

“Vicios Conversatorios: Conceptualización, Caracterización y Clasificación”

Esta investigación trata acerca de lo que hemos denominado, “vicios conversatorios”, que pueden definirse como argumentaciones engañosas, que transgreden ciertas normas conversacionales. Las personas suelen incurrir en ellos, a fin de ganar una discusión o evadir una responsabilidad, aunque no necesariamente de forma premeditada. Además, dichos vicios tienen un potencial efecto en las relaciones interpersonales, que guarda relación con el surgimiento de desavenencias entre las personas. Estas argumentaciones se insertan dentro de dinámicas conversacionales mayores, que hacen posible entender sus repercusiones interaccionales. Por último, se esboza una clasificación con seis tipos de vicios conversatorios.

*Diego Bravo, PHD Universidad Complutense de Madrid

INTRODUCCIÓN

El ser humano está inserto en un mundo de lenguaje y, quiérase o no, esto presenta una serie de consecuencias. En primer lugar, nos hemos constituido como “seres”, en el lenguaje o mejor dicho, *por* él. Esta afirmación es coherente con uno de los supuestos de nuestra investigación, que dice relación con lo que hemos llamado la “propiedad óptica” del lenguaje o la capacidad generativa de éste, como la han denominado otros autores.¹ Esta característica dice relación con la capacidad que tiene el lenguaje de crear realidad. En este contexto, el sufrimiento que padecemos todos los seres humanos, también presenta un componente lingüístico o incluso, podría llegar a ser casi enteramente lingüístico.

Nuestra investigación está inserta de lleno en el tema del Lenguaje y, desde aquí, aborda el problema de ciertos conflictos interpersonales, derivados del uso de lo que hemos llamado “vicios conversatorios”. Estos vicios se presentan como argumentaciones “capciosas”, que transgreden ciertas normas conversacionales. Lo cierto es que las personas las utilizan para obtener un beneficio como ganar una discusión o evadir una responsabilidad, aunque no necesariamente de forma premeditada. Pero lo más relevante de estos vicios, es que están asociados a la aparición de conflictos interpersonales. Esta relación entre vicios conversatorios y desavenencias interpersonales, sólo puede ser entendida a través de la noción de causalidad circular y teniendo siempre presente el contexto en que ellos ocurren.

Nuestro trabajo apunta a conceptualizar y caracterizar esta noción de vicio conversatorio y, por otra parte, a proponer una clasificación de los tipos más frecuentes de ellos. Para esto último, se realizaron grabaciones de reuniones sociales de distinto tipo. También se sondeó la presencia de estos vicios en revistas, libros, diarios, etc., además de programas radiales, de televisión, films, etc.

En el desarrollo de esta investigación pudimos constatar que existe escasa teoría relacionada con algo similar a nuestros vicios conversatorios, no obstante, se asemeja a la noción de “estratagema” propuesta por Arthur Schopenhauer, en su Dialéctica Erística². Para él, dichas estratagemas serían trucos dialécticos que utilizan las personas para hacer que su opinión prevalezca, incluso sabiendo que estas son absurdas o poco plausibles. Esto último supone la diferencia crucial entre su concepto y el de vicio conversatorio, puesto que para nosotros no existe necesariamente, esa mala intención que supone Schopenhauer.

MARCO TEÓRICO

Dado que afirmamos que toda nuestra vida como especie se da en el lenguaje³ y que las relaciones se configuran dentro de este mundo de lenguaje; pensamos que nuestras conversaciones se vincularán estrechamente con las relaciones interpersonales que tengamos. Para nosotros, al igual que para el profesor chileno Rafael Echeverría, los juicios son la raíz del sufrimiento humano, lo que permite abrir un amplio campo de intervención para este sufrimiento⁴. El problema de los vicios conversatorios es uno de los muchos factores que están a la base de los desencuentros conversatorios y las dificultades entre las personas. El objetivo es que esta investigación, facilite acciones de dicho tipo, puesto que se está contribuyendo a sentar bases teóricas que permitan ayudar al desarrollo de futuras intervenciones, que apunten a facilitar el aprendizaje de destrezas comunicacionales.

Con respecto a las transgresiones conversacionales que estos vicios suponen, cabe señalar que estas pueden darse en un nivel pragmático, como cuando alguien sitúa a su interlocutor en una paradoja pragmática; o lógico, como en el caso de una falacia.

Pero lo más relevante de todo, es que lo anterior, tiene importantes repercusiones interaccionales ya que a través de estos vicios, se trata de introducir una lógica inaceptable en la conversación y, dependiendo del tipo de vicio que estemos hablando, se van a distorsionar los hechos, se va a atacar al interlocutor, o se le va a trasladar hábilmente la responsabilidad de un conflicto, etc. Lo anterior, coloca a la persona en una situación

incómoda, similar a una disonancia cognitiva donde no logra darle coherencia a lo que está sucediendo. Así, estos vicios son sutilmente conflictivos y van manifestándose de manera subrepticia para los interlocutores.

Es conveniente señalar que “vicios conversatorios” y “dinámicas viciosas” pueden homologarse en términos generales, no sin antes entender que los primeros se refieren a la transgresión conversacional misma (una falacia, por ejemplo), en otras palabras, al aspecto más estructural. “Dinámica viciosa”, en tanto, se refiere al contexto de conversación más amplio en que se darían estos vicios, es decir, a los intercambios conversacionales que rodean la ocurrencia de estos. Es por ello que a lo largo de este documento utilizaremos indistintamente ambos nombres, según el énfasis que se quiera dar.

Por otra parte, la relación causa-efecto concebida en términos lineales, no logra dar cuenta de cómo estas dinámicas viciosas pueden, al mismo tiempo, ser origen y resultado de un conflicto cualquiera. Se hace necesario, entonces, recurrir al concepto de causalidad recursiva que logra explicar cómo los productos y los efectos, pueden actuar como causas y productores de aquello que los produce. Lo recursivo rompe con la linealidad causa-efecto, porque lo producido retroactúa sobre lo productor⁵.

En ocasiones, estos vicios sólo gatillarán el surgimiento de un desencuentro que se venía formando desde antes y que, tal vez, se manifestaba en patrones interaccionales patógenos. De esta manera, pueden ser un buen “pretexto” para que irrumpa el conflicto. Pero, a su vez, estos vicios también son producto de estos patrones interaccionales patógenos o poco sanos, puesto que los estados anímicos (el “emocionar”, en términos de Maturana) promueven un uso de un lenguaje afín con ese estado de ánimo.

En otro caso, dichos vicios pueden ser previos al comienzo de un conflicto, es decir, desde ellos se empieza a desarrollar el desencuentro, a diferencia de lo que ocurría en el caso anterior, en que aparentemente sólo lo gatillaban. Aquí tampoco se puede establecer una causalidad lineal, puesto que si bien es a partir de la enunciación de este vicio que se inicia el problema, ¿no puede ser este mismo vicio el resultado de otro conflicto que se venía gestando aún antes? Con todo, los conceptos de comienzo y fin no tienen sentido en los sistemas con circuitos de retroalimentación⁶, como es el caso de las dinámicas interaccionales.

También resulta muy importante comprender que los vicios conversatorios no se sitúan dentro de una conversación o un diálogo específico, sino dentro de una dinámica conversacional, con toda su historia y circunstancias. Esta mirada nos permite contextualizar el fenómeno. De esta forma, no es el efecto aislado de una palabra o un grupo de palabras el que por sí solo,

produce un conflicto interpersonal, sino que es una dinámica conversacional situada dentro de un contexto más amplio, la que se relaciona de forma no lineal (pero no menos importante) con ciertos conflictos interpersonales. Con esto, estamos diciendo que no se puede establecer una relación unívoca entre estas dinámicas y la aparición de conflictos interpersonales.

Con respecto a las motivaciones que tiene un sujeto para incurrir en estos vicios, pensamos que, en su deseo de querer tener la razón o de desligarse de alguna responsabilidad, la persona apelará a lo que tenga a mano para lograrlo, pero no siempre de forma premeditada. El incurrir en estas dinámicas viciosas, donde la responsabilidad parece diluirse, es una buena forma de hacerlo, más aún considerando que suelen ser bastante eficientes en relación a sus objetivos.

Por otra parte, en nuestro estudio de estos vicios conversatorios, hemos podido identificar al menos seis tipos de ellos. Ahora bien, es importante advertir que este es un intento por sistematizar, precisamente, a estos vicios y no las dinámicas viciosas, ni mucho menos los conflictos que podrían derivarse de ellas. Es, por esta razón, una clasificación centrada en la vertiente más estructural de estas dinámicas, y no en sus aspectos más relacionales o en sus eventuales repercusiones interaccionales, que por su variabilidad y complejidad serían inabarcables. Con todo, creemos necesario insistir que es sólo a la luz de estos elementos que aquí prescindimos por razones prácticas, es posible comprender nuestro concepto de “vicio conversatorio”.

Con todo, hablamos de vicios “falaces” que se van a caracterizar porque, precisamente, a través de una falacia, la persona hace confundir el nivel del asunto sobre el que se está desarrollando la conversación, aunque manteniendo siempre una aparente ligazón con el tema. Lo que ocurre entonces, es que aquel argumento falaz y en definitiva incorrecto, se halla en un nivel distinto del asunto sobre el cual trata la conversación y, como dice Bentham, “desvía el espíritu de ese punto y lo sustituye por cualquier otro”⁷.

Los vicios “paradójicos” presentan como particularidad, colocar al interlocutor en una situación insostenible, donde se le plantea la llamada “ilusión de alternativas”, en la que existe una aparente posibilidad de elegir entre dos opciones que son igualmente indeseables para quien recibe el mensaje. Aquí, la persona “pierde o pierde”.

En los vicios de “endoso de la responsabilidad”, la persona traslada la responsabilidad que le cabe por alguna situación cualquiera, justamente, a quien resultó perjudicado por ese hecho. Así, cuando alguien ha sido afectado por algo y se lo imputa a quien ha sido el responsable, este último, quizás apremiado por las

circunstancias, tratará de defenderse apelando a la lógica de que “un buen ataque es la mejor defensa”.

Otra categoría de estos vicios, es la que hemos llamado de “endoso del problema” y puede considerarse una variante del “endoso de responsabilidad”. Figuran en ella, aquellos vicios que se caracterizan porque quien recurre a ellos hace partícipe, más o menos evidentemente, a su interlocutor de un problema o de una situación que le afecta. Además, el sujeto pretende sacar ventajas mediante concesiones que se le debieran entregar dada su situación. Lo anterior no debe confundirse con la mayor tolerancia y/o comprensión que puede pedir una persona en un momento difícil de su vida. Lo particular de estos vicios, es que el sujeto involucra a su interlocutor en el problema y le traspasa parte de la responsabilidad.

Los vicios “egocéntricos” se distinguen porque la persona que los comete, tiene a la base una visión unilateral y en definitiva, egocéntrica de una situación dada. De esta manera, cuando comete el vicio, podrá, por ejemplo, imputar a su interlocutor el hecho de que éste intente imponerle su punto de vista y así, invalidando esta posibilidad, podrá él imponer el suyo propio.

Finalmente, la última categoría de vicios que proponemos, son aquellos que ocurren en “dos o más tiempos” y que se caracterizan porque la dinámica en que están insertos se va desarrollando, se va construyendo no en un diálogo preciso, en una conversación en concreto, sino que los elementos constituyentes de esta dinámica se hallan más distanciados temporalmente⁸. Por esta razón, estos vicios son los más difíciles de detectar y, quizás también, uno de los menos frecuentes. Cabe señalar además, que esta es una categoría que atraviesa las otras, puesto que la mayoría de los vicios de los que hemos hablado, tienen la posibilidad de ocurrir en un contexto temporal más largo.

Para que este tipo de dinámicas viciosas y otras similares, se den entre las personas, creemos que debe existir un modelo cultural que en cierta medida las avale y que, incluso en ocasiones, pueda promoverlas. Este patrón cultural occidental, que algunos autores han denominado “patriarcal”, se caracteriza porque en él, se establecen relaciones sociales fundadas, de manera importante, en valores como la competitividad y la rivalidad con el otro. Para el profesor Humberto Maturana, en esta cultura patriarcal “lo individual y lo social se contraponen, porque lo individual se afirma en las conversaciones que legitiman la apropiación y negación del otro en la valoración de la competencia y la lucha...”⁹ Dado lo anterior, las conversaciones habrán de reflejar esta suerte de tensión que subyace a las relaciones entre las personas, y se constituirán en otra forma en la que se manifiesta esta competitividad. De hecho, nuestra cultura patriarcal occidental se

caracteriza, como red particular de conversaciones, por la valoración de la guerra y la lucha, en la aceptación de las jerarquías, de la autoridad y el poder, y en la justificación racional del control del otro, a través de la apropiación de la verdad. En este contexto las personas suelen creer que es válido servirse de, prácticamente, cualquier medio para lograr vencer en esta “competencia”.

Considerando lo anterior, el uso de los vicios se constituye como una herramienta con más de una ventaja puesto que, por un lado, es sumamente eficiente ya que en muchos casos logra que al menos en apariencia se gane la discusión o se imponga una opinión determinada y por otra parte, se logra quedar en la impunidad puesto que, ya que el uso de estos vicios conversatorios suele no ser detectado por quien es víctima de él (por la forma “escondida” en que actúan); muchas veces recurrir a ellos no tiene sanción alguna e incluso puede ser considerada como una persuasiva técnica de discusión.

CONCLUSIONES

Para nosotros, estos vicios conversatorios van en contra de lo que debiera ser la comunicación, que tienen que ver con “poner en común” y con compartir (del latín COMMŪNIS). En este proceso cada persona contribuye con algo y lo hace común, con la intención de que todos lo conozcan y al mismo tiempo, pertenezca a todos. Creemos que es, precisamente, este “poner en común” el que se altera cuando las dinámicas de conversaciones se tornan viciosas, puesto que ingresan a ella elementos que alguno de los interlocutores, con o sin intención, ha introducido de manera no totalmente clara, a fin de salir de una situación que para él resulta molesta o por querer imponer una determinada opinión.

Al hablar se deben decir las cosas tal como son ellas mismas¹⁰ y tratar que nuestro interlocutor entienda qué es lo que le estamos comunicando. Esta “experiencia común” se constituye en un *a priori* que permite construir las bases del compromiso que implica todo acto comunicativo; compromiso con lo que digo y con lo que escucho. Con lo primero, porque cuando digo algo me comprometo con su veracidad¹¹ y lo segundo, porque el acto de escuchar también implica una responsabilidad y un genuino interés en lo que recibo; de ahí se desprende el hecho que, a futuro, deba responder sobre lo que he escuchado. Este “contrato implícito” que se establece entre los interlocutores, requiere transparencia y claridad de cada una de las partes para que sea válido.

Consideramos necesario mejorar nuestras destrezas comunicacionales y la forma que tenemos de vincularnos con el mundo, que es preferentemente una relación lingüística. El desarrollo de este tipo de destrezas puede contribuir a mejorar nuestras relaciones

interpersonales y la inserción que tenemos en un mundo eminentemente social. Para nosotros la mayor parte de los problemas que afligen a las personas se relacionan con la forma que tienen de comunicarse y, en concreto, con sus conversaciones. De aquí la importancia de aprender a comunicarnos mejor, de tener conversaciones en donde prime la asertividad, la transparencia, el respeto y la confianza.

Finalmente, creemos que el tema de las “errores comunicacionales” no es menor, puesto que se encuentra detrás de la gran mayoría de los problemas que tienen las personas en (y a) distintos niveles. Las personas suelen desconsolarse y estar tristes por problemas que muchas veces son, desde nuestra perspectiva, evitables e incluso, prescindibles. Para nosotros, el sufrimiento es lingüístico y éste, la mayor parte de las veces se asocia a la “representación” de los problemas más que a ellos mismos en su realidad más íntima. Por esto último, creemos de suma importancia para la Psicología como ciencia, volver por un momento, la atención al tema de la comunicación y, en particular, al de las conversaciones y las muchas dinámicas viciosas que ocurren en ella.

REFERENCIAS

¹ Al respecto véase Echeverría, R.; *Ontología del Lenguaje*. Dolmen Ediciones, S.A., Santiago³, 1996, p. 31- 36

² Schopenhauer, Arthur; *Dialéctica Erística o el Arte de Tener Razón Expuesta en 38 Estratagemas*. Editorial Trotta, Madrid, 1977

³ Con relación a esto, véase Maturana, H.; *Desde la Biología a la Psicología*. Ediciones Fundación Synthesis , Santiago, 1993, p. 150

⁴ Al respecto véase Echeverría, R.; Op cit., p. 127-128.

⁵ Al respecto véase www.psicolibro.com/opinion.html

⁶ Al respecto véase Watzlawick, P.; Beavin, J.; Jackson, D.; *Teoría de la Comunicación Humana*. Editorial Herder, Barcelona, varias reimpresiones, pág. 47

⁷ Bentham, J.; *Tratado de los Sofismas Políticos*. Editorial Leviathan, Buenos Aires, 1986, pág. 10

⁸ Es de suma importancia destacar que todos los vicios que interesan a esta investigación, se insertan en un contexto mucho más amplio que el momento preciso en que ocurren y no puede reducirse la búsqueda de un conflicto ligado a ellos, a una conversación específica.

⁹ Maturana, H.; *El Sentido de lo Humano*. Ediciones Pedagógicas Chilenas, Santiago, Chile, pág. 138

¹⁰ Al respecto véase Giannini, H.; *La “Reflexión” Cotidiana*. Editorial Universitaria, Santiago, Chile, 1988, pág. 167

¹¹ Recordemos el Principio de Cooperación de Grice, que en su máxima de Cualidad nos dirá: “No diga algo que crea falso”. Al respecto véase Escandell, M. V.; *Introducción a la Pragmática*. Ediciones Antrhopos, Barcelona, España, 1993, pág. 93- 95