

No. 55

Gerd. B. Achenbach

“El arte de saber conversar”

Ponencia para el 20 aniversario de la “Sociedad para la conducción de conversaciones en idiolecto” (GIG)

Würzburg, 5 – 7 de mayo del 2005

Tema del Congreso:

“La lengua en la vida cotidiana del profesional”

Muy estimados Damas y Caballeros:

Antes que nada quiero hacer, lo que corresponde hacer de todas maneras: Quiero agradecerles por su amable invitación para hablar aquí *donde* ustedes, hablarles *a* ustedes, y esta tarde incluso hablar *con* ustedes, por lo menos con algunos de ustedes.

Por eso: muchas gracias.

Bueno, ¿y ahora? Ahora en segundo lugar voy a hacer lo que en realidad también corresponde. Voy a anunciarles lo que les espera en los próximos 40 minutos, es decir, de qué se supone que hay que hablar, cuando se habla del “arte de saber conversar”. Siendo el caso en realidad que..... -esta expresión “cuando se habla del “arte de saber conversar” lleva a confusión, pues sugiere que el concepto ya forma parte de la conversación de la gente, lo cual no es el caso. Mas bien, recién quiero iniciar la conversación sobre este concepto, al igual que hace tiempo a su vez también hice con el término hasta entonces aun desconocido “el arte de saber vivir”.

Por eso, antes aun cabe preguntarse: ¿Por qué “el arte de saber conversar”? ¿Por qué no mas bien “La conversación profesional” o “ La profesión del conversar”? Un título que hubiera estado cercano al tema de su congreso. ¿Acaso “el profesional” no es según el sentido común “el que sabe”?, de donde se desprende que “profesión” y “el arte de saber” son exactamente lo mismo. Coloquialmente se diría en este caso: Ese es un profesional, ese sí sabe.

Pero – a lo mejor ustedes ya han notado en qué consiste la trampa, que trato de esquivar con el título “el arte de saber conversar”: ¿Acaso realmente – y sobre todo: acaso en todos los casos diremos de alguien que sabe algo, *ya que* es su oficio, *porque* es su profesión?

De ser así, bastaría con tener el dato de que alguien tiene una profesión, para con ello dejar establecido también, qué es lo que sabe y cuánto sabe.

Pero sabemos claro está: Hay en toda profesión y entre todos los profesionales, los que saben y los que no saben, maestros y chambones, como se dice popularmente. O sea que existen aquellos que son “buenos” en su profesión y otros que son “mejores”, y también otros que son “especialmente buenos”, y otros, por otra parte, que son simplemente promedios, y algunos “peores” o simplemente “malos”. Hay el experto experimentado y el que se inicia en su disciplina, etc., etc. – En todos estos casos el “arte de saber” es la medida con la que los estamos evaluando como profesionales, lo que no es posible en sentido inverso. Porque, el hecho de si alguien es “bueno” en un asunto y si es un “conocedor”, no se decide por si el tipo es un experto y si se desenvuelve profesionalmente en su asunto.

Como ven, así por lo tanto obviamente, tampoco toda conversación que se desarrolle “profesionalmente” es una buena conversación, una conversación bien llevada. Más bien, incluso es posible pensar al revés, que las conversaciones justamente son *malas* conversaciones, *porque* son las conversaciones de profesionales.

En todo caso no vamos a poder excluir simplemente esta posibilidad. Pues ¿acaso no es esta la experiencia que hacemos hoy en día cuando, por ejemplo, miramos o escuchamos o nos sometemos a los llamados “Talkshows” que están llenos de rondas de conversación de expertos? O – y esto a lo mejor sea justamente el problema mas serio – o ¿podría ser acaso, que las conversaciones se dañan por la rutina, que por lo menos en parte, es la adquisición de los profesionales?

Baste esto en lo concerniente a la pregunta que hemos adelantado y como alusión a la justificación de este insólito título y que por lo tanto requería de explicación.

Y ahora, como prometido, voy a señalar de modo sinóptico, lo que a continuación habrá de convertirse en el tema de conversación:

Esto es lo siguiente:

Escuchar es el alma de la conversación.

Un dicho alemán dice: “Charlar se aprende antes que escuchar.” Y por cierto, “oír” también se aprende antes que “escuchar” al otro. El mero oír es un don de la naturaleza, el saber escuchar al otro en cambio es una virtud de la cual solo disponen unos cuantos, pues no es que le corresponda a nadie, tiene que adquirirse como una capacidad, o, dicho en otras palabras: Se aspira a saber escuchar, saber escuchar al otro es un asunto del arte de saber conversar.

En sus “Afinidades electivas” Goethe ha hecho anotar esto en su diario de una manera impresionante a Ottilie:

“Darse a conocer es naturaleza; captar lo que se da a conocer, tal como se nos es dado, es educación”

Y es algo más. En efecto justamente es la base de toda conversación. Si hay dos, y uno de los dos habla, pero el otro no le escucha, entonces de esto no surge un diálogo. Sí, incluso uno podría decir a modo de introducción que: Un diálogo empieza con la disposición y la capacidad de escuchar al otro. *Éstas* son las que determinan el inicio, *no* el hablar.

¿Por qué?

Si empezara con el hablar, el inicio se daría por aquello que sería posible aún sin el otro: Puedo hablar solo, pero escuchar solo lo puedo hacer escuchando a otro. El que habla recién habla a modo de diálogo, cuando encuentra un oyente. Y prefiero en nuestro caso no hablar de oyente, sino de alguien que está escuchando. Pues este término derivado mantiene incuestionablemente la cercanía al verbo, a la palabra que indica la acción, es decir al “estar escuchando”, y de esto es de lo que se trata, de que escuchar al otro ha de entenderse como acción y como actividad.

“Escucha pacientemente a aquel que está hablando contigo”, dice el sabio Heykar en “Las mil y una noches”, “y no te apresures en interrumpirlo. No se empieza una conversación con respuestas.”

La Rochefoucauld, el moralista francés, pensaba que “una de las razones por las que tan pocas veces se encuentra a personas que al conversar se muestran agradables y

razonables”, es “que casi no hay nadie, que no esté pensando más, en aquello que él mismo quiere decir”, que en aquello que se le está diciendo. Las personas mas “refinadas y prudentes” se conforman con poner un “gesto de atención mientras que sus ojos” reflejan cómo hace rato ya están pensando lo que dirían o alegrarían por su parte. Cuando decía que es parte del “arte de saber conversar” primero “saber escuchar al otro”, quiero agregar que en caso extremo este escuchar puede ser un largo y “profundo” silencio.

Así suele suceder de vez en cuando, que un invitado a la Consultoría Filosófica, después de haberme hablado y relatado un buen rato acerca de sus problemas, me dice: “Pero, y usted no dice nada.” Lo que por mi parte me hace por ejemplo ofrecerle la información: “Sí. Tiene usted razón - estoy reflexionando.” De lo que se desprende en todo caso, que escuchar al otro exige por parte nuestra, entenderlo, lo cual es más que oír lo que dice. Más bien quiere decir, que lo que él me está comunicando, me hace pensar. Lo que el *piensa*, yo lo someto a reflexión, y de alguna manera lo vuelvo a pensar. Y esto es algo distinto a preocuparse “por una serie de ideas”, como se dice, o a dejarse llevar por ideas, como también se dice. En otras palabras: Lo que me dijo, no es para mí solo un motivo, para decir ahora algo por mi parte, sino que ante todo, y mientras estoy siendo el que está escuchando al otro – trato de entender, cómo es que se está tratando de hacer por mí, cómo es que desea ser entendido. Es decir, entender cómo es que él mismo se comprende. Pero esto no “está sobreentendido”, como se dice, y de ninguna manera hay que suponer que el modo como él se da a entender corresponde al mío, es decir, a como yo me hago entender. De modo que no hay que suponer que pudiese ser posible una comprensión más o menos “directa”.

Esta relación, el que trate de comprender en tanto persona que está escuchando, cómo es que él se comprende por su parte, se ilustra en la Consultoría Filosófica con un símbolo. De costado entre los dos sofás, entre los que está sentado por una parte allá mi invitado y, por otra, yo acá como su compañero de diálogo, en la pared está colgado un espejo más o menos en la mitad de la distancia entre nosotros. En ese espejo puedo ver a mi visitante, que ha tomado asiento frente a mí. Pero lo veo tal como él mismo se suele ver en el espejo, esto es: con los lados invertidos. Y esto se expresa mediante el siguiente símbolo: La vista del otro, tal como lo tengo directamente frente a mí, cara a cara, debe “reflejar” el diálogo – justamente como un espejo. Esto me permite entrever lo “sobreentendido” de mi visitante, dentro de ciertos límites, dentro de un cierto marco –tal como el espejo que también está enmarcado y solo muestra un sector.

Habrán ustedes oído incidentalmente que estoy haciendo hincapié con énfasis en las limitaciones. Que digo por ejemplo: “dentro de cierto marco”, o “dentro de ciertos límites”, que tampoco es que yo *sepa*, como es que el otro se comprende a sí mismo, y que en todo caso de lo que se trata es de “*entrever*” algo de ello.

¿Por qué tanto cuidado? Acaso no hay suficientes teorías a mano que nos ofrecen las herramientas para descifrar al ser humano? Sí, quiero responder a eso, si bien eso es cierto, hay que fijarse sin embargo, en que las teorías en todo caso descifran al *ser humano*, pero nunca a ese *individuo*, con el que estamos hablando. Pero sólo con ese individuo único, sin embargo es posible siquiera un diálogo. Sin embargo en el diálogo no comprendo al otro porque se o porque he estudiado, como es que otros han comprendido a los seres humanos y como han resumido su comprensión en teorías, sino

a través de estar atento de cómo es que el otro se me da a conocer, en general en realidad solo como es que desea dárseme a conocer.

Pues este es el siguiente problema de todo diálogo: No solo para el que escucha es difícil comprender al otro y en todo caso posible solo dentro de ciertos límites, sino que lo mismo vale para aquel que quiere dárse nos a conocer, esto es, que le resulta difícil hacerse entender y en todo caso lo logra solo dentro de ciertos límites. Por eso, si por ejemplo un oyente muy suelto de huesos asegura con buena intención pero irreflexivamente: “Sí, sí, sí he comprendido bien. Comprendo muy bien”, etc. está tomando a la ligera, lo que al otro le resulta difícil. Y en ese sentido justamente *no* ha comprendido al otro en su apremio, que es el de expresarse apropiadamente.

A estas dificultades se puede decir que le hace justicia el reconocimiento de Schleiermacher, que opinaba con respecto al “verdadero” diálogo, que antes que nada formaba parte de él la conciencia de que la comprensión y el comprender al otro es una exigencia terrible, que nos sobreexige a todos, y también al conocedor. O dicho de otra manera: El conocedor es el que es consciente de esta sobreexigencia. Lo reconocemos en este hecho. Y por eso su reconocimiento es el inicio de que nosotros en tanto que estamos escuchando al otro, en todo caso comprendamos “algo”, quizás “algunas cosas”, a veces “un poco” y algunas cosas “de manera preliminar”, pero nunca comprendemos sin embargo “todo” y menos aún “todo completamente”. El arte de saber conversar empieza con el hecho de que yo comprenda, qué tan difícil, cuán extraordinariamente poco frecuente, es decir, cuán improbable en realidad sea el verdadero comprender. Sin embargo *quien* haya comprendido esto, empieza por lo tanto primero por escuchar bien al otro y con atención. Con eso le muestra al otro respeto. Goethe entendió esto en este sentido y lo expresó con una insinuación sutil al teologúmeno transmitido en la carta al amigo Lavater en el dicho:

“Individuum est ineffabile”¹

¿Y yo? Espero que me den la oportunidad de quedarme todavía un poco en esta entrada al diálogo, en el escuchar, para seguir diferenciando un poco más y ver qué es lo que está en juego y que fundamenta el arte de saber conversar.

Dejar entrar el sosiego

Escuchar, decía yo, no es una pasividad, sino más bien actividad extrema; y esto es tanto así, que quiero agregar ahora, que para ella habría que inventar especialmente una nueva palabra. Tengo una propuesta para esto: A este escuchar al otro, en tanto que es la verdadera virtud de la conversación, yo lo llamaría “Dejar entrar el sosiego”.

Al proponer esto claro que sé, que mi propuesta muy probablemente no tenga mayor éxito. Y es que introducir conceptos nuevos no es poca cosa. A pesar de eso, quiero permitirme hacer esta recomendación y explicar por qué me gustaría esta expresión, si es que existiese.

“Dejar entrar el sosiego”: eso hace pensar antes que nada en el sosiego. O sea que recuerda a aquella gran virtud de los sabios griegos y los prudentes romanos, sin la cual no se puede decir que alguien realmente esté escuchando. No solo que lleva al oyente a “dejarlo” al otro, es decir, dedicarle un tiempo y calma, para que pueda terminar de decir, aquello sobre lo que había empezado a hablar; sino que el sosiego es también

¹ Goethe-WA-IV, Tomo 4, p.300

necesario en tanto que es la capacidad de tomar distancia momentáneamente de los propios deseos, pensamientos e ideas, tomar cierta distancia de si mismo – por lo menos mientras que somos los que estamos escuchando. Porque escuchar significa: estar “con el otro” y a su vez “estar en el asunto”, es decir estar con lo que es “el asunto” en este preciso momento.

Si sin embargo lo propio de uno se entromete con demasiada persistencia, el escuchar al otro se convierte en un suplicio y al que habla también se le convierte en un suplicio el hablar. A esto Peter Sloterdijk se le ocurrió referirse de broma con el giro malicioso: “El que no quiere oír, se deja sentir.” ¿Y quién es el que no se deja sentir? Aquel al que a cualquier precio los asuntos en su propia cabeza le son más relevantes, que aquello que pudiera llegar a enterarse del otro.

Pero volvamos al término artificioso propuesto por mí, al “Dejar entrar el sosiego”. ¿Acaso no suena en él también el término que indica actividad “dejar entrar”? Me parece que sí, e incluso de modo doble: Por una parte de modo transitivo en tanto “dejar entrar” al otro – lo dejamos penetrar en nosotros de manera figurativa cuando lo escuchamos-, y luego está también el modo reflexivo en tanto “dejarse llevar” por el otro, esto es: En tanto que realmente escuchamos al otro, nos dejamos llevar por él.

¡Y algo más! Es como si todas las evocaciones de sentido y todas las asociaciones, que la palabra alberga en sí fuesen bienvenidas. Si escuchamos al otro, no solo nos dejamos llevar *por* el otro; en sentido estricto el que escucha más bien se compromete *con* alguien. Sabemos cual es el significado fundamental que le corresponde a este aspecto en la diplomacia por la paz: El que se sienta en la mesa de negociaciones y se limita aunque sea solo a oír a su oponente, ya se está comprometiendo con él; incluso si se quedase en el oír y no llegase a escuchar al otro.

Me parece, sin embargo, que aquello que realmente más justicia le hace al concepto de “escuchar al otro” es lo que se elucida con la imagen muy común que dice del que escucha que le “presta” “oídos” al que está escuchando.

El que observa esta metáfora como si se topase con ella por primera vez observará: ¡una imagen insólita! esto de “prestarle su voz a alguien que no sabe hablar por sí mismo”- eso se entiende fácilmente. Así resulta que alguien intercede por otro, hablando con su boca por el otro, y se vuelve su intercesor.

¿Pero prestar “oídos”? Acaso aquel al que estoy escuchando no tiene oídos él mismo y necesita de los míos de repuesto? Claro que no. Y sin embargo hay que tomar esta imagen rigurosamente.: Cuando le presto mi odio a otra persona, mi oído le pertenece – aunque sea sólo a modo de préstamo – es *su* oído. Aunque cabe anotar: Le “pertenece” solo por un momento, sin que llegue a ser una propiedad suya, con la cual pudiera hacer lo que quisiera. Es un oído *prestado*, y justamente *no* es el propio. Desde el punto de vista de aquel, que tuvo la suerte de encontrar a alguien que lo escuche, esto quiere decir: Allí hay un oído que escucha, *como si* me perteneciera a mí, y sin embargo no es el mío. Me pertenece, en tanto me escucha y sin embargo no es un uno solo conmigo – porque de lo contrario sería como si estuviera monologando. O: El que me escucha, está cercano a mí y está “conmigo” y al mismo tiempo es un otro, sólo me ha prestado su escuchar.

Supongo que no hay nada mejor que esta imagen de los oídos prestados para expresar que solo escucha al otro, aquel que no oye lo que quiere oír, sino lo que el otro deja que los demás oigan sobre él.

Lo escuchado, aprobación y contradicción

Pero cabe decir, si queremos dar un paso más, que ésta es la premisa de toda contestación, de toda objeción, de toda réplica y de todo esfuerzo por mover al otro, en tanto esto llegase a ser necesario. Blaise Pascal vio esto con claridad. Cito:

“Si uno quiere enfrentarse a otro y mostrarle que está equivocado, hay que tomar en cuenta desde qué lado el otro está viendo el asunto. Porque desde ese lado el asunto suele ser cierto; y esa verdad habrá que concedérsela, pero luego habrá que mostrarle el lado desde el cual es falso. Con esto quedará satisfecho, porque ve, que no se había equivocado, que solo se le había pasado ver el asunto desde todas las perspectivas.”²

Esto parece ser la regla para llevar una buena conversación, cuya validez es tan imperecedera –esencialmente y ahora en especial aplicándola a la conversación en la consultoría- que Walter Benjamin pudo decir casi lo mismo siglos después, y por cierto, lo dijo de una manera tan precisa y contundente, que no puedo evitar que en toda oportunidad que se me ofrece, cite este pasaje sin recortarlo. Por eso lo voy a volver a hacer ahora.

Su consejo a la conversación en la consultoría, que publicó como parte de su “Suite Ibicenca” decía:

“No hay que desaconsejar. Aquel al que se le pide un consejo, hace bien en averiguar primero la opinión propia del que pregunta para pasar luego a corroborársela. Nadie está muy convencido de que otra persona tenga una mayor inteligencia que uno y por eso pocos solicitarían consejo si el propósito de ello fuera seguir a un extraño. Más bien a su propia decisión, que ya han tomado en silencio, la quieren conocer desde el otro lado, por decirlo así, a modo de “consejo” del otro. Le están pidiendo a usted esta representación y tienen razón. Porque lo más peligroso es lo que uno ha decidido poner en acción “consigo mismo”, sin haberlo tamizado por el hablar y el replicar. Por eso al que busca consejo, ya se le ha ayudado la mitad, y si éste se propone hacer cosas equivocadas, entonces es mejor, darle la razón con cierto escepticismo, que contradecirlo de manera convincente.”³

El buen aconsejado se retira a consultarse a sí mismo, el buen consejero le ayuda en esto. Ese es el sentido de la conversación aconsejadora. Y me parece sugerente y apropiado esbozar, a través de una pequeña amplificación del Texto de Benjamin, algunas características del arte de saber conversar con miras a la conversión aconsejada: Entonces:

“Aquel a quien se le solicita consejo...”, Benjamin empieza bien con aquello con lo que debe empezar todo consejo: tiene que ser solicitado. Un consejo no solicitado, es pesado, e incluso ridículo. En “El marido ideal” de Wilde, se dice que un buen consejo es algo que siempre se le pasa a otro. Eso sería lo único que se podría hacer con él.

Igualmente cierta es la segunda recomendación de Benjamin: Lo primero que hay que averiguar es “la opinión propia del que pregunta“. Así, aquel al que se le pide un consejo, en tanto persona que escucha, tiene que satisfacer antes que nada las exigencias sobre las que nos hemos exployado con suficiente claridad en la primera parte, me parece. Pero ahora la pregunta: ¿Qué es lo que “hay que averiguar”? ¿La “opinión propia” del que solicita consejo, como dice Benjamin? ¿A lo mejor “ya había tomado su

² Pascal, Pensées No. 9

³ Benjamin, W. Illuminationen, 1980, p.318

decisión en silencio”? La experiencia en la Consultoría Filosófica me enseña, que muy pocos solicitarían consejo si ya tuvieran una opinión, en la cual confiaran, o si ya hubiesen tomado una decisión a medias, de la cual sólo quisiesen que fuese reforzada. Normalmente el desorientado está mas bien algo perplejo, y no le está claro, qué es lo que debe pensar, ni conoce bien su propia historia, ni sabe cómo seguir para adelante en ella. Lo que se le pide acá al que aconseja es que sea un descubridor: como lector de jeroglíficos tiene que descifrar, hacia donde apunta esta historia.

Porque lo que se busca como consejo, es culminar con sentido, o por lo menos continuar con aquello que se ha venido desarrollando hasta ahora como la historia del desorientado. No tanto tiene la esperanza que el que aconseja sepa de qué se trata, pero sí, que sepa como continuar. Y aún si no conociese la “solución”, ya se habría conseguido bastante, si supiese cual nudo es el que hay que desatar. La vida en la que el desorientado se encuentra entrelazado, se le ha enredado.

Entonces podrá empezar aquel “discurso a favor y en contra”, por la que el buen aconsejado deja pasar sus pensamientos “como por un filtro”. El cuadro es excelente. Quien busca el consejo de otro, *se aconseja con él*, y sin embargo esa otra persona, que le “presta oídos” como dijimos, no sólo es estadista y menos aún es alguien que sólo escucha pacientemente. Más bien todo depende ahora de si, el que cuenta la historia, escucha su propia historia de manera diferente, con ese otro oído que “se ha prestado” del que aconseja. Y si es un oído fino, sensible, el que lo está escuchando, como si fuese él mismo el que escucha, entonces ahora percibirá una serie de tonos intermedios, bajos y altos, que hasta ahora se le habían pasado desapercibidos en su propia “versión” de su desgracia o infortunio.

Pero sobre todo la entrevista con el que aconseja, como decía Benjamin, se le convertirá en “filtro”, por el que no pasa la primera cosa que arbitrariamente se le ocurra, sino únicamente el pensar depurado y la decisión examinada. Para eso es necesario, que el que aconseja sea alguien, que no tiene claro qué hacer, sino que al igual que el que está buscando un consejo, esté buscando qué hacer. Así como solo al que tiene vocación de escritor, le cuesta escribir, así solo es un buen consejero, quien sabe que un buen consejo no es solo “muy valioso”, sino que es escaso y tal vez solo en caso excepcional acertado. El consejo arrojado ya listo, es sin embargo rechazado con justa razón. El consejo “general” no responde a la desgracia, que solo se entiende si se la comprende como única e irrepetible. “No se trata de manera universal, lo que Dios quiso que fuese esencialmente distinto.” Nos dice Gustav Thibon.

Pero ¿qué pasa con la sentencia concluyente de Benjamin, de que si el que busca consejo tuviese en mente hacer algo errado, sería mejor reforzarlo con cierto escepticismo que contradecirlo de manera convincente? ¿Será posible que me adhiera a este pensamiento? Sí, porque con esto se afirma que, el que busca consejo, es el autor de su vida y también sigue siendo el aconsejado. El hecho de que el que lo aconseja, lo refuerce con escepticismo, es una réplica suficiente, y lo puede llevar a pensar. Más que eso es perjudicial.

“Uno busca un partero para sus pensamientos”, según Nietzsche en “Más allá del bien y el mal”, “y el otro a uno al que pueda ayudar: así empieza una buena conversación.”⁴

⁴ No. 135

Tal vez ese sea el secreto de una conversación conducida con maestría, por lo menos si es una conversación para aconsejar.

Ayudar a parir. Una breve retrospectiva a Sócrates

Con esta expresión clave que me presté de Nietzsche, es decir, ayudar a parir, me abrí la posibilidad de todavía finalmente echar una mirada retrospectiva a los inicios de todo arte de ayudar a parir. Y a estos inicios usualmente los vinculamos con el nombre de Sócrates y el arte de las parteras o la mayéutica.

A esto hay que recordar antes que nada que los diálogos de este primer maestro del diálogo no eran producciones para la unanimidad, ni disposiciones para el consenso, sino más bien, el examen altamente riesgoso de las opiniones comúnmente aceptadas, las visiones interiorizadas, los juicios tradicionales, los valores venerados por la tradición, las costumbres y normas sagradas y todas las demás máximas usuales- en breve: el diálogo socrático se introduce al mundo como una conmoción e inestabilización, que pone en tela de juicio con astucia la posesión de la verdad por parte de los que poseen opiniones. Con la aseveración irónica de que él, Sócrates, quería llevar a sus co-dialogantes a la seguridad de una base sólida pisando tierra, para que tuviesen un sostén bajo los pies, en realidad los ha llevado a pisar hielo resbaladizo con sus preguntas sobre “¿Qué es..?” y su insistencia sobre qué cosa es en realidad una cosa en esencia y en verdad.

Permítanme aquí introducir un comentario, que pretende explicar históricamente, lo que podemos esperar hoy en día de un buen diálogo. Es decir:

El gran sueño, que tal vez ya soñó Sócrates – así como después de él numerosos otros grandes maestros del pensar filosófico – fue probablemente llegar a través del diálogo a resultados de la razón válidos-concluyentemente, los cuales después de haberse adquirido, en tanto verdades fundantes y fundamentos que se introducen sólidamente, serían retirados de otros diálogos. A éstos más bien debería recaerles el papel de la piedra angular indiscutible, o deberían ayudar a resolver disputas posteriores en tanto instancias de referencia inasibles. Lo cierto sin embargo es que incluso los diálogos filosóficos más rigurosos nunca llegaron a unos resultados tan magníficos – lo que significa en consecuencia: Tenemos que estar preparados para aceptar que si bien *los diálogos* van a durar y permanecer, no así los resultados, que algunos esperan de éstos, y que éstos solo destacan de vez en cuando.

Por eso es posible también- que siglos después de Sócrates, o mejor milenios después- uno de los mejores de nosotros, el filósofo Robert Spaemann, pueda explicar, que el asunto de la filosofía no es facilitar las soluciones, sino hacer más difíciles los problemas. Ese es el principio del arte de saber dialogar, y dice así: Sondar la verdadera profundidad de los problemas; eventualmente descubrir también e incluso su carácter abismal al que no llega ninguna plomada; entenderlos en su complejidad, tal vez porque solo se dejan entender como entrelazados con otros problemas o como descendientes de dificultades pasadas; o también simplemente como preguntas que sin dejar exponer su interior, lo “contienen”.

¿Acaso la información citada de Spaemann, no suena como un eco tardío de aquello que con el Sócrates aquel fue fijado como la nueva tonalidad del diálogo? En todo caso con él ingresó al mundo como cultura del hablar y del dialogar, aquello que otro colega contemporáneo, el filósofo fallecido Hans Blumenberg, expresó de la siguiente manera:

“Todo tipo de filosofía puede ser definido por el hecho de que considera a las preguntas fáciles, difíciles o las hace difíciles.”

Habría que corregir de modo correcto: la Filosofía considera a las preguntas *aparentemente* fáciles, difíciles y con ello las toma en serio.

Y yo por mi parte sostengo: El arte de saber conversar no es una práctica de desahogo y alivio, sino un reto, al que unos hombres despiertos se han expuesto deliberadamente, lo cual los ha fijado como ejemplos a seguir para otros, vale decir, para los mejores. Pero hay otra cosa, que podría considerarse que sea la particularidad y la novedad de los diálogos socráticos, que me parece ser el fundamento de todo arte de saber conversar. Y esto es:

Sócrates es el primero que ha *sostenido* consecuentemente un pensamiento, sea como fuese que este haya entrado a la conversación. Y ha sostenido este pensamiento hasta que empezó a moverse de su sitio, enredándose en contradicciones y desarrollando así, lo que también se puede llamar *pensar*. Hegel ha llevado esta innovación a una fórmula de carácter popular y comprensible por el sentido común:

“...lo importante aquí es no perder el hilo.”

Y luego haciendo las distinciones del caso ha aclarado, qué es lo que distingue una tal cultura del diálogo de otras “conversaciones” y de las conversaciones cotidianas:

“El espíritu de tener siempre la razón, del hacerse valer, el interrumpir cuando de nota que se empieza uno a confundir, el desertar a través de un chiste o del rechazo, - todas estas manías quedan aquí descartadas: no son parte de las buenas costumbres, y sobre todo no de la discusión socrática.”

Para poner en el centro lo mismo en mis propias palabras: El arte de saber conversar, tal como empezó con Sócrates, es la persistencia de atenerse al asunto o el concentrarse.

Pero esto, para ser también persistente por mi parte, se puede asimismo entender como un entrenamiento en la *reflexión*. Con eso yo mismo me he puesto a consideración la palabra clave hacia la que deberían confluir las presentes consideraciones. Porque en verdad se podría decir que el arte de saber conversar es esencialmente entrenamiento en la reflexión, para lo cual también existe la buena palabra, transmitida por la tradición: serenidad.

Lo que habría sido decisivo en los diálogos de la filosofía, esto es, con Sócrates, dice Herbert Schnädelbach, que es...

“... una cultura de la reflexión. Es el diálogo de los reflexivos, es decir, de aquellos que no solo piensan, sino que siguen a sus pensamientos para pensarlos y repensarlos, para aclararlos, mejorarlos y ponerlos a prueba. Los motivos para este ponerse reflexivo no provienen normalmente del pensar mismo, sino del ámbito de las experiencias prefilosóficas con situaciones problemáticas, que nos obligan a reflexionar. Nuestro patriarca Sócrates nos ha preexistido en esto: a él le atribuimos la reflexión crítica sobre nuestros pensamientos en la conversación, que llamamos Ilustración. La Filosofía como Ilustración es una reacción del pensamiento ante la pérdida de evidencias del mundo de la vida, ante las conmociones e inseguridades frente a lo acostumbrado, que los seguidores reflexivos de Sócrates no solo sienten como muchos contemporáneos, sino que también tratan de analizar y manejar.”

Si pues así es, quiero complementar solamente, y en todo caso añadir: Con esto— por lo menos aquellos de nosotros que estamos en capacidad de aprender - hemos aprendido a vivir con un mínimo de expectativa de solución y de acuerdo y armonía creada por el diálogo, e incluso a celebrar la multiplicidad de posiciones aclaradas y de perspectivas

fundamentadas. El verdadero diálogo sin embargo, y así el diálogo en la práctica filosófica no existe, ni nunca existió en principio, para pasar la multiplicidad de voces a una homofonía (aburrída- sin tensiones), sino para colocar el contrapunto de voces en una estructura polifónica, con lo que para nosotros se abre a modo de cierre la metáfora musical.

Y realmente quiero aproximarlos a la idea, de que –aparte de la filosofía que efectivamente estuvo presente como diálogo – la música ha dado un aporte decisivo a la historia del arte de saber conversar (como por supuesto también el drama y la épica).

¿Que sería por ejemplo para nosotros una sinfonía de Haydn, en la que no se diera la tensión y el movimiento de la frase musical a través del contraste del primer y del segundo tema, relacionándose así estos dos temas entre sí, después de que se dieran a conocer en su carácter lo mas diferenciado posible, lo que se suele llamar en la teoría musical oficial “ejecución”? Sin embargo, al final, por lo menos en la sonata clásica, ambos temas vuelven a aparecer, después de pasar por una serie de modificaciones y cambios, podríamos incluso decir “después de haber subsistido” a estos; es decir que ambos temas reaparecen refinados y fortalecidos en la Reprise después de haber incorporado en sí o haberse unido con el otro tema respectivamente. ¿No es *ésta* acaso la imagen de un diálogo bien logrado? Así pensaban los románticos. Por ejemplo Adam Müller, de quien recomiendo que se vuelva a leer el gran ensayo de 1816 “Sobre el diálogo”. Por eso él consideró que el ejemplo de un buen diálogo es “la relación mutua entre los sexos, allí donde la naturaleza ha dispuesto la mayor diversidad de inclinaciones, puntos de vista, características de ciudadanía y eticidad, donde mas la naturaleza pareciera que discutiera consigo misma y se contradijera a sí misma.” Porque aquí justamente es donde se muestra “el sentimiento más vivo e irresistible de estar determinado mutuamente el uno por el otro”. Allí está hablando un sentido de lo dialéctico.

Pero volvamos otra vez a la sonata y a las contradicciones, de las cuales se constituye la frase. Acuérdense por ejemplo del refinado arreglo-dialógico, que Beethoven ha elaborado ejemplarmente en su Quinta Sinfonía donde el segundo tema definitivamente contrastante se eleva como una cantilena cuyas vibraciones finales se estiran hasta pararse y volver en sí, prestándose el inicio de su contraparte, el famoso motivo del “destino”, es decir, anexando y recogiendo y continuando en su sentido lo que se había asumido.

Quiero dejar entonces las cosas así con estas alusiones. Porque ejecutar, lo que acá tal vez solo debía haberse empezado a esbozar, será el asunto al que nos dedicaremos en el taller de hoy en la tarde.

Dirección del Autor:

Dr. Gerd B. Achenbach, Consultorio de Práctica Filosófica

Albert-Dimmers-Str. 49, 51469 Bergisch Gladbach

Teléfono (02202) 59646 - Fax: (02202) 95197

Correo electrónico: post@Gerd-Achenbach.de

Internet: www.achenbach-pp.de y www.g-pp.de