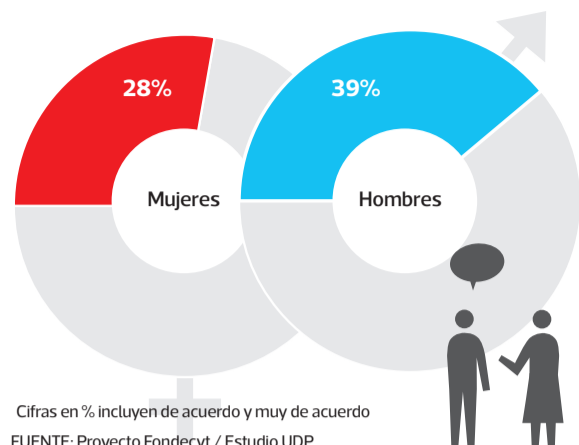


Me gusta desafiar lo que otra persona dice, sólo para ver qué más dirá.

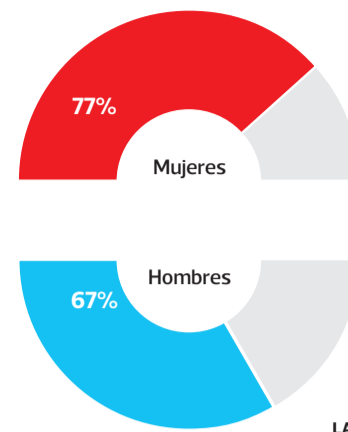
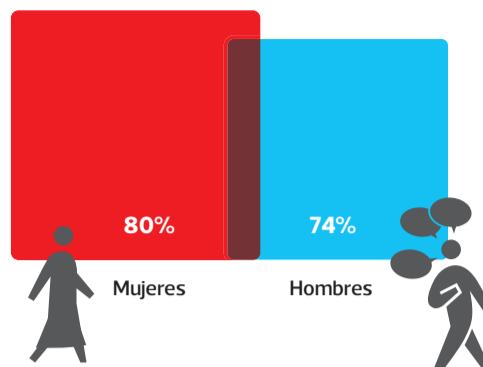
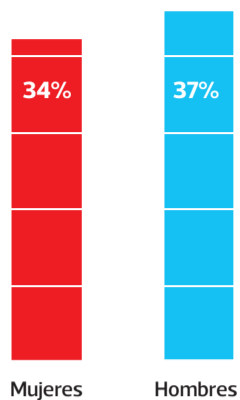
Argumentar exitosamente es una manera de dominar a la otra persona.

Pienso que en una discusión es importante ser flexible.

Las discusiones implican cooperación de las partes involucradas.



Cifras en % incluyen de acuerdo y muy de acuerdo  
FUENTE: Proyecto Fondecyt / Estudio UDP.



LA TERCERA

## Los argumentos (para no discutir) de los jóvenes

Nuestra cultura de evitar los conflictos y ser tan desconfiados ha hecho que los jóvenes, a la hora de discutir, más que la negociación, busquen beneficios personales como demostrar su capacidad intelectual. Esta es la conclusión de dos recientes estudios. TEXTO: Noelia Zunino

**“TIENES TEJADO DE VIDRIO”, “como dijo el experto mundial...”**, “a buen entendedor, pocas palabras”... Son las frases típicas que escuchamos en la televisión cuando se discute un tema valórico o político o en la junta con amigos sobre posiciones divergentes. Son frases y dichos que usamos para contraponer nuestra idea, para evitar que el otro me desprestigie frente a terceros... en definitiva, para ganar la batalla de la discusión sin llegar a puntos medios.

Creemos que mostrándole al otro que hizo lo mismo tiempo atrás, abusando de la opinión de un experto o los ataques personales, lo lograremos. Lo cierto es que todos estos argumentos son considerados falacias. En términos argumentativos, no sirven para ganar una discusión. Menos, para llegar al valor principal de todo conflicto: la negociación.

Irónicamente son los que más utilizamos acá. No somos buenos argumentando, dicen los expertos, porque tenemos la cultura de evitar los conflictos: “Aquí no pasa nada, todo está bien”. Y cuando los enfrentamos, creemos que la discusión no llegará a ninguna parte y se cae en esta retórica de querer ganar.

En la teoría decimos que estamos abiertos al diálogo. En la práctica, creemos que tiene más costos negativos que positivos. Y si hay un grupo que tiene mayor convicción sobre esto es la juventud. La frase *¿y para qué?* es el mejor de sus argumentos: para ellos en las discusiones no suele haber una resolución de conflictos. Tal es así que 47% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo con la frase “las discusiones implican una solución exitosa de los problemas”. Por el contrario, el 41% de los jóvenes afirma que ocasionalmente, frecuentemente o casi siempre, discutir con una persona crea más problemas que los que resuelve. Esta es una de las principales conclusiones de dos estudios realizados en Chile (Fondecyt: *Valor, función y complejidad argumentativa en estudiantes universitarios: el caso en las regiones de Coquimbo y Metropolitana* y *Valor y función de argumento y argumentación en jóvenes chilenos de educación superior: el caso en la ciudad de Santiago*, financiado por la U. Diego Portales) que indagaron en casi 400 universitarios cómo argumentan cuando discuten.

“Los jóvenes universitarios no creen que discutiendo se resuelven los problemas. Hay una reticencia a argumentar que viene desde la casa y la educación”, dice Cristián Santibáñez, investigador del estudio y académico del Centro de Estudios de la Argumentación y el Razonamiento, de la U. Diego Portales.

Aquí las principales conclusiones del estudio.

**Discutir para tener beneficios propios:** para los jóvenes, las controversias no tienen la finalidad de resolver diferentes puntos de vista. Y como exponer sus razones no asegura llegar a consenso, cuando discuten, más que un beneficio colectivo, buscan el individual.

En parte, esta connotación negativa a argumentar la fuimos aprendiendo desde niños. “Come y calla” o “si no comes vendrá el viejo del saco”, es lo que nos han dicho (y hemos repetido) cuando estábamos frente al intragable plato de guatitas. “Siempre hay una amenaza por detrás en la cultura argumentativa chilena. Usamos la amenaza porque provoca una reacción inmediata. No enseñamos a argumentar para convencer al interlocutor”, explica Santibáñez.

Por tanto, con esta práctica, la finalidad de llegar a la negociación en una disputa no es válida para los jóvenes. Para ellos argumentar es más bien instrumental: 74% está de acuerdo o muy de acuerdo con que las razones que expone en una discusión le sirve para mostrar su capacidad intelectual y 93% para demostrar lo que cree. Y aunque en menor porcentaje, las discusiones también son un juego: 35% dice que utiliza sus argumentos para provocar.

**Creen en la cooperación, pero desconfían:** en la teoría, el 77% dice que es importante en una discusión ser flexible y otro 72% declara que es importante la cooperación entre las partes involucradas. Sin embargo, según Santibáñez, esas respuestas son el resultado de las preguntas políticamente correctas. Porque en preguntas menos explícitas se evidencia cómo, en la práctica, la desconfianza hacia la otra persona está presente en las discusiones: el 78% cree que el otro utiliza argumentos para mostrar sus capacidades intelectuales y 35% cree que argumentar exitosamente es una manera de dominar a la otra persona.

**Menos diálogo:** en el estudio se encontró que debido a esta connotación negativa sobre los conflictos, los jóvenes tienen una menor apertura a discutir con argumentos. Fabio Paglieri, investigador del Instituto de Ciencias Cognitivas y Tecnológicas en Roma, Italia, dice que esta menor apertura al debate podría darse por dos factores. En primer lugar, porque los jóvenes no sabrían dialogar. La falta de habilidades argumentativas, explica, provoca que eviten las discusiones para no tener resultados negativos, como el desprestigio. Y para saber discutir, hay que estar informados (según el Instituto Nacional de la Juventud, el 54% de los jóvenes declara no saber qué tipo de sistema electoral rige para las elecciones presidenciales).

En segundo lugar, podría ser que no quieran participar en discusiones porque encuentren que carecen de sentido. Es ahí cuando aparece el *¿para qué?* (a un mes de las elecciones municipales del año pasado, el 54% de los jóvenes declaraba que en los últimos 30 días no había hablado con nadie de política, según Injuv). “Estas dos razones no son excluyentes. Los jóvenes pueden ser, al mismo tiempo, menos capaces y menos inclinados a participar en el debate”, dice a **Tendencias** Paglieri.

**Mujeres más cooperativas:** aunque todos valoran la flexibilidad en la discusión, las mujeres son quienes ven un mayor beneficio en esta actitud. De hecho, a mayor edad, más identificadas se sienten con la cooperación y la búsqueda de consensos (**ver infografía**). Debido a esta actitud, según un estudio de la U. de McMaster en Canadá, ellas tienden a ser mejores líderes, porque tienen un enfoque más cooperativo a la hora de tomar decisiones.

**Hombres dominantes:** ellos, en cambio, tienden a querer dominar la situación y a desafiar al otro para ver la reacción (**ver infografía**).

Ya en 1992 un estudio concluía, tras analizar a más de 100 personas, que los hombres interrumpían más seguido que las mujeres y utilizaban la técnica de subir el volumen para enfatizar los puntos. Esto, según los expertos, para poder dominar la situación. Incluso en reuniones laborales encontraban que ellos hablaban más que las mujeres.