lo que hacemos es exagerar la objeción diciendo lo siguiente: "como menciono una línea de su libro, me pide que mencione el párrafo. Si expusiera el párrafo me pediría la página. Si dijera de memoria toda la página preguntaría por el capítulo entero. Si yo recitara de memoria todo el capítulo me diría que no he recitado el libro completo y si lo hiciera me respondería solicitando que recite todos los libros escritos en lengua española. Bueno hombre, que no tenemos tanto tiempo".

Al aplicar este tipo de procedimientos es necesario atender a dos requisitos técnicos: hay que ser progresivo y exagerado. Progresivo en el sentido de que si saltamos de "una línea" a "el libro entero" se pierde el efecto porque no le damos tiempo al público de que se dé cuenta de la fórmula del razonamiento. Hay que ser exagerados, en este caso, para aplicarle un

aderezo de picardía que siempre es bien recibido por el oyente.

El oponente ha logrado hacernos caer en una contradicción

En este caso podemos defender a las contradicciones de modo general a través de la exposición de cualquier ejemplo de discordancia favorable. Una vez allí podremos explicar que no hay nada de malo en aplicar diferentes criterios a situaciones complejas.

Podrías traer el ejemplo de la carga de la prueba. El principio general indica que todo sujeto es inocente hasta que se demuestra lo contrario. Sin embargo, en materia de lavados de activos la persona es la que tiene que “aportar las pruebas de su inocencia”. Esto constituye sólo un ejemplo y tú podrás explorar el caso que mejor te convenga llevar bajo la manga de acuerdo a tu área de acción.

Las utopías

Es muy frecuente que el oponente indique que la solución que estamos planteando “no resuelve el problema de fondo”. El problema es que, si nosotros pugnamos por una solución práctica y el oponente por la alternativa utópica, va a ser muy fácil para el rival

quedar en una situación favorable y bondadosa de cara al público. Por lo general las soluciones prácticas son impopulares y el idealista puede jugar con toda comodidad a ser el bueno de la película, y si hablamos de un público masivo es todavía más probable que esta actuación reciba aplausos calurosos.

Es común que este tipo de situaciones se den, por ejemplo, en materia de seguridad pública o delincuencia donde finalmente todo termina en el enfrentamiento de dos posturas: la que exige leyes que permiten a las fuerzas de la policía endurecer su rigor y las que plantean que este es un remedio cortoplacista y que la solución de fondo consiste en mejorar las políticas educativas y sociales.

Aquí el error es precisamente mostrarse enfrentado a la solución idealista. Conviene alinearse a esa postura y manifestar en todo momento el acuerdo, pero al mismo tiempo explicar que esas soluciones requieren de tiempo y que tiempo es precisamente lo que no tenemos: hay que tomar al mismo tiempo ambas soluciones, la que resuelve el asunto de fondo, pero también la que contiene parcialmente al problema para que los delincuentes no nos maten mientras la situación ideal no se alcance.

Aún más, podríamos decir que lo que se plantea en el debate no es elegir qué alternativa se debe llevar adelante sino más bien decidir si vamos a hacer algo o preferimos no hacer nada. Esto va de la mano con el siguiente punto, donde explicamos que hay ideas que

son muy incómodos de defender directamente y que conviene mucho más refutar sus alternativas.

Las ideas que son favorables desde el punto de vista práctico pero difíciles de defender ante la opinión pública

Cuando tenemos que sostener este tipo de ideas lo mejor es no defenderla directamente sino describir sus alternativas. Una vez que describimos claramente las alternativas *le pasamos al oponente la responsabilidad de elegir con cuál nos quedamos.*

Ejemplifiquemos con un caso que habitualmente suscita discusiones de este tipo: las virtudes y desventajas del sistema democrático. Si nos tomamos el trabajo de enumerar y describir los riesgos y los vicios de esta forma de organización podemos agotar libros enteros. Por lo general, defenderla de modo directo deja sobre la mesa un conjunto de dudas que son realmente muy serias. La estrategia que asegura la defensa de la democracia es más bien explicar sus alternativas: ¿anarquía? ¿Dictadura?

No te olvides de pasarle al adversario la responsabilidad de decidir con qué se queda.

Los paracaídas de reserva

Volver a la definición

Si el oponente nos ha superado en la exposición y de algún modo sus argumentos han prevalecido sobre los nuestros siempre podemos aferrarnos a una norma, concepto o definición que apoye nuestra idea.

Si hemos intentado argumentar en contra del aborto, pero el oponente ha sido más habilidoso que nosotros para mostrar el problema y su posición es la que parece haber sido mejor recibida, podemos volver a la definición básica de que detener una vida es un homicidio y que por lo tanto el aborto también lo es, diga lo que diga el oponente.

Lo mismo si estamos hablando, por ejemplo, de economía. Frente a los mil pormenores que puede mencionar nuestro rival siempre podemos volver al modelo inicial y aferrarnos a él. De ese modo logramos “limpiar” a la idea de todo añadido agravante o atenuante que el oponente le haya adjudicado y nuestra postura será al menos acertada en su definición.

Celebrar el acercamiento

Es un recurso especialmente utilizado cuando quedamos en el medio de dos grupos enfrentados y buscamos que todo quede en los mejores términos posibles. Por ejemplo, cuando somos un delegado de la

intendencia y estamos participando de una reunión entre los vecinos y los propietarios de los locales nocturnos del barrio. Si bien es probable que se hayan peleado durante toda la reunión nuestra intención es dejar una sensación de que se han logrado avances. Entonces celebrémoslo casi triunfalmente: “todos han tenido la oportunidad de expresar sus ideas y sus sentires y destaco el hecho de que estamos ahora más cerca del entendimiento”.

Jugamos aquí a ser amables. Si una de las personas toma la palabra para aclarar que nadie se ha acercado a ningún tipo de acuerdo es probable que suene descortés.

Si estamos en un debate sobre política al final podemos decir: “Perfecto, yo le prometo que esta semana voy a leer un poco a Adam Smith y usted me promete que va a leer un poco a Marx. Seguro que cada vez nos vamos a entender más.”

Intentemos ser los últimos en hablar

Ser la persona que habla por último constituye una ventaja inestimable. Es la ocasión para lanzar los últimos ataques y resumir del modo más conveniente tu postura. ¡Y todo esto sin que puedan responderte!

Ahora bien, ¿qué podemos hacer si es el oponente el que va a hablar por último? Hay algunas alternativas para condicionarlo:

- Aprovechar nuestra última exposición para hacerle preguntas muy específicas y obligarlo a tocar asuntos que lo desfavorecen. No hay que olvidarse de indicar que si no responde nosotros vamos a hacer un gesto que puede ser, por ejemplo, el de una persona que toca la guitarra. En lenguaje coloquial el que “guitarrea” es el que habla mucho y dice poco.
- Anticipar lo que va a responder y explicar por qué lo hace. Para cada una de sus eventuales respuestas (afirmaciones) adelantemos la pregunta que lo acorrale (técnicas del capítulo uno) y hagamos hincapié en solicitar respuestas concretas. Si el oponente no responde, hagamos nosotros todo lo posible por continuar comunicándonos a través del gesto del mismo modo que se explica en el punto anterior, carraspeando la vos, tosiendo, o directamente riéndonos.

Si nos hemos desempeñado mucho mejor que el adversario y el triunfo es indiscutible, podemos realizar un ataque ad hominem abandonando el debate con un gesto de decepción, de “no puedo creer que este tipo me haya hecho perder el tiempo”, o “qué tonto fui, nunca imaginé que este sería el debate más fácil del mundo. Hubiera enviado al portero y me ahorra la molestia de venir”. Incluso puedes evaluar la situación

y considerar la posibilidad de decirlo abiertamente. Otra alternativa -más arriesgada- es renunciar al tiempo que tienes designado para hablar y regalárselo a tu oponente: *-si bien aún me quedan minutos a favor, la presentación de mi contraparte ha sido tan absurda y tan insuficiente que estoy dispuesto a regalarle el tiempo que me queda para ver si puede proponer al menos "algo". Sólo le pido "algo", ya ni me interesa que sea bueno.*

Evidentemente, este recurso debe ser empleado sólo si tenemos una posición muy sólida por el rechazo que el público ha mostrado hacia el rival y porque no se ha despertado ágil de palabra. Si el éxito es claro, pero no queremos arriesgar demasiado cediéndole la palabra, podemos agotar los últimos instantes con ataques directo a la persona que son una especie de "juicio de post guerra": primero derrotamos el argumento y luego -para evitar que alguna de las adhesiones conseguidas se plantee retornar con el rival- mostramos cuán aborrecible es como individuo. Y si no has derrotado el argumento no hay nada de malo en que adoptes una postura triunfal como si en verdad lo hubieras derrotado.

Hemos completado en este punto del manual lo que es el ciclo estructural del debate, pero todavía hay muchas técnicas por aprender en las páginas que siguen.

Capítulo 5

Recursos adicionales

Si bien el proceso del debate posee una estructura muy definida y secuencial con técnicas específicas para cada etapa, lo cierto es que la realidad no resulta tan ordenada. A veces una confrontación entera se resuelve -a oídos del público- con una pregunta certera, un comentario incisivo o un inesperado razonamiento sacado, literalmente, de la galera.

Las situaciones de confrontación verbal pueden ser tan sorprendidas y variadas que realmente hacen necesario añadir todavía más misiles al arsenal. Puedes verlo como una galante carrera armamentista entre tú y tus oponentes :) ¡Sigamos adelante sin perder más tiempo!

Cuando nos atacan con algo demasiado pequeño

Si el intento del rival se basa en una minucia, debemos señalarlo y mostrarnos felices de que no tenga elementos realmente serios para cuestionarnos.

Se encontraba Hugo Chávez dando una charla cuando de repente una de las señoras de la primera fila pide la palabra para solicitar un minuto de silencio en señal de respeto a un guerrillero de las FARC que había resultado muerto en un enfrentamiento. El presidente accede y el minuto de silencio se lleva a cabo.

Días después el orador pisa suelo colombiano. Apenas baja del avión un periodista lo aborda y le increpa aquél minuto de silencio. Luego de un breve intercambio, Chávez le dice que la prueba más fehaciente de que no tiene argumentos válidos para atacarlo es que tiene que aferrarse a algo tan insignificante como un minuto de silencio para intentar ponerlo en duda.

Si no le avisamos al público que el oponente se está afianzando en algo que es una nimiedad, es probable que adquiera demasiada relevancia en la mente de la gente.

Aprovecho el ejemplo para comentar otro recurso. Cuando necesitamos enviar un mensaje que

sabemos de antemano que va a ser muy cuestionado podemos coordinar con uno de los presentes que integran el público para que sea él mismo el que genere la situación propicia y libere al orador de la carga. En el ejemplo de Chávez, es probable que él estuviera interesado en enviar el homenaje pero al mismo tiempo no le resultara conveniente asumir los enormes cuestionamientos de que siendo presidente y ocupando un cargo oficial envíe este tipo de saludos a una fuerza que se maneja por fuera de la ley en un país vecino. Entonces, nada mejor que pedirle a alguien del público que haga la solicitud. De hecho, en la entrevista que posteriormente le hacen apenas apoya el pie en Colombia le pregunta al periodista: *“si alguien le pidiera a usted un minuto de silencio por una persona que ha muerto, ¿usted se lo negaría?”* Nota la generalización, ya no es un integrante de las FARC sino una persona cualquiera.

Ante un caso extraordinario que contraría la idea generalmente aceptada (por ejemplo, un jugador de fútbol que siendo bebedor asiduo tiene éxito en los partidos) es común que se utilice el refrán de “es la excepción que confirma la regla”.

Recuerda que siempre puedes responder: “es la excepción que **invalida** la regla”.

Es responsabilidad de todos

Algo muy común en los discursos que pretenden corrección política es manifestar que la solución a determinado problema es “responsabilidad de todos”. Si queremos refutar esta idea tenemos la alternativa negativa y la positiva.

- Negativa: si nos dicen que todos tenemos responsabilidad en el problema de la inseguridad, vayamos a un caso puntual y pidamos que nos digan exactamente de qué manera podemos evitar, nosotros y desde nuestra posición, el próximo asalto a un taxista. Cuando el oponente comience a pensar la respuesta apresurémonos a preguntar cómo puede ser responsabilidad nuestra algo que ni siquiera el oponente puede decirnos cómo solucionar. Es importante no preguntar hacia el pasado (de qué modo *podíamos* evitar la rapiña de la semana anterior) porque ahí será fácil para el rival decir que se podía evitar si hubiéramos hecho todo lo que él propone. Hacia el futuro inmediato le será mucho más difícil la respuesta.
- Positiva: el rival afirma que el hecho de que se hayan instalado plantas industriales contaminantes es responsabilidad de todos. Para refutar, digamos que tenemos el deseo de que se instale otra planta en Montevideo y

preguntemos de qué manera podemos conseguirlo. Ante la ausencia de respuesta digamos que la instalación de las plantas habrá sido responsabilidad de otros, pero de ningún modo de nosotros.

Cuando nos piden una definición

Puede llegar a ser muy difícil brindar la definición específica de un término de forma improvisada. Hagamos la suposición de que nos preguntan qué es la libertad. Si la defines directamente resultará fácil hacer caer tu concepto con generalizaciones y contraejemplos:

-Libertad es poder hacer lo que uno quiera.

-¿Es decir que las personas de un territorio donde todo el mundo puede hacer absolutamente lo que le da la gana pueden considerarse libres?

-Bueno, quise decir que uno puede hacer lo que quiera dentro de las leyes.

Si te encuentras debatiendo en otro idioma puedes elegir qué entender, qué no entender y qué entender parcialmente.

-Y si la ley prohíbe votar, ¿esas personas pueden considerarse libres?

Podemos hacer el intento de decir cuándo un pueblo o su población pueden considerarse libres pero sin encargarse de la definición puntual del término. Por lo general, el oponente no percibe este rodeo.

-Cuando un pueblo no rinde tributo a ningún otro pueblo puede considerarse libre en ese sentido.

Las palabras que hacen eficaz a la respuesta son “cuando” y “en ese sentido”, ya que dejan abierta la posibilidad a muchas otras acepciones del término.

Otro ejemplo. Cuando un senador cuestionó al jefe de gabinete argentino porque el dato de la inflación era de dudosa confección, la respuesta de Capitanich fue intentar acorralarlo con una pregunta: “perfecto, explique cómo lo calcularía usted”. A esto podría contestarse: “lo calcularía exactamente como lo indican los manuales de economía y estadística, sin ninguna manipulación intencional”. Como ves, en ningún momento se define exactamente el método de cálculo pero la respuesta puede ser válida a los efectos de la improvisación que requiere un debate.

Si el rival nos acorralla pidiéndonos que seamos más y más específicos, podemos explicarle que la comunicación de una idea compleja requiere

necesariamente de abstracciones y que es esto precisamente lo que diferencia a los dialectos de los idiomas: los primeros tienen una palabra para sauce y otra para ceibo, pero carecen del término “árbol” que es el que hace abstracción de la idea.

Cuando nos solicitan plazos

Al ser consultados por el tiempo que resta para concretar un hecho cualquiera es común que internamente nos sintamos forzados a responder con una cifra. Sin embargo, podemos pasar la responsabilidad a otro grupo según se muestra en estos casos:

Ejemplo: ¿Cuánto tiempo será sostenible la situación?

Respuesta: Todo el tiempo que recibamos el apoyo de la ONU.

Ejemplo 2: ¿Cuánto demoraremos en tener las carpetas?

Respuesta: El tiempo que demore la imprenta en entregarlas.

Ejemplo 3: Los inversores están nerviosos, ¿cuánto más se va a demorar la obra?

Respuesta: Lamentablemente se va a demorar todo lo que duren las asambleas y paros del sindicato de obreros.

Ejemplo 4: Los inversores están nerviosos, ¿cuánto más se van a demorar en asambleas?

Respuesta: Lamentablemente nos vemos obligados a demorar todo lo que demoren los inversores en acceder a una retribución justa por nuestro trabajo.

Lo que no tengo más remedio que pensar

Hay ocasiones en que tenemos que ir contra algo que en el fondo deberíamos defender. Joaquín Sabina, durante su vida, se ha mostrado partidario de las políticas socialistas. Un buen día un periodista le pidió su opinión sobre Chávez y la respuesta del cantante fue muy buena. Lo dijo casi con tristeza:

-Ya quisiera defenderlo, pero es que lamentablemente no puedo.

Se trata de marcar nuestro deseo, queremos defenderlo, pero él mismo nos obliga a no poder hacerlo. Es un recurso que se utiliza para contentar a dos públicos contrarios al mismo tiempo, algo que de hecho se consigue claramente con la respuesta del ejemplo: satisface a la izquierda y a la derecha a la vez.

Ojalá

Una hermosa palabra que proviene del árabe y que se traduce literalmente “si Dios quisiera”. Cuando nos atacan haciendo uso de una realidad que es muy evidente como para negarla, podemos redoblar la apuesta con el término ojalá.

-¿Qué opina usted de la intención del gobierno de limitar las partidas destinadas a las oficinas del interior?

-Ojalá fuera real esa intención que dice tener el gobierno, con la escasez de fondos que tiene el país, pero lamentablemente se demora en hacerlo y no entiendo por qué.

De este modo estamos salvaguardando al mismo tiempo la imagen del sujeto en discordia (en este caso el gobierno) y también la idea de fondo que se pretendía cuestionar (limitar las partidas). El que resulta inmolado y absorbe todo el rigor de la opinión pública es el que responde.

-El accionar de la policía fue excesivamente duro.

-Ojalá el accionar de la policía hubiera sido excesivamente duro porque de ese modo nos hubiéramos evitado muchos problemas, pero lamentablemente no lo fue.

La policía y la idea de actuar con rigor quedan a salvo, la cara del orador queda expuesta. Debes evaluar en qué momentos te vale la pena ser tú mismo el amortiguador del golpe.

Hay una variante de esta técnica que prescinde de la palabra ojalá y que le llamamos desaffo:

-Hablas de esa manera sólo para resultar atractivo.

Aquí lo más ineficaz es empezar a explicar por qué hablamos de tal o cual manera porque le damos legitimidad al ataque en el sentido de que nuestra forma de hablar es algo que tiene que ser explicado. Será mucho mejor decir:

-Exacto, de hecho todo lo que hago lo hago para resultar atractivo.

Es una especie de ironía que al aceptar de entrada el ataque detiene de golpe al rival. Lo interesante es que al tiempo que le quita dramatismo a la afirmación inicial, despierta también cierta hilaridad.

Jubilut es un profesor de biología brasilero muy conocido en las redes sociales. Al subir una foto de un animal rarísimo, una usuaria comentó: “de seguro que el profesor no sabe de qué animal se trata”. Si colocaba el nombre siempre iba a quedar la idea de que lo había buscado apresuradamente en algún libro. La respuesta de Jubilut fue genial: “con más de ocho millones de

especies conocidas tenga por cierto que no conozco el nombre de la mayoría de ellas”.

El empleo de testimonios

Cada día es más frecuente ver en la televisión que ciertas hipótesis se sostienen solamente en el testimonio de cuatro o cinco personas desconocidas. Increíblemente, hay un público importante que considera válidos estas declaraciones para concluir que los extraterrestres han visitado Arizona.

Esto se refuta simplemente mostrando que si fuera un método válido para argumentar cualquiera podría pagar a unas cuantas personas para que cuenten historias que validen su postura.

Cuando el rival se aferra a su ideología

Es ingenuo pensar que una persona que, durante toda su vida a sostenido determinado pensamiento político o ideológico, desde la bandera que le pusieron sus padres en el cochecito de bebé hasta su actual militancia, pueda llegar a decir: “ups, es verdad, estuve equivocado toda la vida, ¡qué tonto yo y qué inteligente usted!”

Por lo general este tipo de discusiones no parten de la ideología abstracta, sino que se centran en determinado gobierno, país o personaje de la política.

En este caso lo más sencillo es dar por bueno el pensamiento ideológico y decir que el elemento concreto bajo la lupa no se ha comportado según lo que predica. Si nos encontramos en Argentina va a ser muy difícil atacar al peronismo delante de un peronista, entonces digamos que el peronismo puede ser aceptable pero que Cristina Fernández, diciendo que es peronista, ha actuado de modo contrario a las ideas de Perón. El problema es con ella y no con la filosofía de fondo.

Lo mismo si tenemos que enfrentar a un economista liberal. No vamos a lograr que inmediatamente cambie su forma de pensar en cuanto a la ideología, pero es probable que acepte que Estados Unidos en muchos aspectos se comporta de un modo totalmente contrario a lo que indican los “favorables principios” de la libertad económica.

Si nos encontramos en Uruguay y tienes que oponerte a alguien del Frente Amplio, en lugar de hacer el intento de erradicar las ideas socialistas plantea la cuestión de si el Frente Amplio es realmente socialista.

Lo mismo si queremos defender a cierta institución. No es que la justicia como institución sea perniciosa, sino que los ladrones han encontrado que el medio más efectivo para robar es hacer toda una carrera y llegar a ocupar el cargo de jueces. Lo mismo podría aplicarse al parlamento o a muchísimos otros organismos. No es que los sacerdotes sean abusadores:

los abusadores han hallado que vistiéndose de sacerdotes engañan con más facilidad a sus víctimas.

Si vas a presentar alguna idea novedosa debes buscarle la vuelta para mostrarla con un significado que vaya a favor de lo que el público ya piensa y cree de antemano.

¿A quién le conviene?

Una forma interesante de lograr que adversario y público se replanteen su forma de pensar es invitarlos a plantearse a quién le conviene la actitud que ha tomado un tercero en discordia. Por ejemplo, si estamos hablando del presidente de Venezuela Nicolás Maduro podríamos decir:

-Si yo fuera Estados Unidos y tuviera conflictos ideológicos con Venezuela, ¿quisiera que Maduro hiciera exactamente lo que hace!

Solicitar imposibles

Se trata de poner una condición para continuar el debate que sabemos de antemano que el oponente no va a poder cumplir.

“Por favor, les voy a pedir que solamente tomen la palabra los que hayan leído el expediente” (el

expediente tiene quinientas hojas y hay que resolver la cuestión hoy de tarde).

“Solamente un abogado puede opinar con buen criterio en este asunto” (obviamente el adversario no va a ingresar a la facultad para poder opinar con buen criterio).

Inverificables en el momento

Muchas veces se utilizan datos que son inverificables por la contraparte, al menos en ese momento. Chávez se encontraba ofreciendo una entrevista a varios periodistas en la calle y explicaba, valiéndose de un mapa, los trabajos que se estaban realizando en cada barrio de la ciudad. Una periodista pide la palabra y expresa el descontento que le transmitieron algunos vecinos acerca del diseño de las obras porque no hacían sino entorpecer el transporte. ¿Es posible comprobar la veracidad de esos testimonios? ¿Puede Chávez hacer caso omiso de ellos en ese momento y delante de las cámaras?

¿De qué nos sirve el público?

En principio y a los efectos de un debate cara a cara, el público nos puede favorecer de dos maneras:

1- Para que el oponente se ponga nervioso. Esto, obviamente, es una ventaja siempre que no seamos nosotros los que entremos en pánico, así que ¡practica oratoria todo lo que puedas! Que un simple chorro de adrenalina en la aorta no te paralice.

2- Cuando el oponente ya ha decidido ser malo, es decir, actuar bajo soborno, según su propia conveniencia, en contra de lo que es considerado bueno, a sabiendas de que no está defendiendo la postura más adecuada. Si el rival ya ha optado por comportarse de acuerdo a su conveniencia personal y en detrimento de la colectiva de nada servirán las técnicas verbales, pues estamos ante una persona que va a responder con la cínica sonrisa del que ya ha pactado con el diablo. Tenemos ante nosotros otras dos alternativas: demostrarle que si apoya nuestra postura se va a favorecer todavía más u obligarlo a que reconozca su modo de actuar delante de otras personas. Es muy fácil reconocerse malvado en privado, pero es difícil hacerlo delante de un público. Entonces, todo nuestro discurso deberá estar orientado a mostrar esta situación para al final obligar al oponente a decantarse por su conveniencia o por lo correcto, pero ahora delante de la gente.

Pensemos en un caso simplificado para razonar mejor el efecto que buscamos: los doctores con frecuencia se quejan de que hay personas que parecen no ser sensibles a la consecuencia cierta de la muerte. Cuando les dicen: “deje de comer azúcar porque se muere” el paciente responde “poco me importa”, y lo

mismo pasa con el cigarrillo o el alcohol. Aquí hay pocas esperanzas de lograr algún efecto con las técnicas de oratoria o debate porque la persona ya ha decidido ser mala consigo misma. Ahora bien, ¿respondería con tanta facilidad que “poco le importa morir” si sus hijos o nietos estuvieran presentes?

Razonar según un ciclo indefinido

Se utiliza sobre todo para instalar dudas acerca de las promesas de rentabilidad. Por ejemplo, si buscamos cuestionar la eficacia de la publicidad expliquemos que si fuera rentable las empresas continuarían invirtiendo más y más hasta gastar infinitas cantidades de dinero en difusión. También podemos aplicar la técnica al corredor de bolsa que afirma que la inversión brinda un 20 % de rentabilidad anual; si haces el cálculo vas a comprobar que de ser cierto superaríamos en pocos años toda la riqueza existente en el mundo. Lo mismo resulta si lo calculas sobre la rentabilidad de los negocios multinivel o piramidales donde, de cumplirse la rentabilidad prometida, en pocas etapas estarías superando todo el PBI del planeta.

Aquí estamos obviando las tasas decrecientes de rentabilidad que en economía son hartamente conocidas, pero tampoco las ha mencionado el oponente al exponer sus números.

Exige que las afirmaciones de tu oponente sean refutables

A veces se nos pasa por alto esto que es tan básico: una hipótesis no puede considerarse válida si no puede ser sometida a prueba. Tomemos el ejemplo de las personas que, al no poder encontrar la explicación de ciertas cosas automáticamente se decantan por una solución que no puede refutarse. Es el caso de quienes sostienen que los alienígenas ayudaron a los egipcios a construir las pirámides basándose en el hecho de que no ha podido explicarse cómo pudieron elevar semejantes rocas. ¿Cómo podría someterse a prueba esa afirmación? Incluso son capaces de decir: “¡Pues demuéstreme lo contrario!”

¡Qué torpeza razonar de ese modo! ¡Qué torpeza permitirlo cuando estamos del otro lado! Si las cosas resultaran ciertas solamente porque no puede demostrarse lo contrario podríamos afirmar alegremente cualquier disparate, por ejemplo la eventual existencia de sirenas en los mares del norte o la civilización que en este mismo momento se esconde bajo los hielos de la Antártida. ¡Pues ve y comprueba que no existen! Un espanto de deducción.

Ese postulado de “fueron los extraterrestres” no puede someterse a prueba. ¿Cómo podríamos verificarlo empíricamente? Por lo tanto la afirmación no es válida. Lo mismo ocurre con los testimonios: “mi

testigo dice que lo vio entrar a su jardín”. Esta afirmación tampoco es refutable.

Haz una aclaración previa a la respuesta

Cuando el oponente se empeña en que respondamos de manera concreta e inmediata, generalmente lo hace porque sabe que esa respuesta nos compromete. No dudemos en decir algo así: “Permítame que le responda en dos minutos, porque temo que si respondo directamente se malinterprete la información que voy a dar”. En ese momento podemos justificar y explicar por qué vamos a responder de determinada forma.

Otra alternativa para no responder (porque la respuesta nos desfavorece o simplemente porque no tenemos una conclusión específica para el problema) es barajar las alternativas, explicar cada una de las respuestas posibles, con sus ventajas y con sus desventajas, describirlas y no decantarnos por ninguna.

La técnica del brujo para no fallar jamás

Nos dirá el brujo: “para enamorar a esa persona solamente tienes que cocinar ésta sopa con los ingredientes que te dije y hacer que la beba. Si no se enamora inmediatamente, es porque no utilizaste las cantidades exactas de ingredientes”. De este modo,

cuando regreses enojado y le pidas explicaciones porque no recibiste un beso sino una cachetada siempre podrá responderte: “algún error hubo en la medida de los ingredientes”.

Esta técnica es utilizada por muchos profesionales y en muchos ambientes. Te dirá el corredor de bolsa: “Éstos activos son muy seguros y se prevé una rentabilidad del 30 %. A menos que ocurra algo muy raro en la economía...”

“Algo muy raro” es algo demasiado abarcativo que le deja margen para justificarse si la rentabilidad alcanzada no resulta satisfactoria. Cuando estamos del otro lado lo que hacemos es pedirle que enumere las “cosas muy raras” que podrían pasar y qué probabilidad de ocurrencia tiene cada una.

Cuando nos interrumpen con un comentario chistoso

Si estás hablando de un tema serio y el oponente te interrumpe con un chiste, puedes responder de manera rotundamente sobria para calmar la hilaridad y no permitir que el público olvide la gravedad del asunto. De paso, puedes también recordar que tu rival se viene tomando desde hace tiempo este asunto que es muy urgente del mismo modo gracioso que se lo está tomando ahora. Incluso podrías, en pocos segundos, narrar una triste historia relacionada con el tema y celebrar la gracia que le

causa o decir: “¿Se ríe del dinero que ha faltado en su administración? ¿De los niños que no tienen zapatillas y pisan el barro en este mismo momento en que truenan sus carcajadas?” De ese modo el efecto del chiste se vuelve inmediatamente en su contra.

Puedes también permitir las risas y, cuando se apaguen, mencionar de forma súbita un punto débil del oponente: “Su vicepresidente González procesado por tráfico de influencias. ¡Vamos! ¡Ríase ahora!” Incluso puedes anticiparlo: “yo voy a enumerar una serie de hechos y le pido a la cámara que enfoque el rostro del señor para que podamos verificar cuándo se ríe y cuándo no”.

Por el contrario, cuando nos hacen una interrupción revestida de seriedad, contestar con una pizca de humor sano puede ser una forma de volver a acercarnos al público. Si nos plantean el problema real que existe con la recolección de la basura, podemos decir: “es verdad, vamos a tener que poner más frecuencias de recolección porque a Marcos (personaje pintoresco del pueblo) ya no le dan las piernas de correr al camión con la bolsa de la basura en la mano”, y rápidamente añades la explicación circunspecta.

Cuando los resultados no son favorables

Si los hechos no te favorecen, apela a la buena intención. Para esto, puedes fundamentarte citando a José Ingenieros, que en su célebre tratado de El

Hombre Mediocre dice que las actitudes se miden por su intención. Si los resultados son desfavorables para tu rival puedes decir que las cosas se miden por los resultados y recordar que según Dante a las puertas del infierno hay un cartel que dice: “aquí hay un montón de buenas intenciones”.

Tengo que reconocer

Es un recurso muy interesante que se utiliza cuando le hablamos a un público que ya está convencido de nuestra mala intención sin que hayamos pronunciado todavía una sola palabra. Lo que se busca es dejar la sensación de que, sin querer, se nos ha escapado algo “bueno”. Se comprenderá mejor a través de un ejemplo:

El periodista Jorge Lanata pronunció una respuesta bastante “movidita” cuando un niño de unos diez años salió en televisión defendiendo a ciertos integrantes del gobierno. Muchos actores de la prensa criticaron a Lanata. Al volver a hablar del tema en un momento Lanata dice: “...y tengo que reconocer que en un momento le hablé con el cariño de un padre o de un hermano mayor...”

Un momento, ¡eso mismo es lo que se espera de un adulto! ¡Que hable con cariño cuando se dirige a un niño! Recuerda que se está dirigiendo a personas que de antemano han decidido no quererlo y busca sembrar un gramo de duda acerca de su maldad

transmitiendo la idea de: “aunque estuviera enojado y contra todo pronóstico *no pudo evitar* hablarle como un padre o un hermano mayor. En el fondo y a pesar suyo, hay una pizca de bondad.”

Lo mismo puede hacer el delegado sindical que se enfrenta en una reunión a gerentes que están absolutamente convencidos de que el sindicato sabotea a la empresa: (con cara de preocupación) “y les voy a ser sincero, hay momentos en que hacemos lo imposible por que la producción salga a tiempo, pero la verdad que no nos da la jornada”.

Esta técnica solamente se utiliza ante públicos que ya han renunciado a creer en tu buena intención. Para lograr el máximo efecto hay que pronunciarla como si se te estuviera escapando sin querer.

Si el oponente no logra sostener sus argumentos

Cuando tu rival no logra fundamentar perfectamente sus ideas, puedes hacer el intento de decir que entonces eres tú el que estás en lo cierto. Si bien es probable que ambos estén equivocados hay que saber jugar con la humana tendencia de pensar que solamente hay dos alternativas para cada cosa (cuando en verdad puede haber muchísimas): para la gente todo es blanco o negro, entonces si no es blanco será negro. Todo es malo o bueno, entonces si no es bueno será malo. Si uno gana el otro pierde, entonces si uno

pierde en el sentido de que no ha podido validar su postura será que el rival tiene razón en sostener la suya.

-Dígalo claramente por favor, ¿la gestión de la empresa ANCAP ha sido buena sí o no?

-...

-(te apresuras para hablar antes de que el rival piense y responda) Como no puede decir que ha sido buena entonces ha sido mala.

Una variante de esta técnica consiste en partir de la conducta del oponente y sacar a relucir un motivo de esa conducta que lo perjudique. Veamos:

-Es muy simple. Si se está esforzando para que la causa se trate en ese juzgado es porque si cae en manos de cualquier otro juez seguramente termina preso.

-¿Sabe por qué el señor Gutiérrez contrata detectives? Porque se descubren cosas increíbles.

La cordial amenaza

Hay ocasiones en que se juega con una amenaza que silenciosamente subyace en la conversación y que además se sabe que podría ser provocada

intencionalmente. Ocurre por ejemplo en las reuniones entre sindicatos y patronos, donde los primeros pueden jugar con que “si no acceden a nuestras demandas habrá paro”, y los empresarios con “siempre puedo quebrar o irme a vivir a Miami y ustedes se van a quedar sin el pan y sin la torta”. Del mismo modo ocurre con el cuida coches: todos sabemos que si no accedemos a la oferta de su servicio es probable que él mismo dañe el vehículo.

Cuando esta amenaza subyacente genera incomodidad nada mejor que explicar lo que ocurre lo antes posible. De ese modo logras más cercanía y sinceramiento en la conversación.

Reformular la pregunta

Hay momentos en que nos vemos comprometidos ante una pregunta relativa a un caso demasiado específico y difícil de contestar por las connotaciones que ese caso en particular encierra. Para salir del embrollo debemos pedir al interlocutor que formule la pregunta de modo general.

Esto me ocurrió en la Universidad de Ciencia y Tecnología de Nanjing, China, muy conocida por su sigla en inglés PLA UST (People Liberation Army University of Science and Technology). Un joven, tal vez creyendo por algún motivo que yo tenía alguna inclinación por los Estados Unidos, me preguntó: “¿usted cree que EEUU hizo lo correcto al invadir Irak?”

La pregunta era difícil de responder en ese momento, con público y con cámaras encendidas. Entonces indiqué que la forma más adecuada de plantearse el problema era quitar los nombres y pasar al modo general: “¿es correcto que un país cualquiera invada a otro luego de recibir un ataque sin previa declaración de guerra?” Una vez transitado el puente de lo general podemos arribar al caso específico que nos favorezca: “incluso podemos plantearnos el problema de qué debería hacer China si un grupo terrorista secuestra cinco aviones de Air China y los estrella sobre los edificios de Shanghái.”

Las técnicas de omisión

Omisión es colocar una idea en la cabeza de la gente sin decirla explícitamente. La ventaja de manejar con agilidad este procedimiento es que decir las cosas sin necesidad de afirmarlas nos permite librarnos de la carga de probar lo que hemos dicho. Puedes utilizar toda tu inventiva para lograrlo pero siempre debes respetar la intención de fondo (traer una idea sin adquirir la carga de la prueba):

“Es necesario, caballero, guardar mucho cuidado con la gente que frecuenta porque es muy feo que después en la calle las personas que desconocen su trayectoria lo señalen como corrupto, y es peor aún no poder entrar a comer a ningún restaurante porque todo el mundo comienza a golpear los vasos con la cuchara para que se vaya”

En este caso el orador ha dicho que el interlocutor tiene una trayectoria y que los ataques eventualmente provendrán de personas que la desconocen. Nadie va a poder decir que ha sido directamente atacado pero la idea de que sería normal que la gente lo sospeche de corrupto y que en función de eso debería señalarla cuando se presente en público ha quedado instalada.

También podría haberlo dicho con la frase “queda la sensación”: al mostrarse con estas personas **queda la sensación** de que usted las aprueba.

Esto puedes utilizarlo permanentemente: queda la sensación de que el gobierno tiene responsabilidad, queda la sensación de que no estudiaste, queda la sensación de que ha estudiado mucho.

En muchísimas ocasiones al narrar determinado acto censurable podemos decir: “y esto es lo que se pudo descubrir. ¡Imagina todo lo que aún no sabemos!” Es especialmente útil al hablar sobre faltantes de dinero o corrupción gubernamental. El iceberg permite ver sólo una pequeña punta, y en lugar de decir que ha habido un faltante de 100.000 dólares digamos que ha habido un faltante de **al menos** 100.000 dólares.

Podemos preguntarle al adversario: “¿qué opina (un tercero) de este asunto?” Si la respuesta es desfavorable para él, decimos: “por algo opina de ese modo”. Estamos omitiendo todos esos motivos que han

llevado a un tercero a opinar de determinado modo, hacemos que la carga recaiga sobre “el tercero” y jugamos con que el público, ante la incertidumbre de la omisión, por lo general se decanta por las peores alternativas. Si yo te digo: “no imaginas lo que le pasó a Patricia” es muy probable que sospeches de alguna fatalidad, cuando en realidad podría haberle pasado cualquier cosa, buena, mala, o neutra.

Al poco tiempo de asumir Tabaré Vázquez en su segunda presidencia las activistas femeninas se mostraron disgustadas porque el mandatario habló sobre las muertes a causa del cigarro, pero no de las víctimas de la violencia doméstica. Una de las chicas expresó: “bueno, por algo Vázquez no querrá que se hable de la violencia doméstica...” Hay aquí muchas ideas traídas a la mente del público, todas perjudiciales para el rival, pero nadie puede decir que se ha hecho una acusación. Si alguien le exige que sea más específica ella siempre podrá responder: “un momento, ¿más específica de qué si yo no he dicho nada? A propósito, ¿por qué tan nerviosos? ¿Se han sentido tocados? ¿Hay algo que nos quieran contar?” Diciendo todo esto aumenta todavía más el daño y la duda, solamente con un par de preguntas. Paradójicamente, hay cosas que se magnifican precisamente al ser omitidas con destreza.

El ejercicio de fluidez

En otra parte del libro hablé sobre el ejercicio de fluidez (también llamado de locuacidad) y aquí voy a explicar cómo realizarlo. Fluidez significa tener siempre en la punta de la lengua las palabras adecuadas para comunicar la idea que está en la cabeza. Si pretendes ser un buen orador no puedes permitirte que tu problema sea que la palabra no sale, si algo así está ocurriendo no tiene ningún sentido aprender las técnicas de argumentación y debate, pues no vas a poder pronunciarlas.

El ejercicio se hace de este modo:

Debes elegir un pequeño texto cualquiera y simplificarlo todo lo posible en dos o tres ideas básicas. Anótalas en un papel aparte y despréndete del texto original. Ahora, mirando el esquema que te has hecho, comienza a explicarlo con las palabras que surjan en el momento. Hazlo de pie y en voz alta. Hazlo de nuevo, ahora con nueva fraseología. El objetivo es poder comunicar la idea que está en la cabeza con muchas combinaciones de palabras, una y otra vez, sin necesidad de aprender texto de memoria, de modo completamente improvisado como hablamos en cualquier conversación. Si haces este ejercicio unas cuantas veces vas a adquirir agilidad verbal y te sorprenderás a ti mismo.

Anexos

Las entrevistas

Hay algunas consideraciones que te pueden resultar de utilidad para concurrir mejor preparado a las entrevistas. Antes que nada recuerda que la función de un conductor televisivo o radial es muy similar a la del político: captar todos los votos (audiencia) que pueda. Si, por ejemplo, perteneces a un partido con pocos votantes, no esperes que el periodista sea benévolo contigo. A propósito: si eres mujer recuerda que en la televisión los sillones dejan las piernas con las rodillas hacia arriba para mostrar los muslos de las señoritas, ¡cuidado con la pollera corta! ¡Hasta en estas cosas te van a usar para mantener a los televidentes prendidos de la imagen!

Volvamos al asunto. Lo esperable es que el entrevistador aproveche tu impopularidad para castigarte sin riesgo para él y alinearse con el público. Por cuestiones de buen orden voy a ir enumerando algunos puntos de interés. Lo voy a hacer desde el

punto de vista del entrevistado, pero si eres periodista también te van a interesar estos recursos:

- No permitas que en la introducción establezca premisas que te desfavorezcan. Si lo hace, no permanezcas callado: puedes cuestionar todo lo que el periodista diga, aunque sea su propio programa. Si no quería que hablaras que no te hubiera invitado.
- Si se excede en sus afirmaciones no hay ningún inconveniente en que seas tú el que comience a preguntar. Es muy probable que el periodista diga “aquí las preguntas las hacemos nosotros”, ante lo cual tú podrás gritar el gol: “por supuesto, siempre es más fácil preguntar que responder. Pero destaco el hecho y me alegro que al menos haya reconocido abiertamente que usted es incapaz de responder a las simples preguntas que le acabo de hacer. Ahora, usted que no ha querido responder, pregunte por favor”.
- El periodista va a tratar de que te definas por una respuesta extrema. En lugar de preguntarte: ¿qué le parece la medida del gobierno? Te va a preguntar “¿La medida del gobierno es favorable o desfavorable?” Tú debes estar atento y recordar que hay una infinidad de matices entre ambas alternativas.

Puedes responder que no es favorable ni desfavorable, o que es favorable siempre que se cumplan otras condiciones. Asimismo, puedes contarle al público la trampa que está haciendo.

También te puede ocurrir de otra manera. Supongamos que sobre el ingeniero Pérez, intendente de un departamento cualquiera, recaen serias sospechas de corrupción. En la entrevista el periodista te afirma/pregunta: "Usted frecuentaba al Ing. Pérez, ¿cierto?" Para no responder puedes decir: "Yo podría decirle que sí y podría decirle que no y el resultado sería el mismo, si le digo que sí van a pensar que era amigo de él y si le digo que no muchos van a pensar que estoy mintiendo, y ninguna de esas respuestas aportarían al tema que estamos tratando. Así que prefiero conversar sobre lo que vamos a hacer como sociedad a partir de ahora..." (Y te vas hacia el futuro, que siempre es políticamente correcto hablar de lo que vamos a hacer como sociedad).

Otro ejemplo de lo mismo: le preguntan a una persona de cincuenta años si necesita consumir Viagra. En caso de que la persona no crea conveniente responder que sí, exagerar, jugar y reírse con la respuesta (cosa que por lo general es lo más conveniente) si responde que "no" va a quedar de todos modos la idea de "sí". Entonces, lo que se hace para no responder es lo mismo que explicábamos en el párrafo anterior: "Yo podría decirle que sí y podría decirle que no y cualquiera que fuera la respuesta sacaría el foco del asunto principal que es..."

- Evita responder de forma cerrada (sí-no, azul-rojo, bueno-malo). Si contestas de este modo la entrevista pronto se convierte en un molesto e incómodo interrogatorio. Debes tomarte tu tiempo para replicar y no permitir que el periodista condicione tu respuesta. Si te interrumpe mientras estás hablando di: “¿Para qué me llamó? Para que brinde mi punto de vista, ¿cierto? Bueno, usted una vez que yo me vaya va a tener todo el resto del programa para decir lo que desee. Además, note que me corta justo cuando estoy llegando al punto central de lo que quiero explicar, por algo será...” Y si insiste: “Bueno, me parece perfecto, haga las preguntas y responda las preguntas usted mismo que yo lo miro. ¿Me deja marcharme al menos? Tengo mucho por hacer y parece que mis palabras lo incomodan.”
- Cuando el periodista tiene en su mano el micrófono puede decidir cuándo quitártelo. Si lo hace hazlo notar.
- Es probable que las últimas preguntas que te haga las responda el propio periodista y que cuando pretendas hacer alguna aclaración ya no quede tiempo y deba finalizar el programa. Al final debes tomar la palabra y aprovechar para decir lo que quieras.

El caso de la entrevista de campaña

Ocurrió en Uruguay durante la campaña electoral para las elecciones de 2014. Uno de los candidatos fue entrevistado en una jornada que pasó a la historia por la cantidad de votos que perdió en esa ocasión. En una campaña es poco probable que un candidato pueda torcer su destino de modo favorable gracias a lo que dice, sin embargo, puede ocurrir que, al hablar, cometa errores que le hagan perder votos y eso fue lo que ocurrió. Voy a ir comentando algunos puntos interesantes del reportaje haciendo énfasis en las técnicas que le hubieran permitido un empate, es decir, no perder los votos que ya tenía en el bolsillo.

- El periodista, durante toda la entrevista, siguió un procedimiento gracias al cual lograba que el candidato hiciera sus afirmaciones. Ni siquiera le preguntaba: pasaba recortes de sus discursos de campaña. Cualquier jugador de fútbol es malísimo si pasamos los recortes de sus peores jugadas y eso era exactamente lo que estaba haciendo el conductor. Si el candidato lo hubiera hecho notar de modo explícito hubiera logrado la aprobación de sus votantes.
- En uno de los recortes el candidato dice que la policía de Montevideo tiene falta de liderazgo. Inmediatamente y con la timidez e ingenuidad

simulada propia del orador que está a punto de acorralar, le pregunta: “¿Cómo se llama el jefe de la policía de Montevideo?”

El entrevistado no sabía el nombre y su incomodidad fue notoria, simplemente respondió que en ese momento no lo recordaba. Recuerda: si no tenemos el dato específico siempre podemos salir al contexto. Tal vez, una respuesta para mantener el empate era decir que lo menos importante era el nombre del jefe de Policía y que para darse cuenta de la falta de liderazgo bastaba con salir a la calle. Que el carnicero que fue baleado la semana pasada y que la familia del conductor de ómnibus muerto ayer conocían perfectamente acerca del liderazgo de la policía y que, también, estaba patente en la cantidad de agentes que deciden renunciar a las filas por la falta de respaldo.

Podía también acusar al periodista de subestimar al público al pretender tratar el problema del mando policial -muchas veces sospechado de confabulación con los delincuentes- haciendo una pregunta torpe para luego destacar si el entrevistado conoce o no conoce el nombre, y que si supiera el nombre le preguntaría por el segundo apellido y que si lo supiera le seguiría por el nombre del padre.

Esto funciona siempre que lo contrastemos con la cruda realidad ilustrada de las imágenes.

Aún mejor...

El entrevistado habilidoso comienza a devolver las preguntas. “¿Por qué en lugar de hablar del drama de la inseguridad, del carnicero y del chofer y sus familias desamparadas, me viene con estos truquitos de periodista? Explíqueme a la gente por favor. A propósito, ¿conoce usted el nombre de las víctimas que he mencionado? Bueno, esos nombres son los que importan.”

- Muchas veces el candidato afirmó que hay que hacer tal o cual cosa y el periodista le explicaba que eso ya se estaba haciendo. Con qué facilidad se podría haber narrado una historia real y dramática y preguntarle al periodista: “¿realmente cree que no hay que hacerlo mejor? Mire, del modo que se hace es lo mismo que no se hiciera.”
- Siguiendo con el tema de la policía, pasa otro recorte de video donde el candidato dice que la gestión de la policía viene en decadencia. Enseguida el periodista muestra la gráfica de un indicador donde se ve que la gestión viene mejorando. El entrevistado, para defenderse, se toma a los golpes con la gráfica y se aferra a un

levísimo quiebre que aparecía en el último mes, lo cual de ningún modo hacía variar la tendencia general de la línea. De hecho, el periodista “grita el gol” haciéndole repetir la afirmación de modo simplificado.

-Es decir que para ti esta gráfica muestra que la gestión viene desmejorando.

-Sí.

-Brillante.

- Hubiera sido muy interesante si en lugar de meterse con la gráfica directamente le quitaba relevancia yéndose a los elementos concretos y dramáticos de la realidad.

Te imaginas la cara del conductor si el entrevistado sacaba el teléfono y decía: “mejor llamemos a los que han padecido la inseguridad para ver qué opinan. Tengo aquí el teléfono de la hija del carnicero y el de la señora del conductor baleado”, (sí, estas cosas se preparan de antemano, debes tener esos números de teléfono), “¿a quién llamo? ¿Cómo? ¿Que no venga con estas cosas? ¿Por qué no? Insisto. Bueno si no me lo dices tiro una moneda, total que son un número en las gráficas. Si sale cara:

hija del carnicero. Si sale número: señora del chofer.”

Y cuando alguien atendiera, desde luego que debía acercar el micrófono para que la voz se escuchara, para contrastar el dolor con la gráfica fría. ¿Qué podía hacer el periodista? ¿Sacarle el teléfono? ¿Mandar al corte? Respuesta: el periodista no podía hacer absolutamente nada sin quedar en evidencia y mal parado frente a su público. “¿Y qué si le decía: ¡vaya show!?” Primero: bárbaro, por fin se hubiera visto obligado a defenderse. Segundo: se le responde “¿te parece un show la muerte del chofer y el asalto a la carnicería? Me lo suponía, lo mismo que al ministro del interior”.

En oratoria manejamos un concepto muy importante. **Lo que es general no comunica casi nada mientras que lo concreto comunica mucho.** Para que tengas una referencia: es concreto todo lo que golpee de un puñetazo las entrañas del público, y por lo general consiste en cosas que se puedan visualizar (sirve también hacer referencia a sonidos, llanto, gritos, el sonido de los disparos retumbando por las calles, todo esto se considera concreto porque logra estimular los sentidos).

De este modo puedes coincidir conmigo en que una gráfica no es algo concreto porque a nadie se le eriza el corazón al observar barras y números. Por el contrario, la voz del hijo de una víctima es realmente algo que pone la piel de gallina.

Si solamente disponemos de unos pocos minutos para hablar y lo que buscamos es generar impacto prácticamente lo único que podemos hacer es mezclar valentía con incorrección política. Lo más rápido es decir claramente eso que todos saben pero nadie denuncia. Imagina que eres un joven doctor que tiene que tomar la palabra dos minutos en una convención de experimentados médicos. Puedes comenzar diciendo: "Todos sabemos que hay doctores con varios muertos en el placar".

Este tipo de cosas suscitan reacciones que son siempre extremas. Desde el "brillante, ¡en treinta años nunca había escuchado aquí a alguien tan valiente!" hasta el "¿cómo se atreve?" Pero habrás generado algo y tus palabras serán mejor recordadas.

Esto último es, entonces, mucho más valioso desde el punto de vista de la comunicación. Cuando hablamos con términos demasiado abstractos, por ejemplo "violencia", a lo sumo logramos que se estremezcan las personas que ya han sido víctimas de la violencia porque inmediatamente van experimentar lo que les ha ocurrido. Más lo habitual es que

busquemos llegar al otro grupo de personas y es ahí donde tenemos que extremar la destreza para pintar imágenes y mostrar ejemplos punzantes por lo concretos. Con términos vagos logramos como mucho sostener un empate, pero jamás doblegar opiniones.

Recuerda que los recursos que estamos enumerando son paliativos para lograr un empate y no perder votos. Y cuando hablo de votos me refiero también a opiniones favorables, por más que no seas un político en plena campaña. Necesitamos darle aunque sea una mínima excusa a nuestros adeptos para que conserven su adhesión, algo muy diferente a lo que hizo el candidato, que prácticamente los obligó a que le retiraran el voto por su impericia para afrontar la situación desde el punto de vista verbal.

Lo que buscamos en este último ejemplo es transmitir la idea de que hay que ser muy desalmado para tratar el tema de la seguridad pública a través de estadísticas. Aún más, cuando el periodista afirma que según la gráfica la gestión policial viene mejorando debiéramos hacerle una pregunta que no sabría (ni podría) responder: “cuántos muertos tiene que haber para que nosotros tengamos que comenzar a preocuparnos?” ¡La única respuesta es cero! “Entonces, ¿¡por qué no deja que me preocupe!?”

Caso de estudio: el diálogo sobre el matrimonio

Ahora necesito que te imagines una escena muy simple: un joven se encuentra en su casa y al llegar su novia se suscita el diálogo que transcribo. Voy a hacer los comentarios que sean estrictamente necesarios; todo lo demás tienes que detectarlo tú mismo con los conocimientos que ya posees.

Ella entra y dice:

-¿Puedes creer que Natalia piensa viajar con un chico que conoció hace sólo quince días? ¡Qué horror!

-Sí, tal vez sea arriesgado.

-Sabes, yo soy mucho más tradicional para esas cosas. Por ejemplo, yo sigo creyendo en el matrimonio.

-A veces *creer* es una palabra peligrosa. Lo que es verdad no requiere creencias. ¿Por qué es importante el matrimonio?

-Porque es un compromiso, le aporta seriedad a la relación.

(Nota el vínculo que ella hace entre matrimonio, compromiso y seriedad. Es probable que haya un error de lógica interna. Según se menciona en el capítulo tres podemos indagarlo con posicionar el argumento en un extremo)

-Es decir que si Natalia se casara con el chico que conoció hace quince días, ¿eso le aportaría compromiso y seriedad a la relación?

-No, en ese caso no. Sería estúpido casarse a dos semanas de haberse conocido.

-Entonces lo que le aporta seriedad a una relación, ¿tal vez sea el tiempo?

-Sí, por supuesto. Pero si no está el matrimonio falta algo evidentemente. Por algo no llegan a comprometerse de esa manera.

-Entiendo, es una mezcla de tiempo y matrimonio lo que aporta seriedad y compromiso. Estoy de acuerdo en todo lo que dices, pero no logro darme cuenta

de qué modo un contrato matrimonial puede agregarle compromiso al amor.

-Vamos, es muy simple, si se aman se casan.

(Nuevamente, otro argumento que vincula amor y casamiento).

-Yo antes pensaba del mismo modo, pero luego de haber visto tantos casos de infidelidad -que tú también conoces- me he visto obligado a separar matrimonio y amor. Y también, desde luego, compromiso. Ahora sospecho que matrimonio no necesariamente implica compromiso.

-Sí, es verdad que tantos divorcios ponen en duda la eficacia del matrimonio. Pero aun así casarse es una manera de ratificar el amor.

-¿Quién le ha dado al matrimonio la autoridad para ratificar algo que es tan personal? A mí nadie me lo ha preguntado, por ejemplo. Además, ¿qué clase de amor es más puro? ¿El que se basta a sí mismo o el que requiere de contratos? (contrato por matrimonio, hay aquí una denominación creativa).

-El amor se basta a sí mismo, por supuesto. Pero si de verdad es amor llega un punto en que la pareja desea dar un paso y casarse.

-Los González, los Gutiérrez y los Stewart se casaron, pero con el daño que después se hicieron es difícil pensar en un amor puro. Pero entiendo lo que dices, yo no te estoy tratando de refutar, solamente estoy razonando contigo este tema porque me interesa.

(Esto último que aparece es importante cuando buscamos estimular al otro a que se mantenga en la conversación sin sentirse agredido. Aclara que tu objetivo no es poner obstáculos sino acercarte un poco más a la verdad. Por eso mismo es que razones en voz alta).

-Sí, pero tal vez yo pienso de esta manera porque soy muy tradicional, ya lo sabes. Además, trato de observar las cosas de la religión, me parece importante todo eso.

-Sí. Por eso cada persona que exige matrimonio escucha misa entera cada domingo.

-Tonto. Está bien, ya sé lo que vas a decir. Observamos la religión para lo que nos conviene ja ja.

-En el fondo yo pienso igual a ti. Como soy muy tradicional y muy religioso me salteo el derecho canónico y voy a la fuente de todo esto: Jesús no se casó y entre los diez mandamientos no figura "casarse"...

(Es de rigor mencionar que Jesús se mostró contrario al divorcio por lo que se desprende que favorecía al matrimonio. Pero recuerda que, en la mayoría de los casos, todo aquello que no se diga explícitamente no será considerado por el interlocutor).

-Bueno, nunca lo había pensado de ese modo. El problema es que si lo piensas mucho pierde la gracia.

-Tal vez ese mismo sea el dilema. ¿Puede considerarse verdadero algo que -según tus palabras- si lo piensas mucho pierde la gracia? Las cosas que son reales lo son tanto si piensas en ellas como si no lo haces.

-Pero el matrimonio da seguridad.

-Oh, algo muy diferente del amor, de la seriedad y del compromiso. Pero teniendo allí a los casos de las familias (o ex familias) González, Gutiérrez y Stewart, ¿se puede decir que matrimonio implica seguridad?

-...

-Pero un momento, tampoco le quitemos importancia. No seremos nosotros los que pongamos en duda una institución que por algo ha existido durante más de cinco mil años. Nada permanece tanto tiempo si no fuera realmente necesario. Es sólo que no sé qué debo pensar de una persona que le pone a su pareja la condición del contrato matrimonial para continuar amándose. ¿Lo ama realmente o ama al matrimonio? ¿Exactamente qué debería cambiar en los sentimientos luego de firmado el contrato? Si la firma hace que los sentimientos cambien, ¿eran los sentimientos iniciales realmente puros? ¿Son los sentimientos finales realmente puros? ¿Puede considerarse incondicional el amor si pone como condición el casamiento? Pero no me hagas caso, a mí también me genera cosquillas la idea de casarme. Si te

hace feliz no debes buscarle explicaciones.

-¡Claro! ¡Es tan corta la vida!
¡Hay que hacer lo que uno quiere sin demora y sin pensarlo demasiado!

-¡Sí! ¡Qué bien estuvo Natalia en viajar con ese chico!

Ahora tú mismo, mi querido lector, puedes hacer un ejercicio interesante. Cambia la idea de “matrimonio” por la idea de “soltería” y verifica que se pueden aplicar los mismos procedimientos con modificar unas pocas palabras. Por ejemplo, en el diálogo de arriba aparece este pasaje:

-Sabes, yo soy mucho más tradicional para esas cosas. Por ejemplo, yo sigo creyendo en el matrimonio.

-¿Por qué es importante el matrimonio?

-Porque es un compromiso, le aporta seriedad a la relación.

-Es decir que, si Natalia se casara con el chico, ¿eso le aportaría compromiso y seriedad a la relación?

-No, en ese caso no. Sería estúpido casarse a dos semanas de haberse conocido.

-Entonces lo que le aporta seriedad a una relación, ¿tal vez sea el tiempo?

Cambiamos unas pocas palabras, y ¡zas!

-Sabes, yo soy mucho más moderno para esas cosas. Por ejemplo, sigo creyendo en el amor libre del soltero.

-¿Por qué es importante el amor libre?

-Porque es felicidad, le aporta chispa a la vida.

-Es decir que si Joaquín, que está casado con la simpática y hermosa Lucía, se divorciara: ¿adquiriría felicidad y chispa?

-No, en ese caso no. Sería estúpido separarse de Lucía.

-Entonces lo que aporta felicidad y chispa a la vida, ¿tal vez sea el amor y no la soltería?

Y podríamos seguir con toda facilidad. Eso de “moderno” podríamos cuestionarlo diciendo que el amor libre es la forma más primitiva y antigua del relacionamiento entre el primate macho y la primate hembra (¿puede haber algo más arcaico y tradicional?) y los contraejemplos sobran: ya no serán los González, los Gutiérrez ni los Stewart pero sí las muchas personas que dicen sentirse muy deprimidas a causa de la soledad y no haber podido construir una familia.

De hecho, es posible colocar dentro de la misma estructura del diálogo a prácticamente cualquier tema que se te ocurra.

Caso de estudio: ¿hasta dónde llevar los razonamientos?

Sobre todo cuando vamos a tratar asuntos que despiertan pasiones y rispideces, necesitamos manejar muy bien la noción de “hasta dónde llevar los razonamientos”. Imagina que estamos en un debate acerca de la homosexualidad o la ideología de género. Para explicar la idea, necesitamos ponernos en la piel del que está en contra de su aceptación. Imaginemos que el oponente esgrime un razonamiento de este tipo (que, de hecho, es una fórmula interesante para redeterminar y que puedes utilizar en caso de que tengas que defender los argumentos de la comunidad transgénero):

-Si yo sostengo que soy mujer a pesar de tener un cuerpo de hombre, significa que soy más mujer todavía de las que lo son solamente por su cuerpo. Quisiera saber cuántas de ellas, en caso de haber nacido con un cuerpo de varón, continuarían siendo chicas.

(Notar la separación que se hizo entre “ser varón o mujer” y “nacer con cuerpo de varón o mujer”).

Si estamos en la otra vereda, tenemos que saber que hay personas que ya están de nuestro lado más allá de lo que digamos, y que también hay personas que, en estas cuestiones, ya tienen una opinión formada que es muy difícil de alterar en un debate público de quince minutos. Ahora bien: hay un montón de personas que creen sentir en una dirección u otra pero que no tienen todavía un camino lógico que les permita llegar a ella con criterio. *Si, ante un público de esta clase, sostenemos afirmaciones con demasiada vehemencia, estaremos repeliendo a todos los que estén más cerca de la postura contraria.* El límite de nuestro discurso, gracias al cual vamos a abarcar al mayor público posible, tiene que ser *la pregunta con forma de sugerencia.*

Lo primero que debemos hacer es *simplificar el argumento del oponente y vaciarlo de contenido.* De otra forma, va a ser difícil encontrar el punto donde aplicar la técnica debatística:

-Es decir que basta que alguien se sienta “algo” para que efectivamente sea eso que se siente.

La sola simplificación ya consigue que suene “raro” a los oídos del que todavía está tratando de decidir qué opinión va a adoptar. Siempre maneja estos asuntos con la postura del que piensa “que es una lástima que los ánimos se caldeen tan rápido y que ni siquiera podamos conversar. Así que me limito solamente a hacer preguntas para que puedan comentarme los razonamientos y, de esta forma, tener más elementos para elaborar los míos”.

Ahora, le colocamos nuevo relleno al argumento y, por favor, ten cuidado de no decir: “¡pues entonces basta sentirse un perro para poder ser un perro!” Tienes que traer contenido que sea respetuoso y, al mismo tiempo, de menor intensidad que el que ya se está planteando. Por ejemplo:

-Es decir que una persona de tez blanca puede pedir en la oficina del Ministerio del Interior que completen su ficha personal con “tez morena” solamente porque se siente persona de color? En principio, cualquiera diría que hay menos diferencia entre el color de piel que entre el sexo.

Y podríamos seguir con todas las técnicas que ya sabes. Lo que quiero remarcar aquí es que, en asuntos de este tipo, que tienen connotaciones casi de fanatismo en diferentes grupos sociales y delante de un grupo importante de espectadores (como sucede cuando hablas en televisión o radio) muchos de los cuales aún no tiene una opinión completamente

formada, basta con que plantees las preguntas de la técnica debatística. Eso ya es todo lo que necesitan para continuar su razonamiento hacia la dirección que te conviene. Plantear la pregunta sin responderla es suficiente. Si cierras el argumento con cosas del tipo “¡esto está clarísimo! ¡Es una locura lo que están sosteniendo!” lo que logras es que más público se cierre a lo que estás diciendo.

Las afirmaciones vehementes tienen connotaciones insospechadas en el público que transita por la ancha avenida del medio. Es un error procurar que, en pocos minutos, este público nos dedique sus aplausos. De hecho, es difícil y riesgoso. Que nos baste sembrar serias dudas sobre lo que el otro está diciendo y salgamos, nosotros, calmos y sin tacha - prácticamente como si no hubiéramos estado presentes en el debate.

¿Cómo deben ser las competencias de debate?

Lamentablemente se constatan groseros errores en las competencias de debate que se organizan en algunas instituciones. Por lo general lo que hacen es determinar un tema sobre el cual debe versar toda la cuestión y permiten que cada participante desarrolle su postura y se cierre en una discusión con el otro.

No tienen prácticamente conocimiento de las técnicas de argumentación y debate por lo cual – organizadores y participantes- asienten mientras el concurso se reduce a una elaboración de intrincados y falibles razonamientos por parte de cada bando; razonamientos que están cargados de flojas afirmaciones que nadie sabe exactamente cómo refutar: simplemente le ponen por encima otra explicación que la contradiga. Se aferran al tema, cuando lo correcto es remitir el razonamiento a las técnicas. De este modo la palabra navega siempre por cauce seguro.

Una competencia de debate que se precie de tal debe organizarse sobre dos elementos principales:

El primero: la capacidad del debatiente para aplicar una técnica de refutación inmediata (capítulo uno de este libro) a cada afirmación o razonamiento que le presenten. Debe evaluarse la pureza y claridad del recurso y la velocidad con que logra decidirlo y pronunciarlo.

El segundo: la habilidad y práctica para sostener cada razonamiento paso a paso, recurso tras recurso y punto por punto con los elementos del discurso argumentativo (capítulo dos de este libro) y, lo más importante, evaluar su habilidad para fundamentar la idea **en el sentido contrario** con la misma claridad y elocuencia (técnicas para redeterminar).

Si es necesario añadir más elementos a evaluar no hay inconveniente en hacerlo, pero en todo momento lo que debe pesar en la puntuación es el modo en que se aplican los procedimientos debatísticos que hemos explicado. Puede jugarse con solicitar la defensa de temas absurdos o políticamente incorrectos y sopesar la habilidad para hacerlos válidos y trascendentes. Puede no haber un tema principal sino varios que deban sostenerse y refutarse en breves intervenciones, de ese modo el evaluador se asegura que el debatiente conserva la eficacia aun en los temas más dispares.

Es necesario considerar como un error que el competidor haga solamente una exposición de ideas sin emplear recursos. Lo que se evalúa es siempre la

claridad y aplicación de la técnica verbal adecuada para cada cosa que se quiere sostener o refutar, pero jamás la idea en sí misma.

A los efectos del entrenamiento y asimilación de los recursos es muy importante que el alumno se acostumbre a aplicar en sus diálogos cotidianos las técnicas aprendidas. Lo ideal es comenzar entrenando de a una técnica por vez: si la persona va con la idea general de “entrenar las técnicas” lo cierto es que no va a practicar ninguna; que elija una y que practique solamente esa hasta que sea natural su empleo y que recién después pase a la siguiente.

¿Y la argumentación jurídica?

El titular de arriba es el comienzo del epílogo del libro. Las técnicas y procedimientos que se detallan a lo largo de estas páginas son recursos de índole verbal que pueden utilizarse en cualquier situación, laboral, jurídica, doméstica, política, o en la que sea.

De hecho, cuando una técnica de oratoria es solamente efectiva en algunas disciplinas y en otras no, deja de ser una técnica. La oratoria en general y en particular las dos ramas que nos interesan en este manual, argumentación y debate, se parecen a la matemática: sus principios se cumplen independientemente de la ciencia o rubro donde se apliquen, sea física, química, arquitectura, ingeniería, recetas, o el almacén de la cuadra.

Es por esto que desde el punto de vista formal de la técnica verbal no existe la argumentación jurídica, ni la argumentación médica, ni la argumentación doméstica. Lo que existe es la técnica argumentativa, eficaz para cualquier situación.

Este libro bien podría llamarse “La Matemática de la Palabra”. Si el legislador redacta normas legales que reglamenten el modo en que un abogado puede o no puede sostener un alegato esto poco les importa a

las técnicas verbales: con la eficacia de su elocuencia podrán vencer con el discurso al empleo de una norma si esta se niega a observar los alcances de la fórmula debatística. Podrá bajar su martillo el juez según la normativa –porque cada parlamento define las reglas que le apetezcan- pero no habrá inciso que sólo por el hecho de serlo pueda vencer a una técnica verbal en el terreno de la lógica con la palabra. Será necesaria la imposición del martillo.

Pero basta ya, que me he olvidado a quién le hablo: a una persona que podría refutar cada una de las cosas que estoy diciendo y, además, revestirlas del significado contrario.

