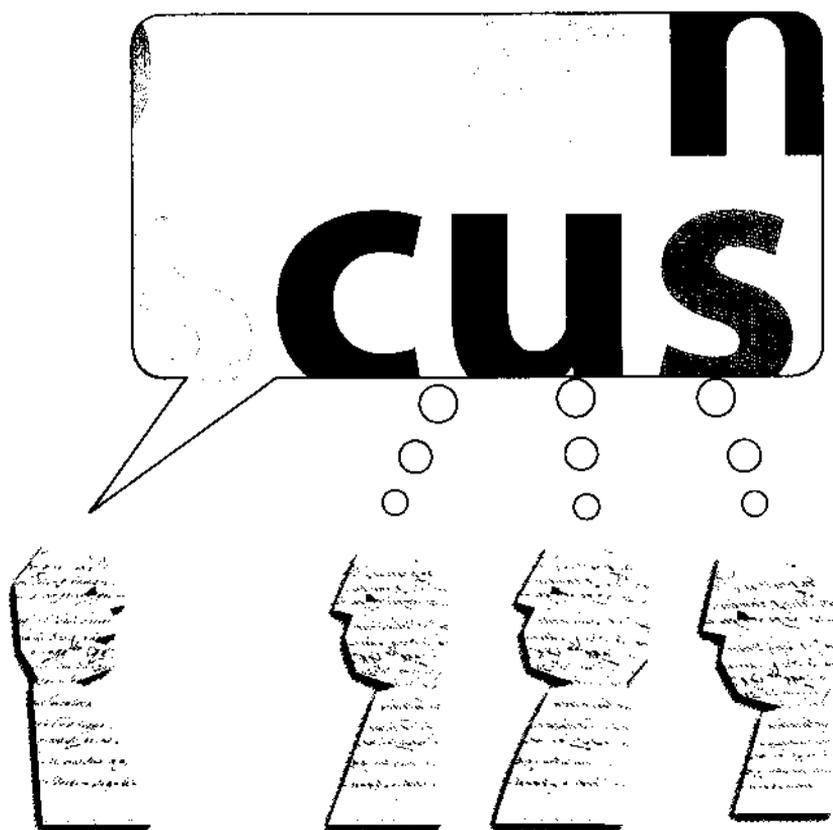


Cómo ganar una discusión

El arte de la argumentación

NICHOLAS CAPALDI



gedisa
editorial

Cómo ganar una discusión

Siempre que nos proponemos convencer a nuestros interlocutores, usamos determinadas estrategias de persuasión sin apenas darnos cuenta. Las aprendemos a ciegas con la propia lengua pero, no obstante, obedecen a las reglas de la lógica informal. Conviene dominarlas y perfeccionarlas conscientemente para sentirnos cómodos en discusiones, para exponer claramente nuestras ideas o refutar las de otros que nos parecen incorrectas. Este arte de la lógica informal se ha estudiado asiduamente desde la Antigüedad en la disciplina de la retórica.

En la actualidad, más que nunca nos vemos expuestos a argumentos dudosos o falsos en los discursos políticos, en los negocios y en la publicidad. Sin embargo, ni en las escuelas ni en las universidades se nos enseña retórica para poder descubrir o, si hace falta, usar los trucos más hábiles.

Nicholas Capaldi, un gran especialista en lógica informal, ofrece en este libro una explicación clara y muy fácil de seguir de todas las reglas de la argumentación correcta y, sobre todo, cómo se montan y desmontan las trampas posibles. Dominar estas reglas nos permite hablar más fácilmente en público, construir mejor nuestros argumentos, descubrir las falacias en los discursos políticos, vender mejor un producto o simplemente divertirnos con los amigos jugando a ponernos trampas lógicas.

Con las sencillas explicaciones y los divertidos ejemplos de Nicholas Capaldi, cualquier lector puede entrenarse para formular sus mejores defensas. Llevando siempre consigo este libro tendrá a mano un arma secreta perfecta para convencer en todas las ocasiones sin dejarse convencer nunca más de cosas imposibles o absurdas, aprender a defender una causa, reconocer una falacia, descubrir un engaño, persuadir a un escéptico y convertir la derrota en victoria.

Nicholás Capaldi

Cómo ganar una discusión

Psicología
Práctica

Editorial Gedisa ofrece los siguientes títulos sobre

PISCOLOGÍA PRÁCTICA

- GAEL LINDENFIELD *¡Ten confianza en ti misma!*
Una guía para perfeccionar la propia autoestima
- DIANA HUNT Y PAM HAIT *El Tao del tiempo*
Cinco pasos para desacelerar y vivir plenamente el presente
- DR. PETER D. KRAMER *¿Nos separamos?*
Consejos de un gran especialista para afrontar los conflictos de pareja
- LUCY FREEMAN *Cómo transformar los sentimientos negativos*
...y ser más feliz
- HARRY LORAYNE *Cómo desarrollar su atención y memoria*
Los secretos de un mago
- GEORGE WEINBERG Y DI ANISE ROWE *Cómo somos y cómo nos ven los otros*
Saber mirarse en el espejo
- SUSAN BAUR *Hipocondría*
- REGINA HAMBURGUER *El ABC de la seducción*
Descifrar el lenguaje corporal y desarrollar el poder de la atracción (sigue en la página 235)

Cómo ganar una discusión

El arte de la argumentación

por

Nicholás Capaldi

gedisa
editorial

Diseño de cubierta: Paolo Portaluri

Tercera edición: 2011, Barcelona

© Editorial Gedisa, S. A.
Barcelona, España

Impreso por Romanyá Valls, S.A.

Impreso en España
Printed in Spain

Índice

AGRADECIMIENTOS.....	11
PREFACIO.....	13
CAPÍTULO I	
Introducción	15
¿Qué es la lógica?.....	17
¿Qué es un argumento?.....	20
¿Cuándo es aceptable un argumento?.....	23
Resumen	25
CAPÍTULO II	
La identificación de los argumentos.....	27
Argumentos.....	27
Dificultades para identificar los argumentos planteados.....	29
Gramática, puntuación y comprensión de la lectura.....	30
Reglas para identificar premisas y conclusiones.....	32
CAPÍTULO III	
El análisis formal de los argumentos.....	39
El ideal de la lógica.....	41
Silogismos	43
Reglas de los silogismos válidos.....	47
Solidez y lógica informal.....	50

CAPÍTULO IV	
La presentación del argumento.....	53
Cómo ganarse el beneplácito del público.....	57
Presentación de los hechos.....	66
Subrayando la conclusión.....	88
Recursos no verbales.....	92
La publicidad como ejemplo.....	93
CAPÍTULO V	
Atacando los argumentos.....	101
La reacción del público.....	103
La anatomía de la refutación.....	107
Atacando la conclusión.....	129
Debate frente a frente.....	137
CAPÍTULO VI	
Defendiendo los argumentos propios.....	141
Contraataque.....	146
Ganar el argumento.....	160
En busca del empate.....	165
CAPÍTULO VII	
Razonamiento según causa y efecto.....	167
Historia del concepto de "causalidad".....	169
Definición de causa y efecto en Hume.....	171
El razonamiento causal en la práctica.....	173
Los métodos de Mill.....	175
Falacias del razonamiento causal.....	178
Problemas con el concepto de "causalidad".....	184
APÉNDICE	189
I. ¿Cuál es el problema?.....	192
II. ¿Qué soluciones hay para el problema?.....	195
III. Evaluación.....	198
EJERCICIOS	221
Ejercicio 1	223
Ejercicio 2: Falacias inductivas.....	225

Ejercicio 3: Silogismos.....	225
Respuestas al ejercicio 1.....	225
Respuestas al ejercicio 2.....	226
Respuestas al ejercicio 3.....	227
SUGERENCIAS.....	229

Agradecimientos

Deseo agradecer a Lawrence L. Heintz, de la Universidad de Hawaii, sita en Hilo, por llamar mi atención hacia algunas dificultades que plantean las reglas para determinar la validez de un argumento. Asimismo, vaya mi especial agradecimiento al profesor John Greenwood, de la Universidad de Carolina del Norte, Greensville, por darme a leer su manuscrito sobre la causalidad referida a la acción humana.

Prefacio

El pensamiento crítico es algo en que todos incurrimos, aunque no necesariamente tengamos conciencia de ello. Así como aprendemos a hablar nuestro idioma natal mucho antes de conocer su gramática, también pensamos en forma crítica mucho antes de darnos cuenta de que esta actividad posee su propia estructura. Y del mismo modo en que quienes toman conciencia de la estructura del lenguaje también logran una mayor eficacia en la comunicación, quienes se vuelven conscientes de la estructura que hay por detrás del pensamiento crítico adquieren mayor capacidad para la comprensión de la lectura, la exposición de la lógica de un argumento, y el arte de rebatir hábilmente las argumentaciones defectuosas de sus adversarios.

En esta obra he tratado de explicar, con claridad y sencillez, los principios subyacentes a nuestro pensamiento crítico. Prestando la debida atención a los factores culturales e históricos, he explicado cuál es la estructura ideal de un argumento de discusión, cómo ese ideal se convierte en paradigma del pensamiento crítico, y las distintas maneras en que los argumentos pueden no resultar aptos para ejemplificar esa estructura ideal. He brindado también algunas pautas de orientación sobre la mayor manera de aprovechar los indicios que brinda el lenguaje para identificar un argumento y su estructura. En muchas circunstancias indico cómo puede utilizarse una amplia variedad de herramientas, tanto formales como informales, para atacar argumentos y dejar en evidencia su debilidad.

El pensamiento crítico entraña, como mínimo, dos subcategorías. En primer término, pensar en forma crítica significa pensar con lógica.

En segundo lugar, pensar críticamente es saber dónde y cómo rebatir los argumentos que se nos plantean en la vida cotidiana. En relación con la lógica, advierto que se ha convertido en disciplina técnica y que, como tal, tiende a concentrarse en la estructura de los argumentos en otras disciplinas técnicas, como la matemática. He procurado reducir la terminología técnica a su mínima expresión, e introducir sólo aquellos principios de la lógica necesarios para los fines cotidianos, incluidos los académicos. En lugar de analizar falacias informales en un vacío o insistir en minucias técnicas, he subrayado los contextos prácticos dentro de los cuales suelen darse tales falacias.

En cuanto a la posibilidad de enseñar al lector a criticar argumentos de manera constructiva y gratificante, de manera de profundizar su comprensión, he empleado un recurso novel. Además de efectuar un enfoque orgánico del tema, he escrito este libro tomando el punto de vista de alguien que desea engañar, inducir a error o manipular a los demás. Partiendo de la base de que hay que conocerse a sí mismo, he descubierto que muchas personas pueden detectar los malos usos o abusos de la lógica si ellas mismas son maestras en el arte del engaño. El lector debería preguntarse cuán distinto sería el mundo si todos supiéramos, realmente, cómo aplicar y, por lo tanto, cómo detectar los malos usos de la lógica.

Aun después de completar un curso introductorio en lógica informal, la mayoría de la gente es incapaz de identificar una falacia. Un factor clave que explica por qué resulta difícil enseñar a encarar las falacias con que tropezamos en la vida cotidiana se debe a que suele hacerse hincapié en su reconocimiento. Habitualmente se pide al estudiante o al lector que identifique las falacias en textos de terceros, y aunque deban dar una respuesta, esa respuesta se encuadra dentro de una situación primordialmente pasiva. Un enfoque tan estrecho exige que el autor o el profesor se base en ejemplos particularmente obvios o sencillos. Pero rara vez se los traspone a otros contextos.

A lo largo de mi propia experiencia como docente, he descubierto que la aplicación de un método de elaboración activa, más que de reconocimiento pasivo, resulta mucho más productivo. Es mi esperanza que los lectores hallen también que este enfoque es más gratificante y útil.

Nicholas Capaldi

Capítulo I

INTRODUCCIÓN

¿QUÉ ES LA LÓGICA?

A veces la mejor manera de explicar algo está en decir lo que ese algo *no* es. El mejor modo de explicar qué es la lógica, entonces, reside en presentar ejemplos ilógicos. Veanse los tres casos siguientes de ausencia de lógica.

En primer lugar, ¿recuerda usted a una antigua pareja de comediantes del cinematógrafo norteamericano, Abbott y Costello? imagíneseles entonces a ambos en un programa de radio de Nueva York. ¡Ya en el aire, Abbott dice poder demostrar a Costello que éste no está allí! En apariencia, lo que Abbott sostiene resulta paradójico, por no decir absurdo, puesto que para Costello mismo, y para todo el público, es bien evidente que su compañero de fórmula está allí presente. No obstante, Abbott insiste: para empezar, logra que Costello admita no estar en San Francisco; luego, que tampoco está en Chicago. Finalmente, Costello admite que, puesto que no se encuentra ni en San Francisco ni en Chicago, ha de estar en otro lado. Entonces Abbott llega a la conclusión de que, como Costello está en otro lado, no puede estar en Nueva York.

El número cómico que acabamos de describir le resulta gracioso a todo el mundo. Algunos de nosotros, sin embargo, sospechamos que hay algo de capcioso en el postulado de Abbott y en el procedimiento seguido para demostrarlo: la cuestión está en saber cómo desenmascararlo. Una manera posible de impugnar dicho método está en señalar que la expresión "en otro lado" nunca se emplea en un vacío, totalmente fuera de contexto, sino puntualizando siempre el marco de referencia. Por lo tanto, es absurdo decir que alguien está "en otro lado", puesto que no hay lugar que se llame "otro lado". La expresión meramente significa que ese alguien no está aquí, partiendo de que "aquí" esté específica o implícitamente definido; o bien que está en un lado distinto al lugar o lugares explícitamente mencionados. En el citado ejemplo, las únicas ciudades mencionadas específicamente son San Francisco y Chicago.

Costello está en un lugar que no es ni San Francisco ni Chicago: pero el así admitirlo en modo alguno implica que Costello no se encuentre en la ciudad de Nueva York.

Por cierto que no fue Abbott la primera persona del mundo que dio un mal uso a las palabras, ni fuimos nosotros los primeros en sugerir una regla para el empleo de la expresión "en otro lado". A decir verdad, quizá ni siquiera exista una regla en sentido explícito: sólo llegamos a ella cuando nos vemos obligados a examinar un ejemplo dudoso. La mayoría de nosotros aprendemos a usar el idioma mucho antes de que se nos enseñen sus reglas: tal vez éstas no sean más que formulaciones explícitas de lo que es práctica corriente, formulaciones que nos son impuestas cuando alguien descubre lo capcioso que puede ser un argumento en ausencia de una regla estricta.

En segundo término, consideremos un ejemplo propio de la filosofía: el diálogo platónico del *Protágoras*, en el que Sócrates interroga a éste acerca de la relación entre "sabiduría" y "autocontrol". Protágoras manifiesta que no necesariamente hay un vínculo entre ambos términos. Sócrates formula entonces una extensa serie de interrogantes en respuesta a los cuales Protágoras afirma tres cosas: que "sabiduría" es lo opuesto a desatino; que toda palabra tiene un antónimo o término opuesto, tiene sola y exclusivamente uno; y que desatino es lo opuesto de "autocontrol". Sócrates interrumpe entonces a Protágoras y le hace el siguiente cuestionamiento: si "sabiduría" es lo opuesto de desatino, y si "autocontrol" es lo opuesto de desatino, entonces "sabiduría" y "autocontrol" son los antónimos de una misma palabra, "desatino". Sin embargo, Protágoras ha admitido también que toda palabra que tiene un antónimo, tiene sola y exclusivamente uno, y no más. O bien Protágoras rechaza esta afirmación, o debe desdecirse de su aseveración inicial en el sentido de que no necesariamente hay un vínculo entre "sabiduría" y "autocontrol". Si estas dos palabras tienen un mismo antónimo, entonces son sinónimos, o tienen el mismo significado. Protágoras termina por desdecirse de su afirmación originaria en el sentido de que no necesariamente hay relación entre los términos "sabiduría" y "autocontrol".

El citado ejemplo resulta interesante por dos razones. En primer lugar, demuestra cómo a una persona relativamente inteligente le es posible creer que entiende el sentido de aseveraciones aisladas, y luego admitir que ellas entran en conflicto cuando alguien se las hace ver conjuntamente. En segundo término, una de las dos aseveraciones

conflictivas formula una regla clásica de la lógica: *la ley de que todo término medio queda excluido*. De acuerdo con esta ley, toda afirmación es verdadera o es falsa. La aseveración de que toda palabra que tiene su opuesto, tiene sola y exclusivamente un opuesto, dice esencialmente lo mismo. El hecho de que Protágoras inmediatamente admitiera esa afirmación y rechazara su planteo original (en el sentido de que "sabiduría" y "autocontrol" no necesariamente estén relacionados) parece indicar que ciertas reglas entran dentro de una categoría especial. Protágoras se mostró mucho más dispuesto a aceptar la citada regla, que a insistir en sus definiciones de "sabiduría" y "autocontrol" una vez tomada conciencia del conflicto.

En tercer lugar, consideramos un ejemplo propio de la discusión política contemporánea. Observe la siguiente argumentación:

- (1) Los comunistas apoyan el desarme nuclear unilateral.
 - (2) Los liberales apoyan el desarme nuclear unilateral.
-

(3) Por lo tanto, los liberales son comunistas.

La mayoría de nosotros estará de acuerdo en que las afirmaciones (1) y (2) son ciertas, pero que la (3) es falsa. Sin embargo, la argumentación de nuestro ejemplo parece implicar que si las afirmaciones (1) y (2) son ciertas, entonces la (3) también ha de ser cierta. Puesto que el argumento resulta desconcertante, procuremos esquematizarlo y analizar su contenido. Para ello, adoptaremos los siguientes símbolos:

"C" significa comunistas;

"L" significa liberales;

"Y" significa "apoya el desarme nuclear unilateral".

En su forma esquemática, la argumentación aparece como:

- (1) C es Y
- (2) L es Y
- (3) L es C.

A fin de verificar lo aceptable de esta argumentación, elaboremos otra siguiendo la misma forma esquemática:

(1) Todos los camellos son vegetarianos.

(2) Los corderos son vegetarianos.

(3) Por lo tanto, los corderos son camellos.

En su forma esquemática, esta argumentación es idéntica a la del párrafo anterior:

(1) C es V

(2) L es V

(3) L es C

Como la mayoría de nosotros coincide en que esta argumentación es inaceptable, y como es idéntica en su forma a la argumentación previa, resulta que ésta también es inaceptable.

La importancia del ejemplo tomado de la esfera política está en que demuestra lo conveniente que sería inventar una técnica simbólica mediante la cual pudiésemos verificar lo aceptable de un argumento. Por añadidura, ello nos llevaría a plantear serios interrogantes en torno a toda nuestra discusión. ¿Qué significa decir que un argumento es aceptable o inaceptable? ¿Qué es un argumento? Finalmente, ¿por qué nos importa tanto el descubrir que un argumento resulta aceptable o inaceptable? Pero será mejor plantear estas preguntas a la inversa.

La gran importancia de la lógica como instrumento para distinguir los argumentos aceptables de los inaceptables se da en la esfera de las cuestiones prácticas. Como el tercer ejemplo examinado lo pone en evidencia, la gente discute los asuntos más importantes recurriendo a toda suerte de argumentaciones. Las decisiones más importantes que afectan nuestra vida y nuestro bienestar suelen plantearse en forma de argumentaciones. Precisamente porque el lenguaje está relacionado con las acciones humanas, es que resulta tan importante diferenciar entre argumentos aceptables e inaceptables.

¿QUÉ ES UN ARGUMENTO?

Antes de poder definir el concepto de argumento, debemos considerar algunas características generales de la estructura del

lenguaje. La unidad más pequeña del lenguaje es la *letra*, y éstas van, en nuestro abecedario, de la "a" a la "z". Las letras constituyen los ladrillos a partir de los cuales se construye todo el resto del lenguaje. La siguiente unidad por tamaño es la *palabra*. Las palabras están compuestas de letras, y se las compone sobre la base de determinadas reglas. Las reglas que rigen la combinación de letras en palabras se denominan reglas de *ortografía*. La siguiente unidad, siempre hablando en términos de tamaño, se denomina *proposición*, *oración* o *aseveración*. Las oraciones se construyen a partir de palabras, y su construcción también está regida por reglas: en este caso, las *gramaticales*.

Las oraciones suelen dividirse en cuatro tipos: expositivas, exclamativas, imperativas e interrogativas. Algunos especialistas en lógica han tratado de argumentar que existe una correlación entre el tipo de oración y su función. Por ejemplo, suele argumentarse que las oraciones expositivas transmiten información y, por lo tanto, son verdaderas o falsas; y que las oraciones imperativas expresan órdenes, por lo cual no son ni verdaderas ni falsas. Sin embargo, un examen más detenido revela que determinado tipo de oración puede ser sustituido por otro sin necesariamente modificar su función. Por ejemplo, puedo decir "Cierra la puerta" (oración imperativa) o bien "Quiero que cierres la puerta" (oración expositiva).

Es al llegar a este nivel cuando tomamos conciencia de lo compleja que es la estructura del lenguaje. Si pudiéramos discutir el lenguaje meramente en función de las relaciones entre símbolos (lo que se denomina *sintaxis*), entonces sería fácil establecer la lógica o estructura de nuestro pensamiento y nuestra habla. Sin embargo, además de la sintaxis debemos considerar también la relación entre los símbolos y las cosas u objetos existentes en el mundo (lo que denominamos *semántica*), y la relación entre el lenguaje y el usuario de ese lenguaje (*pragmática*). No es aquí fácil decir cuáles son las reglas o estructuras, sin entrar en un profundo debate filosófico.

El mismo problema puede advertirse en la siguiente unidad del lenguaje después de la oración: el *párrafo*. No existen reglas totalmente faltas de ambigüedad para combinar las oraciones en párrafos. Por lo general se nos advierte que debe haber cierto tipo de unidad o coherencia en las oraciones que forman el párrafo, a menudo en relación con un tema. Pero esto no es fácil de ver en un terreno puramente estructural.

Hay, por otra parte, ciertas combinaciones de oraciones, proposiciones

o aseveraciones que efectivamente poseen una evidente unidad. A una de estas combinaciones se las denomina argumento. Un *argumento* puede definirse como una serie de aseveraciones (oraciones, proposiciones), sea dentro de una oración más amplia o dentro de un grupo de oraciones gramaticalmente diferenciadas, que individualmente o en su conjunto dicen "apoyar", "demostrar" o "dar prueba de" otra aseveración. La aseveración que resulta apoyada, demostrada o probada se denomina *conclusión*. Hay una sola conclusión para cada argumento. Pero puede haber toda una serie de aseveraciones de apoyo. Las aseveraciones que brindan apoyo, demostración o prueba se denominan *premisas*.

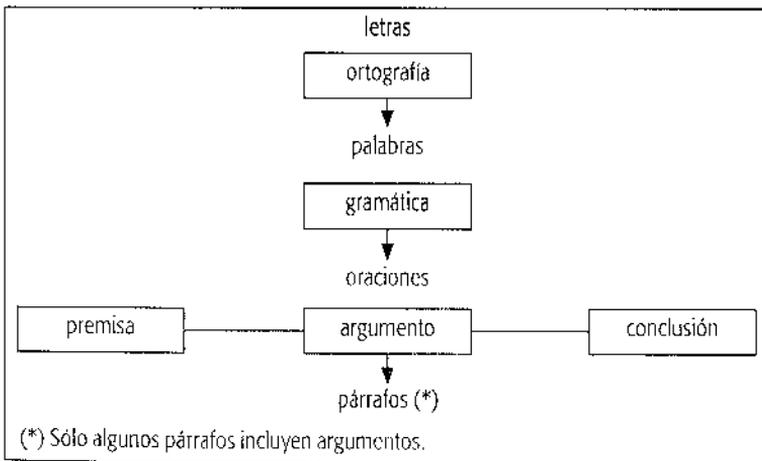
La clave para reconocer un argumento está en la conclusión: a una conclusión, corresponde un argumento. Cabe advertir, asimismo, que los términos "premisa" y "conclusión" son relativos: o sea que una misma aseveración puede ser tanto premisa en determinado argumento, como conclusión de otro. Ello se debe a que puede haber toda una serie de argumentos entrelazados. En el siguiente capítulo analizaremos las pautas que nos permiten identificar a los argumentos.

El paradigma clásico de un argumento es:

Premisa 1: Todos los hombres son mortales.

Premisa 2: Sócrates es un hombre.

Conclusión: Sócrates es mortal.



Cuadro 1. Elementos del lenguaje

¿CUÁNDO ES ACEPTABLE UN ARGUMENTO?

Llegamos ahora a la pregunta: "¿Cómo establecer la diferencia entre un argumento aceptable y otro inaceptable?". Si un argumento se compone de premisas y de una conclusión, entonces una de las diferencias entre un argumento aceptable y otro inaceptable debe residir en la relación entre las premisas y la conclusión.

Un tipo de argumento es intuitivamente inaceptable: el que nos permite llegar a una falsa conclusión a partir de premisas ciertas. Un ejemplo ya visto se encuadra dentro de esta pauta:

Premisa 1: Todos los comunistas votan por el desarme nuclear unilateral.

Premisa 2: Todos los liberales votan por el desarme nuclear unilateral.

Conclusión: Todos los liberales son comunistas.

Las premisas son ciertas, pero la conclusión es falsa. Los especialistas en lógica pueden ahora proceder a diagramar este argumento, analizar la relación entre las premisas y la conclusión, y comparar esta relación con otros argumentos que también rechazamos como intuitivamente inaceptables. Lo notable es que las mismas pocas pautas se reiteren una y otra vez. Dichas pautas son entonces clasificadas, y se las puede emplear para realizar una evaluación inmediata de los argumentos.

Como veremos en el capítulo 3, la pauta específica que caracteriza al anterior argumento inaceptable se denomina violación de la regla del término medio no distribuido. Esta terminología nada significa para el lector por el momento, pero sí indica que el memorizar unas pocas reglas y poder identificar las pautas le permitirá distinguir de inmediato aquellos argumentos que resultan inaceptables por razones de forma, o sea, por la relación existente entre premisas y conclusión.

Diremos que están *invalidados* todos los argumentos inaceptables que violan las reglas de forma. Denominaremos argumento *válido* a todo aquel que no infrinja esas reglas.

Hay también otro sentido en que el argumento puede resultar inaceptable. Un argumento puede ser formalmente válido, o sea que su forma puede resultar aceptable, pero podemos rechazar la verdad o

aceptabilidad de las premisas. De manera análoga, una oración puede ser gramaticalmente correcta pero, aun así, falsa. Un argumento puede ser formalmente correcto o válido, pero, aun así, carecer de premisas ciertas. Cuando un argumento es válido pero al menos una de sus premisas es falsa, entonces se dice que el argumento *no es sólido*. Cuando el argumento es formalmente válido y sus premisas son todas ciertas, entonces dicese que dicho argumento es *sólido*. El argumento ideal es, claro está, sólido.

La lógica formal atañe exclusivamente a la validez o falta de validez de algo. La lógica por sí misma, o lógica formal, no determina la verdad de las premisas. La lógica informal, por su parte, atiende a la solidez de los argumentos.

Determinar la verdad o falsedad de ciertas premisas podrá parecer algo obvio, reservado al ámbito de la ciencia o de la experiencia, más que al de la lógica. Sin embargo, el asunto no es tan obvio como parece. Las premisas propuestas en una argumentación pueden ser ciertas, pero no ser pertinentes respecto de la conclusión. Importa que una verdad sea pertinente. De manera alternativa, las premisas pueden tener toda la apariencia de ser ciertas, pero no serlo realmente. El revelar o utilizar argumentos engañosos también viene al caso. Finalmente, hay que saber interpretar las verdades: entran también aquí a jugar juicios que pueden ser rebatidos. Aunque la lógica informal no puede codificar y clasificar todas las maneras posibles en que los argumentos resultan poco sólidos y, a la vez, facilitarnos un mecanismo simple del mismo modo en que lo hace la lógica formal, sí es cierto, empero, que aun aquí se da una notable reiteración de pautas. Analizaremos algunas de ellas en el resto del libro.

Resumen

1. La *lógica* es el estudio de los argumentos.
2. Los *argumentos* entrañan una *conclusión* y una o más premisas. Las *premisas* permiten llegar a una conclusión fehaciente.
3. Los argumentos pueden ser evaluados, y catalogados como válidos o carentes de validez. Un argumento es *válido* cuando no carece de validez. Un argumento carece de validez o queda *invalidado* si viola ciertas reglas. Las reglas son determinadas analizando las pautas de los argumentos cuyas premisas son ciertas pero cuya conclusión es falsa.
4. Los argumentos también pueden evaluarse y catalogarse como sólidos o faltos de solidez. Un argumento es *sólido* si resulta formalmente válido y sus premisas son todas ciertas. *Carece de validez* si es formalmente válido pero al menos una de sus premisas resulta falsa. La *lógica informal* atiende a todos los aspectos en que un argumento puede carecer de solidez.

Capítulo II

LA IDENTIFICACIÓN DE LOS ARGUMENTOS

▪

▪

ARGUMENTOS

Como hemos visto en el capítulo 1, la estructura de los argumentos presentados en una discusión es tema de la lógica. Dichos argumentos se componen de premisas y de una conclusión: las premisas deben apoyar, demostrar o brindar pruebas que sostengan a la conclusión. Pero antes de poder analizar la estructura de un argumento y evaluar las pruebas presentadas en las premisas, debemos estar capacitados para identificar a un argumento y sus partes componentes.

DIFICULTADES PARA IDENTIFICAR LOS ARGUMENTOS PLANTEADOS

No todo texto escrito propone un argumento de discusión: en verdad, la mayoría de los textos no tiene el propósito de plantearlos. Con suma frecuencia los autores sólo están interesados en definir un término, cotejar y oponer dos ideas, describir una experiencia o hecho ocurrido o, sencillamente, divertir o impresionar al lector. Las diferentes formas que puede adoptar un texto y los fines que persigue son tan numerosos que resulta imposible enumerarlos a todos.

No sólo son numerosas las formas del discurso sino que, a menudo, también resulta difícil determinar cuál o cuáles realmente caracterizan a un texto. Un autor rara vez inicia su obra anunciando cuál es su objetivo y describiendo su método. En algunas casos (por ejemplo, en los escritos satíricos), un comienzo así destruiría todo el efecto perseguido por el escritor. Por añadidura, los autores—con la posible excepción de los que escriben libros de lógica—no proclaman a cada paso que estén planteando argumentos de discusión, ni tildan de premisa o conclusión a todas y cada una de sus frases.

GRAMÁTICA, PUNTUACIÓN Y COMPRENSIÓN DE LA LECTURA

No es éste un texto sobre gramática y comprensión de la lectura, por lo cual no podemos dar aquí instrucciones detalladas sobre cómo leer. Por otra parte, cabe destacar que los argumentos expuestos no pueden ser identificados y comprendidos si el lector no está familiarizado con la mecánica de la gramática y de la puntuación. Hay dos elementos que merecen atención especial: los pronombres y la puntuación.

Veamos el siguiente párrafo del *Leviatán* de Thomas Hobbes:

Quando quiera que un hombre transfiere su derecho, o renuncia a él, hace esto en consideración de algún derecho que, a la recíproca, le es transferido a él, o en pos de algún otro beneficio que de ese modo espera alcanzar. Pues *esto* es un acto voluntario; y en los actos voluntarios de cada hombre, el objetivo es alcanzar algún beneficio para sí.

Comencemos con la siguiente pregunta: ¿a qué hace referencia la palabra *esto* en bastardilla? La comprensión del pronombre *esto* es absolutamente esencial para comprender todo el argumento que plantea Hobbes. En verdad, el pronombre hace referencia a toda la frase que dice "Quando quiera que un hombre transfiere su derecho, o renuncia a él". ¿Cómo lo sabemos? Para empezar, todo pronombre hace referencia a un antecedente, es decir, a una palabra o frase que lo precede. En segundo término, el pronombre concuerda con su antecedente en número, o sea que si es singular, su antecedente también ha de ser singular. En este caso, el pronombre "*esto*" es singular y, por ende, ha de referirse a un antecedente en número singular.

En el párrafo de Hobbes hay varios antecedentes en número singular. Por lo general, el sustantivo del mismo número que precede inmediatamente al pronombre es su antecedente. Y aquí, el sustantivo inmediato precedente es "beneficio". Sin embargo, un beneficio no es un acto. Hay, además, otras dos claves: contexto y estructura. Estructuralmente, hay otro "*esto*" que tiene su antecedente en la frase en singular "cuando quiera... renuncia a él". Además, dentro del contexto, el único acto mencionado era el de transferir y renunciar a su derecho. En consecuencia, cabe presuponer que "*esto*" hace referencia a la transferencia de un derecho y su renuncia a él.

Analicemos otro elemento del mismo párrafo: "Esto es un acto voluntario; y en los actos voluntarios de cada hombre, el objetivo es alcanzar algún beneficio para sí". Hay un punto y coma en medio de esta oración; y la función de este signo de puntuación es conectar unidades gramaticales de la misma jerarquía. Usamos, entonces, punto y coma para conectar dos proposiciones que no están unidas por la conjunción "y", "pero", o algún otro término similar; y colocamos ese signo entre dos unidades que llevan comas. En nuestro ejemplo tenemos dos unidades iguales, cada una de las cuales podría ser una oración independiente: (1) "Esto es un acto voluntario", y (2) "en los actos voluntarios de cada hombre, el objetivo es alcanzar algún beneficio para sí". Hobbes, el autor, coloca ambas proposiciones en la misma oración aun cuando podrían estar separadas; esto quiere decir que desea destacar la relación entre ambas; las dos proposiciones han de ser consideradas conjuntamente, la razón de que haya punto y coma antes de la conjunción "y" está en que ya hay una coma en la segunda proposición.

¿Qué significa todo esto? Como veremos luego en nuestro análisis de las reglas aplicadas para identificar a las premisas, la palabra "pues" significa que todo lo que le siga en la misma unidad gramatical es una premisa. En nuestro ejemplo, dos cosas siguen a la palabra "pues" en la misma unidad gramatical. Por lo tanto, podemos llegar a la conclusión de que en el párrafo de Hobbes hay por lo menos dos premisas: (1) "es un acto voluntario" (premisa número uno); (2) "en los actos voluntarios de cada hombre, el objetivo es alcanzar algún beneficio para sí" (premisa número dos). El punto y coma o la coma antes de una conjunción copulativa (por ejemplo, "y"), indica la existencia de una unidad. De este modo, podemos identificar cuántas premisas siguen a la palabra "pues".

A partir de nuestro análisis del papel jugado por los pronombres, sabemos que "esto" hace referencia a "la renuncia o transferencia de un derecho". Si incluimos esta información en el texto, reemplazando al pronombre "esto", obtenemos lo siguiente:

Premisa 1: La transferencia o renuncia de un derecho es un acto voluntario.

Premisa 2: El objetivo de los actos voluntarios de cada hombre es alcanzar algún beneficio para sí. (Adviértase que hemos

dado a la segunda premisa una forma más conveniente sin modificar su sentido).

Aun sin tener conocimientos de lógica, el lector puede observar, a partir de la simple lectura de las dos premisas, que la conclusión surge de por sí. ¿Qué conclusión? Podemos deducir que la transferencia o renuncia de un derecho es una acción realizada con la intención de obtener algún beneficio para el agente. Si observamos la declaración originaria de Hobbes, vemos que esto es exactamente lo que dice en la primera oración.

Conclusión:

"Cuando quiera que un hombre transfiera su derecho, o renuncia a él, hace esto en consideración de algún derecho que, a la recíproca, le es transferido a él, o en pos de algún otro beneficio que de ese modo espera alcanzar".

REGLAS PARA IDENTIFICAR PREMISAS Y CONCLUSIONES

Regla uno: No identificamos premisas y conclusiones por su contenido.

Regla dos: No identificamos premisas y conclusiones por su posición o ubicación dentro del párrafo. Por razones de estilo o de alguna otra índole, premisas y conclusiones pueden aparecer en cualquier lado.

Regla tres: La aparición de la siguiente palabra o palabras al comienzo de una oración o proposición significa que dicha oración o proposición entraña una *conclusión: por lo tanto, por ende, así, de ahí que, en consecuencia, por consiguiente, se desprende que, como resultado, llegamos a la conclusión, y otros términos sinónimos.*

Al plantearse los siguientes argumentos, la conclusión se identifica como la proposición que sigue a los términos subrayados.

Argumento I: Todos los hombres son mortales. Sócrates es un hombre. *Por lo tanto*, Sócrates es mortal.

Argumento II: Ayer llovió, *asi* que confío en que el depósito de agua esté lleno.

Argumento III: *Pro ende*, tras haber meditado bien el asunto, y examinado cuidadosamente todos sus aspectos, debo finalmente llegar a la siguiente *conclusión*, y reafirmarla: Pienso, luego existo, es necesariamente cierto cada vez que lo enuncio o concibo mentalmente. (Descartes).

Regla cuatro: La aparición de la siguiente palabra o palabras al comienzo de una oración o proposición significa que dicha oración o proposición constituye una *premisa*: *puesto que, ya que, como, en tanto que, dado que, por cuanto, viendo que*, y otros términos sinónimos.

En el siguiente argumento, las premisas son identificadas como la proposición o proposiciones que siguen a las palabras en bastardilla.

Argumento: *Como* el señor Rivera es extranjero, y *puesto que* los extranjeros no pueden votar en las elecciones norteamericanas, llegamos a la conclusión de que el señor Rivera no puede votar en las próximas elecciones.

Hay otra pauta común en los argumentos. A menudo hallamos dos oraciones o proposiciones que flanquean a las palabras "pues" o "porque". Al darse esta estructura (como en el caso del anterior argumento de Hobbes), quiere decir que lo que precede al "pues" o "porque" es una conclusión, y lo que le sigue es una o más premisas.

“..... *pues*”
(C) (P)

“..... *porque*”
(conclusión) (premisa)

Regla cinco: Provea las premisas y conclusiones implícitas o faltantes.
Muchas veces un argumento queda planteado con tanta claridad dentro del contexto, que el autor sólo lo enuncia parcialmente. En estos casos queda librado al lector el que agregue las premisas faltantes o presuntas, o aun la conclusión. Este tipo de argumento se denomina *entimema*.

Analicemos el siguiente ejemplo: "El señor Wong es un inmigrante ilegal, así que no se le permite votar". Podemos identificar como conclusión a la parte de la oración que sigue al "asi". La primera parte es una premisa. Sin embargo, hay otra premisa obvia que no está enunciada: la de que "a los inmigrantes ilegales no se les permite votar". El argumento completo sería:

Premisa: A los inmigrantes ilegales no se les permite votar
(enunciada por el lector).

Premisa: El señor Wong es un inmigrante ilegal.

Conclusión: Al señor Wong no se le permite votar.

Regla seis: Toda proposición puede ser tanto una premisa como una conclusión cuando hay más de un argumento enunciado en el mismo pasaje. Se denomina *sorites* a una serie de argumentos interrelacionados. La conclusión de un argumento puede ser la premisa del segundo argumento.

Le forma corriente de presentación del sorites es la siguiente:

Argumento I:

Premisa (1): _____

Premisa (2): _____

Conclusión!: _____

Argumento II:

Premisa (1): (por lo general, conclusión del
Argumento (I)) _____

Premisa (2): _____

Conclusión₂: _____

Ejemplo Problema Uno.

Considérese el siguiente sorites de la *Política* de Aristóteles:

Todo Estado es una comunidad de algún bien; *pues* la humanidad siempre actúa con el fin de obtener aquello que considera bueno. Pero, si todas las comunidades aspiran a algún bien, el Estado o comunidad política, *que* es la más elevada de todas, y *que* abarca a todo el resto, aspira al bien en medida mayor que cualquier otra, y al bien supremo.

Una cuidadosa lectura de este pasaje revela que Aristóteles está hablando del Estado. En verdad, el pasaje parece ser una extensa descripción o definición del Estado. Un examen de los pronombres y puntuación revela lo siguiente; En la primera oración, un punto y coma interrumpe la oración antes de la palabra clave "pues". La segunda oración comienza repitiendo el mismo planteo de la primera, pero añade algo más. Los añadidos incluyen dos proposiciones que comienzan con pronombres relativos; estas proposiciones describen algunas de las características del Estado. La segunda oración termina atribuyendo una propiedad nueva al Estado, característica que no hallamos en la primera oración.

Cuando buscamos claves para identificar premisas y conclusiones, hallamos una importante en la palabra "pues". Sabemos que lo que precede a "pues" es una conclusión, y que lo que le sigue es una premisa. Por consiguiente, la proposición "Todo Estado es una comunidad de algún tipo, y toda comunidad es establecida con miras a algún bien", es una conclusión. Por añadidura, sabemos ahora que la proposición "La humanidad siempre actúa con el fin de obtener aquello que considera bueno" es una premisa.

Hay otro elemento que vale la pena advertir en la primera oración. En vista de lo que dice, podemos añadirle una premisa faltante o implícita: que una comunidad es el producto de la actividad humana. Llegamos entonces al siguiente argumento:

Argumento I:

Premisa (1): La humanidad siempre actúa con el fin de obtener aquello que considera bueno. (Aquí la clave es la palabra "pues").

Premisa (2): Una comunidad es el producto de la actividad humana (premisa implícita).

Conclusión: Toda comunidad es establecida con miras a algún bien. (Aquí la clave está en que esta proposición precede a la palabra "pues".)

Podemos retomar ahora la principal línea del pensamiento. Todavía queda sin mencionar una parte de la primera oración: "Todo Estado es una comunidad de algún tipo", puesto que esto también precede a la palabra "pues", sabemos que depende de la premisa establecida por ésta. Pero tenemos ya una conclusión indicada por lo que precede a "pues", evidentemente, estamos ante otro argumento más que depende de lo establecido por la palabra "pues".

Argumento II:

Premisa (1): Toda comunidad es establecida con miras a algún bien (conclusión).

Premisa (2): Todo Estado es una comunidad de algún tipo.

Conclusión₂: Todo Estado es establecido con miras a algún bien.

Podemos ahora completar el argumento añadiendo la información nueva o adicional presente en el resto del pasaje:

Argumento III:

Premisa (1): Todo Estado es establecido con miras a algún bien (conclusión₂).

Premisa (2): El Estado es una comunidad política que es la más elevada de todas las comunidades y que abarca a todo el resto.

Conclusión₃: El Estado aspira al bien en mayor medida que cualquier otra comunidad, y al bien supremo.

Ejemplo Problema Dos.

El siguiente pasaje fue tomado de un famoso filósofo británico del siglo XVIII, el obispo Berkeley, en su *Tratado concerniente a los principios del conocimiento humano*:

Es por cierto opinión curiosamente difundida entre los hombres, que viviendas, montañas, ríos y, en una palabra, todos los objetos sensoriales, poseen una existencia, natural o real, distinta a la percibida por el entendimiento. Pero, no importa con cuánta certidumbre y aceptación puede ser sostenido este *Principio* en el mundo, sin embargo quienquiera que halle motivos íntimos para cuestionarlo puede, si no me equivoco, percibir que entraña una manifiesta contradicción. *Pues* ¿qué son los mencionados objetos sino las cosas que percibimos por los sentidos? ¿y qué percibimos además de nuestras propias ideas o sensaciones? ¿y no es verdaderamente repugnante que alguna de ellas, o cualquier combinación de ellas, exista sin ser percibida?

La primera oración, "Es por cierto... entendimiento", simplemente dice, en el lenguaje contemporáneo, que algunas personas alientan la extraña creencia de que los objetos sensibles existen independientemente de la percepción. Por ahora, no sabemos si esto es una premisa o una conclusión.

La segunda oración, "Pero... entraña una manifiesta contradicción", dice que la creencia mencionada en la primera oración es contradictoria o falsa. En vez de las dos oraciones, podríamos sintetizar lo que Berkeley dice en una sola: "La creencia de que viviendas, montañas, ríos... todos los objetos sensibles posean una existencia distinta a la percibida entraña una contradicción".

La tercera y última oración comienza con la palabra "pues". Inmediatamente, sabemos que nuestra oración previamente reconstruida es una conclusión, y que lo que sigue a la palabra "pues" es una premisa o serie de premisas. La oración número tres también posee una puntuación digna de nota: contiene tres preguntas retóricas, es decir, preguntas que no requieren respuesta puesto que realmente debe tomárselas como afirmaciones, con las cuales el autor espera que el lector esté de acuerdo. La palabra "pues" incluye a las tres preguntas

retóricas (afirmaciones disimuladas), como se ve por el hecho de que son parte de la misma oración, ya que ninguna de ellas comienza con una mayúscula.

Estamos ya listos para plantear el argumento. Como hay tres premisas, podríamos presentar el argumento como compuesto por tres premisas y una conclusión. Sin embargo, en cuanto enumeramos las dos primeras premisas queda sugerida la conclusión implícita. Por lo tanto, tiene que haber al menos dos argumentos.

Argumento I:

Premisa (1): Viviendas, montañas, ríos, etc. son cosas que percibimos por los sentidos. ("Los mencionados objetos" hacen referencia a viviendas, montañas, ríos, etc.).

Premisa (2): Todo aquello que percibimos son nuestras propias ideas o sensaciones.

Conclusión: Viviendas, montañas, ríos, etc., son nuestras propias ideas o sensaciones (conclusión implícita).

Argumento II:

Premisa (1): Viviendas, montañas, ríos, etc., son nuestras propias ideas o sensaciones (conclusión).

Premisa (2): Ninguna de nuestras ideas o sensaciones, o cualquier combinación de ellas, puede existir sin ser percibida ("alguna de ellas" se refiere a ideas o sensaciones).

Conclusión: La creencia de que viviendas, montañas, ríos, etc. tengan existencia distinta a la que percibimos entraña una contradicción.

Capítulo III

EL ANÁLISIS FORMAL DE LOS ARGUMENTOS

Este capítulo persigue un doble fin: sintetizar esa parte de la lógica tradicional aristotélica que resulta útil para analizar argumentos, e indicar en qué sentido la lógica informal puede visualizarse como una subdivisión altamente desarrollada de la lógica tradicional.

EL IDEAL DE LA LÓGICA

Desde la Grecia clásica, el ideal de la lógica ha sido estructurar un argumento según las pautas de la geometría. El ideal matemático servía a Platón como modelo para toda buena explicación: y ésta es algo así como una prueba geométrica, en la cual se efectúa un proceso de deducción a partir de principios dados de modo tal que si dichos principios (que sirven de premisas) son válidos, permiten llegar, entonces, a una conclusión válida. Por ejemplo:

Todos los triángulos son figuras cerradas de tres lados.
Ese objeto es un triángulo.

Por lo tanto, ese objeto es una figura cerrada de tres lados.

Hasta el mismo Aristóteles aceptaba este modelo de buena explicación. Sin embargo, mientras que Platón creía que era por medio de una suerte de intuición racional que llegábamos a conocer la verdad de los principios iniciales o premisas originales de todo, Aristóteles insistía en que se llegaba a ellos por abstracción, a partir de la experiencia. Por ejemplo:

Todos los hombres son mortales.
Sócrates es un hombre.

Por lo tanto, Sócrates es mortal.

Para Aristóteles, se llega a la verdad de la premisa básica, "Todos los hombres son mortales", a partir de la experiencia. El proceso que va de las experiencias o hechos individuales como "Sófocles es mortal" y "Creón es mortal" hasta llegar a la verdad general de que "Todos los hombres son mortales" se denomina *inducción*, en tanto que el proceso que lleva de la verdad general de que "Todos los hombres son mortales" hasta "Sócrates es mortal" se denomina *deducción*.

El ideal de la lógica ha sido siempre el de una argumentación deductiva que se inicia con alguna verdad general de tipo de "Todas las x son y". A partir de ahí, la mente occidental ha construido y reconstruido todos los argumentos como deductivos, que parten de alguna supuesta verdad general, o incluso una normal general. Por ejemplo:

Nunca hay que negociar con los chantajistas.

Los terroristas son chantajistas.

Por lo tanto, nunca hay que negociar con los terroristas.

Dejando de lado las cuestiones de forma, los aspectos debatibles estriban en determinar si (a) hemos identificado la generalización correcta (si se trata de una definición, hecho, norma general o lo que fuere), y (b) el caso que estamos enfocando en este momento constituye un ejemplo de dicha generalización. En tanto que la lógica formal atiende a disputas sobre (a) y (b). Antes de poder sumergirnos en la lógica informal, sin embargo, debemos tomar en cuenta los elementos estructurales. Una vez que conocemos la forma correcta (reglas de validez), podemos siempre reconstruir un argumento, nuestro o ajeno, con el fin de convalidarlo. En el proceso de reconstrucción, articulamos las premisas anteriormente no expresadas, necesarias para hacer que un argumento sea formalmente válido. A la vez, por ese medio aislamos las premisas que podrían resultar polémicas y sirven como materia de la lógica informal. Es importante saber cuáles de nuestras premisas resultan polémicas, de modo de poder reforzar su apoyo o aclararlas, disimularlas en la esperanza de eludir los ataques, o, tal vez, tomar conciencia de que son indefendibles y, en consecuencia, dejarlas de lado. Es importante saber, también, cuáles son las premisas más dudosas en la posición de nuestro adversario, de modo de poder centrar nuestro contraataque en el punto más vulnerable.

SILOGISMOS

Tanto en este capítulo como a través de toda esta obra hemos aplicado implícitamente la práctica de aplicar, por lo general, argumentos consistentes en dos premisas. Dichos argumentos se conocen como silogismos. La razón por la cual se los emplea tan a menudo va más allá de la conveniencia y de la tradición. Todos los argumentos pueden reconstruirse como silogismos, o sea, integrados por dos premisas y una conclusión. Por añadidura, los argumentos reconstruidos de esa manera son más fáciles de seguir. Y lo más importante de todo, como veremos, es que en la lógica informal puede verse un útil ejercicio en razonamiento silogístico que incluye algunas muy cuestionables premisas suprimidas.

Aunque hay varias clases diferentes de silogismos, nos concentraremos aquí en los llamados silogismos categóricos. Un silogismo categórico es aquél en el que todas las aseveraciones, tanto premisas como conclusión, son categóricas. Una aseveración es categórica si adopta la forma de sujetopredicado; o sea que se trata de una afirmación con cuatro partes distintivas; cuantificador, sujeto, cópula y predicado. Las cuatro afirmaciones siguientes son categóricas:

Cuantificador	Sujeto	Cópula	Predicado	Código
1. Todas	Jas X	son	Y	A
2. Ninguna	X	es	Y	E
3. Algunas	X	son	Y	I
4. Algunas	X	no son	Y	O

He utilizado siempre el mismo tema central para allangar el camino. No nos interesa aquí lo verdadero o falso de estas aseveraciones, sino tan sólo su forma.

Las aseveraciones categóricas pueden también clasificarse en afirmativas o negativas. Las aseveraciones número uno y tres del cuadro son *afirmativas* por cuanto afirman algo (el predicado) en relación con el sujeto. Las aseveraciones número dos y cuatro son *negativas* por cuanto niegan algo (el predicado) respecto del sujeto. Cuando decimos que las aseveraciones son afirmativas o negativas, estamos hablando de la *cualidad* de lo aseverado.

Además de una cualidad, hay también una cantidad en las

aseveraciones. Esa cantidad está dada por la relación entre el cuantificador y el término sujeto. Hay tres tipos de cantidad: universal, particular y singular. Una afirmación tiene carácter *universal* cuando el término sujeto hace referencia a la clase entera de objetos que denomina. Así, en nuestro cuadro las afirmaciones uno y dos son universales puesto que ambas hacen referencia a las X como clase total. Una afirmación es *particular* cuando el término sujeto no hace referencia a la clase total de objetos que menciona sino, más bien, sólo a *alguna* parte de esa clase. Así, las afirmaciones tres y cuatro son particulares pues ambas hacen referencia a una parte de la clase de las X

Una aseveración es *singular* cuando el término sujeto es un nombre propio referido a un único individuo. Nuestro cuadro no incluye ejemplos de afirmaciones singulares. Un ejemplo sería el siguiente: "Aristóteles era un gran lógico". Otro ejemplo es "Bob Dylan no es un lógico". Por convención, todas las afirmaciones singulares son enfocadas como declaraciones universales partiendo de la base de que hacen referencia a la totalidad del sujeto (todo Aristóteles, todo Bob Dylan). Por añadidura, el ejemplo acerca de Aristóteles es afirmativo y el de Bob Dylan es negativo. Aplicando el código de nuestro cuadro, vemos que la afirmación acerca de Aristóteles es del tipo A, "Todas las X son Y", mientras que la aseveración sobre Bob Dylan es del tipo E, "Ninguna X es Y".

Utilizando nuevamente las letras A, E, I, O del código, podemos resumir nuestra discusión, hasta aquí, del siguiente modo:

A: Afirmativa universal I : Afirmativa particular

E: Negativa universal O: Negativa particular

El concepto de cantidad hace referencia primordial a la relación entre término sujeto y cuantificador. La cantidad se superpone a otro concepto, el de distribución, que hace referencia tanto al término predicado como la término sujeto. Un término (sea sujeto o predicado) es *distribuido* si hace referencia a toda la clase que nomina; *no es distribuido* si no hace referencia a toda la clase que menciona, sino solamente a una parte de ella. Como es evidente a partir de nuestro análisis de la cantidad, el sujeto de una declaración A (todas las X) y el sujeto de una declaración E (ninguna X) están, en ambos casos, distribuidos. Por el contrario, el sujeto de una declaración I (algunas X)

y el de una declaración O (algunas X) no están distribuidos. Pasemos ahora a examinar los predicados.

El predicado de una afirmación A ("Todas las X son Y") no está distribuido, puesto que no nos estamos refiriendo a todas las Y. El predicado de una declaración E ("Ninguna X es Y") está distribuido, pues estamos diciendo que en toda la clase entera de Y no encontraremos a ninguna X. El predicado de una aseveración I ("Algunas X son Y") no está distribuido, porque tampoco aquí nos estamos refiriendo a todas las Y. El predicado de una declaración O ("Algunas X no son Y") está distribuido, puesto que sólo podemos decir que algunas X han quedado excluidas de la clase de las Y si las hemos excluido de la clase entera de estas últimas. El análisis de la distribución cobra ahora el siguiente aspecto:

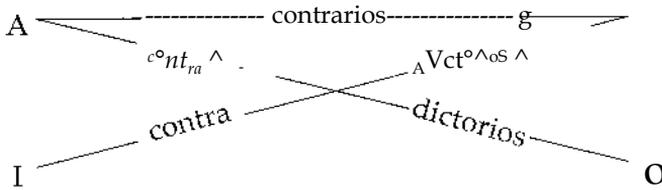
Aseveración	Sujeto	Predicado
A	distribuido	no distribuido
E	distribuido	distribuido
I	no distribuido	no distribuido
O	no distribuido	distribuido

Hay otra serie de relaciones entre las aseveraciones que también debe ser tomada en cuenta. Entre dos declaraciones existe una *contradicción* si no pueden ser ciertas ambas o si no pueden ser falsas ambas a la vez. A y O son contradictorias: Si "Todas las X son Y" es cierta, entonces "Algunas X no son Y" debe ser falsa, y viceversa. Dícese que dos aseveraciones son contrarias si es posible que ambas sean falsas pero no es posible que ambas sean ciertas al mismo tiempo. A y E son contrarias puesto que es posible que tanto "Todas las X son Y" como "Ninguna X es Y" sean falsas si se da el caso de que sólo algunas X son Y. A la vez, si "Todas las x son X" es una afirmación cierta, entonces no puede ser cierto que "Ninguna X es Y".

Podríamos poner en figurillas a un adversario atacando el argumento contrario, más que el contradictorio. Consideremos el siguiente ejemplo: Usted desea argumentar que "Todos los comunistas son malos", afirmación del tipo A, y su adversario quiere argumentar que "Algunos comunistas no son malos", declaración del tipo O. Al atacarlo, usted simula que la posición del otro es E en vez de O, y ataca con facilidad la propuesta E, "Ningún comunista es malo". Si bien no

pueden estar ambos en lo cierto —o sea que uno de los dos tiene que estar equivocado—> el ataque a E posibilita que ambos se equivoquen. Esta es una válvula de escape en caso de verse usted acorralado.

El cuadrilátero tradicional de la oposición nos lleva a las siguientes relaciones:



Ahora que hemos examinado y definido las propiedades de las declaraciones categóricas, es hora de volver nuestra atención hacia los silogismos categóricos. Cada aseveración posee dos términos, un sujeto y un predicado. Puesto que un silogismo tiene dos premisas y una conclusión (un total de tres aseveraciones), hay un total final de seis términos. Sin embargo, en un silogismo cada uno de esos términos aparece dos veces. Así, un silogismo categórico posee tres términos, cada uno de los cuales aparece dos veces. Por ejemplo:

Todas las sardinas son peces.
 Todos los peces están en el agua

Por lo tanto, todas las sardinas están en el agua.

Como vemos, "pez" aparece dos veces, "sardinas" aparece dos veces, y "están en el agua" también dos veces.

A continuación, cabe distinguir entre término mayor, menor y medio. El *término mayor* es el que aparece como predicado de la conclusión; en nuestro ejemplo: "están en el agua". La premisa en que aparece otra mención del término mayor se denomina *premisa mayor*, que en nuestro ejemplo es "Todos los peces están en el agua". El *término menor* es el que aparece como sujeto de la conclusión: en nuestro ejemplo, "sardinas". La premisa en la que aparece la otra mención del término menor se denomina *premisa menor*, que es, en nuestro ejemplo, "Todas las sardinas son peces". En consecuencia, todo silogismo categórico incluye una premisa mayor, una premisa menor, y una conclusión. El

término medio es el que aparece en ambas premisas; en nuestro ejemplo, es "peces".

REGLAS DE LOS SILOGISMOS VÁLIDOS

Ahora ya estamos preparados para verificar los silogismos: distinguiremos entre los silogismos válidos y los no válidos. En un silogismo categórico *válido*, si ambas premisas son ciertas, entonces la conclusión ha de ser cierta. Los lógicos han podido desarrollar unas pocas reglas, como la que dice que todo silogismo que viola estas reglas queda invalidado, y todo silogismo que no viola las reglas es automáticamente válido. Debemos, entonces, hablar de las reglas que invalidan un silogismo.

En primer lugar, veamos un ejemplo de silogismo válido que nos da, en esencia, el formato básico de todos los argumentos silogísticos válidos:

Todas las sardinas son peces.
Todos los peces pertenecen al reino animal.

Todas las sardinas pertenecen al reino animal.

Otra versión es la misma forma esencial es la siguiente:

Todos los hombres son mortales.
Sócrates es un hombre.

Sócrates es mortal.

Y una versión final:

A todos los niños les gustan los caramelos.
Algunos miembros de mi familia son niños.

A algunos miembros de mi familia les gustan los caramelos.

Existen tres reglas, la violación de una de las cuales automáticamente hace que el silogismo categórico quede invalidado.

Primera regla: El término medio debe ser distribuido por lo menos una vez. Esta es la única regla violada con frecuencia y en forma grave en el razonamiento cotidiano. Por ejemplo:

Todos los comunistas están en favor de la reforma.

Todos los liberales están en favor de la reforma.

Todos los liberales son comunistas.

En este argumento, el término medio es "en favor de la reforma". Ambas premisas, en las que se da el término medio, son aseveraciones del tipo A, y el término medio es el predicado en ambas. Sabemos, a partir de nuestro cuadro anterior sobre distribución, que el predicado de una afirmación A nunca está distribuido. Por consiguiente, el término medio no está distribuido por lo menos una vez, y el argumento queda invalidado. La falacia de *culpa por asociación* es una de las formas que asume este tipo de argumento invalidado.

Segunda regla: Un término distribuido en la conclusión debe estar distribuido en una de las premisas. Por ejemplo:

Todos los radicales están en favor de la reforma.

Ningún conservador es radical.

Ningún conservador está en favor de la reforma.

En este planteo, tenemos una aseveración del tipo E para la conclusión, "Ningún conservador está en favor de la reforma". Así, tanto sujeto como predicado están distribuidos. Sin embargo, en la premisa mayor, "Todos los radicales están en favor de la reforma", aseveración del tipo A, el predicado "en favor de la reforma" no puede ser distribuido: por lo tanto, hay un término "en favor de la reforma" que está distribuido en la conclusión pero no en una de las premisas, por lo cual el argumento queda invalidado.

Conocer esta premisa es especialmente importante cuando el

adversario emplea un argumento con una premisa suprimida. Supongamos que su adversario utiliza el siguiente argumento: "Puesto que ningún conservador es radical, los primeros no pueden estar en favor de la reforma". La respuesta suya tendrá dos partes. En primer lugar, usted reconstruye el argumento de su contendiente con el fin de tornarlo válido; provea la premisa faltante que lo validaría ("Todos los que están en favor de la reforma son radicales"), y pregúntele si es esto lo que él quiere decir. Si dice que sí, entonces evidentemente está haciendo una declaración falsa, y quedará descolocado frente al público. Presumiblemente, todo el mundo sabe que los radicales no son los únicos que están en favor de la reforma. En segundo lugar, reconstruya el argumento de su adversario para dejarlo invalidado, y provea la premisa ausente que lo invalidaría ("Todos los radicales están en favor de la reforma"), para dejar entonces en evidencia que el argumento no es válido, y que su contendiente es un ignorante en el terreno de la lógica.

Tercera regla: El número de premisas negativas debe ser el mismo que el número de conclusiones negativas. Esta regla suena extraña: sin embargo, considérense las posibilidades. Como hay una conclusión (a), si la conclusión es negativa, entonces tiene que haber una premisa negativa, y sólo una. En tanto hay dos premisas negativas, el argumento queda automáticamente invalidado, (b) Si la conclusión es afirmativa, no puede haber premisas negativas. Si hay una premisa negativa, tiene que haber una conclusión negativa.

Por ejemplo, supóngase que su contendiente argumenta que "El País X no es capitalista, por lo tanto el País X respeta al trabajador". No hay forma posible de convalidar este argumento.

Todo (o Ningún) país que respeta al trabajador es un país capitalista.

El País X no es un país capitalista.

∴ El País X es un país que respeta al trabajador.

De una u otra forma, el argumento queda invalidado. La única manera de llegar a la conclusión afirmativa deseada es presentar el argumento afirmativo:

Todos los países anticapitalistas respetan al trabajador.

El País X es un país anticapitalista.

∴ El País X es un país que respeta al trabajador.

Sin embargo, al tornar válido el argumento, dejamos expuesto su Talón de Aquiles o aspecto más cuestionable. ¿Por qué habríamos de aceptar la aseveración de que "Todos los países anticapitalistas respetan al trabajador"? La aseveración no sólo no resulta intuitivamente obvia, sino que es decididamente falsa. Una vez más, conocer las reglas nos permite dejar en evidencia las implícitas generalizaciones en que cae el adversario al exponer su argumento.

El basamento de estas tres reglas puede aprehenderse de manera más intuitiva. La primera regla sobre el medio no distribuido nos dice que las cosas que son iguales en un sentido pueden no serlo en otro o todos los demás sentidos. La segunda regla sobre distribución nos dice que la validez de la conclusión no puede ir más allá de la validez de las premisas. La conclusión no puede ser más general (tener mayor distribución) o exceder lo que está implícito en las premisas. La tercera regla nos demuestra que no podemos llegar a una conclusión positiva a partir de premisas puramente negativas. Demostrar que algo carece de una cualidad no demuestra de por sí que posea otra. Para llegar a una conclusión positiva o afirmativa debemos introducir, a determinada altura, una o más premisas afirmativas. Sin embargo, puede llegarse a conclusiones negativas mediante una combinación de información tanto positiva como negativa. Incluso una conclusión negativa requiere algún respaldo positiva.

Advertimos a los lectores que están estudiando en profundidad la lógica silogística, que estas reglas no abarcan los casos que entrañan la denominada falacia existencial.

SOLIDEZ Y LÓGICA INFORMAL

Hemos definido como válido a un argumento que no viola las reglas, de modo que *si* sus premisas son ciertas, *entonces* su conclusión ha de ser también cierta. Sin embargo, ello no significa que una argumento

válido automáticamente posea premisas ciertas. *Los argumentos pueden ser válidos y, aun así, partir de falsas premisas.*

No obstante, cuando un argumento es válido (o sea que no viola las reglas) y se sabe que sus premisas son ciertas, decimos que es un argumento *sólido*.

Tengo la certeza de que rara vez chocamos con argumentos que no sean válidos en la vida cotidiana; por otra parte, sin embargo, damos con increíble cantidad de argumentos carentes de solidez. Por eso, precisamente, es tan útil saber de silogismos. Al reconstruir los argumentos del contendiente para tornarlos válidos, y, por ende, sacar a relucir la premisa implícita (por lo general, la mayor), puede ponerse el dedo en la llaga al descubrir alguna generalización lo suficientemente endeble como para ser atacada. Esto lo hemos visto en el caso de la segunda y tercera regla expuestas. Cuando usted ataca una premisa diciendo que es falsa, está acusando a su contendiente de exponer un argumento poco sólido.

Por añadidura, la mayor parte de las tradicionales *falacias de la lógica informal*, por no decir todas ellas, pueden visualizarse como argumentos *válidos pero* con una premisa mayor inaceptable y, por ende, como *argumentos faltos de solidez*. Por ejemplo, la falacia de composición estriba en creer que lo que es cierto de todas las partes es cierto del todo:

Todo lo que es cierto de las partes es cierto respecto del todo.

Todas las partes de una locomotora son livianas.

Por lo tanto, (toda) la locomotora es liviana.

Puesto que este argumento es válido pero la conclusión es falsa (o inaceptable), una de las premisas ha de ser falsa (o inaceptable).

El uso falaz del *ad populum* apela a la premisa mayor según la cual lo que a la mayoría de la gente le gusta, es bueno. Examinemos el siguiente argumento:

Todo libro que le guste a la mayoría de la gente es una gran obra literaria.

A la mayoría de la gente le gusta *Love Story*.

Por lo tanto, *Love Story* es una gran obra literaria.

La segunda premisa es cierta si uno se basa en las listas de *best sellers*. Pero la conclusión es considerada falsa por muchos especialistas en literatura. A la vez, el argumento es lógicamente válido. La única manera de invalidar la conclusión está en argumentar que la premisa mayor ("Todo libro que le guste a la mayoría de la gente es una gran obra literaria") es falsa y, por lo tanto, que el argumento carece de solidez.

El *ad baculum*, o apelación a la fuerza, puede también ser visualizado como ejemplo de argumento poco sólido. Analicemos el siguiente argumento:

Siempre que te amenazo es momento de hacer lo que to digo.
En este momento te amenazo con subirte los impuestos si no
votas por Smith.

En este momento debes hacer lo que te digo (votar por Smith).

El argumento es válido pero carente de solidez, si rechazamos la premisa de que debes hacer lo que te digo en el momento en que te amenazo.

Dejemos al lector la tarea de elaborar ejemplos de otras conocidas falacias. Conocer de lógica silogística ayuda, así, a analizar los puntos flojos en los argumentos del adversario.

Capítulo IV

LA PRESENTACIÓN DEL ARGUMENTO

Cuando usted enuncia un argumento ante terceros, debe tomar en cuenta varios aspectos generales referentes a su presentación. En primer término, ha de tener muy clara idea de cuál es ese argumento, tesis o punto de vista que quiere defender. En segundo lugar, debe tomar conciencia de la relación existente entre su postura respecto de este planteo o tesis, y la que adopta sobre otros temas. Por razones obvias, no querrá plantear sus argumentos de manera tal que, en algún momento futuro, contradigan o entren en conflicto con otros argumentos suyos referidos a otro tema. En tercer lugar, conviene que tenga una idea bastante precisa del tipo de público ante el cual usted formula su planteo. ¿Se trata de personas que ya de antemano comparten sus opiniones, se manifiestan irresolutos sobre la materia, o pueden mostrarse muy poco receptivos, o decididamente hostiles? Sin duda, puede darse en ese público cualquier combinación de estas posibilidades. Además, públicos diferentes exigen enfoques también diferentes. En cuarto lugar, debe usted tener perfecta comprensión del medio por el cual ha de transmitir sus ideas. ¿Hablará directamente al público, o escribirá un artículo para un periódico, revista o publicación visual durará breves instantes; una propaganda audiovisual de treinta segundos de duración; una hoja mimeografiada que será leída en un minuto, y dejada a un lado luego; un cartel que será levantado en alto por las calles... ? Finalmente, debe siempre recordar, como primero y principal elemento, el objetivo que persigue al enunciar su argumento. Si es usted un profesor muy racional que procura presentar argumentos totalmente objetivos, actuará de una manera (por ejemplo, incluso, tomando en cuenta las posibles fallas de su planteo); y de muy otra si lo que pretende es convencer a la gente de que compre determinado producto (en cuyo caso insistirá en que éste es absolutamente perfecto).

Vale la pena demorarnos un poco más en este último aspecto de la cuestión. Si usted sabe qué desea alcanzar (su objetivo), conoce el tipo de gente con quien deberá tratar para ese fin (su público), y el órgano

a su disposición o la manera de intentarlo (el medio de comunicación), estará entonces mejor preparado para lograrlo. Sin duda, hay todo tipo de ideas inteligentes o brillantes que puede ensayar, pero tampoco cabe duda de que muchas de ellas no vienen para nada al caso, con lo cual pueden desviar la atención de su objetivo central o, incluso, resultar contraproducentes. Si usted recuerda que lo importante es ganar aprobación para su postura, entonces es menos probable que se diversifique en varias direcciones. De manera análoga, no hay razón para lanzar un relumbrante aunque desastroso ataque de caballería (por más que se hayan inmortalizado en el corazón de los poetas), cuando el simple fuego concentrado de artillería podrá lograr el fin perseguido.

En el siguiente análisis del tema, presuponemos que hay público presente, en cuyo caso se hará una presentación oral de los argumentos, o que se llega a ese público por los medios periodísticos. Cuando se trate de un público más especializado, apuntaremos las técnicas especiales requeridas. Caso contrario, se dará por sentado que el público escucha su discurso o lo lee.

Al plantear usted su argumento, dividirá la presentación en tres etapas básicas: procurará ganarse el beneplácito de sus oyentes o lectores; presentará los datos necesarios, o hechos que se interpreten como tales, para apoyar sus argumentaciones; y formulará una conclusión certera. Las tres primeras partes de este capítulo considerarán cada uno de esos pasos detalladamente; en la cuarta se expondrán algunas técnicas no verbales que son útiles para la presentación del argumento.

Parte de la razón por la cual resulta tan complejo defender un argumento estriba en que los públicos no son monolíticos: por lo tanto, hay que tratar de ganar la aprobación de personas cuyos intereses no son uniformes. Hay por lo menos seis tipos diferentes de públicos, considerados desde el punto de vista de sus intereses:

1. El público puede estar formado por personas que coinciden con el objetivo o fin último al que usted desea llegar.
2. El público puede estar constituido por gente que coincide tanto con su objetivo o fin último como con los medios que usted sugiere para llegara él.
3. Puede tratarse de un público que coincide con su objetivo pero sólo como medio para lograr algún otro fin que no es compartido por

usted. Lo que para usted es un fin, entonces, puede ser un medio para los demás.

4. Tal vez el público coincida con sus medios pero procure la consecución de otros fines. En otras palabras, lo que ustedes tienen en común con los medios pero no los fines.

5. Hay, por supuesto, combinaciones posibles en que parte del público coincide con los fines y parte sólo con su objetivo como medio de alcanzar otros fines distintos. Se trata de una combinación de (1) y (2).

6. Puede tratarse de un público complejo para el que los fines que usted persigue son sólo medios, aunque el fin que ellos persiguen sea también aceptable para usted. Se trata de una combinación de (3) y (4). En este caso, deberá usted argumentar en favor de algo considerado, a la vez, tanto medio como fin último.

CÓMO GANARSE EL BENEPLÁCITO DEL PÚBLICO

Es pueril creer que uno puede emprender la argumentación en favor de un tema limitándose a la simple formulación de datos. Ningún debate, y ciertamente ninguna argumentación, puede darse en un vacío. Todo el mundo, incluido el orador y el público, cuenta con un marco de referencia en función del cual se expresa, y al cual implícita o explícitamente apela. Es esencial tener en mente ese marco de referencia al enunciar un argumento. Si desea preparar al público para la formulación de su punto de vista y ganar su beneplácito, deberá apelar al marco de referencia común que comparte con dicho público.

Apelando a la compasión

Apelar a la compasión significa apelar a las emociones de su público, emociones que usted espera se orienten favorablemente hacia su causa. Pero la manera más eficaz de apelar a la compasión *no* entraña el empleo de un lenguaje altamente emotivo e inflamado; por el contrario, se basa en la mera presentación de hechos simples e incontrovertibles. Es importante no exagerar en esta apelación a las emociones, de modo de no hacer que algunos miembros del público se pongan innecesariamente en contra; algo que se da, sobre todo, cuando usted no conoce bien a su

público, o cuando éste todavía no tiene una postura definida sobre el tema a plantear.

Los casos más frecuentes en que se apela a la compasión se dan en el curso de los juicios, donde el abogado intenta hacer un alegato que gane favor para su cliente. Un ejemplo extremo es el de un joven incriminado por incendiar la casa de sus padres mientras éstos dormían, y acusado, por ende, de homicidio. ¡Su defensor pide compasión partiendo del argumento de que el muchacho es ahora huérfano!

Sócrates hizo el más célebre alegato—tan sagaz como irónico, en cierto modo—apelando a la compasión del jurado que lo juzgaba por las acusaciones de impiedad y de corrupción de los jóvenes de Atenas. El famoso juicio es descrito en el diálogo de Platón titulado *Apología*:

Tal vez haya quien se sienta ofendido por mí cuando recuerde cómo él mismo, en ocasión similar o aun menos grave, rogó y suplicó a los jueces con abundantes lágrimas en los ojos, y presentó a sus hijos en el juzgado, en conmovedor espectáculo, junto con un sinnúmero de parientes y amigos; mientras que yo, probablemente en peligro de muerte, no hago nada de esto. En su mente puede plantearse el contraste, predisponerse en contra de mí, y votar lleno de cólera porque así inspiro su animadversión. Pues bien; si hay entre vosotros alguien así—fíjense que no digo que necesariamente lo haya—, a él puedo replicarle con ecuanimidad; Mi amigo, yo soy un hombre, y como todos los hombres, un ser de carne y hueso y no "de madera o piedra", como dice Homero; y tengo una familia, sí, e hijos, oh, atenienses, tres en número; uno que es casi un hombre, y otros dos todavía niños; y sin embargo, no traeré aquí a ninguno de ellos con el fin de peticionar vuestra absolución. ¿Y por qué no? No por arrogancia o falta de respeto hacia ustedes... Sino que, teniendo consideración por la opinión pública, siento que semejante conducta me desacreditaría a mí, y a vosotros, y a todo el Estado... Y digo que no deben hacer estas cosas aquéllos que, de entre nosotros, poseemos una reputación; y si se hacen, no debéis permitir las; sino más bien demostrar que estáis mucho más dispuestos a condenar al hombre que monta una escena dolorosa y pone en ridículo a toda la ciudad, que al que mantiene la calma.

Otro conocido ejemplo de apelación a la piedad se encuentra en el

discursos pronunciado por Marco Antonio en *Julio César*, la obra de Shakespeare (Acto III, Escena II):

¡Amigos, romanos, compatriotas, prestadme atención! ¡Vengo a inhumar a César, no a ensalzarle! ¡El mal que hacen los hombres les sobrevive!
¡El bien queda frecuentemente sepultado con sus huesos! ¡Sea así con César! El noble Bruto so ha dicho que César era ambicioso. Si lo fue, era la suya una falta, y gravemente lo ha pagado. Con la venia de Bruto y los demás—pues Bruto es un hombre honrado, como son todos ellos, hombres todos honrados—vengo a hablar en el funeral de César. Era mi amigo, para mí leal y sincero; pero Bruto dice que era ambicioso, y Bruto es un hombre honrado. Infinitos cautivos trajo a Roma, cuyos rescates llenaron el tesoro público. ¿Parecía esto ambición en César? Siempre que los pobres dejaban oír su voz lastimera, César lloraba. ¡La ambición debería ser de una substancia más dura! No obstante, Bruto dice que era ambicioso, y Bruto es un hombre honrado. Todos visteis que en las Lupercales le presenté tres veces una corona real, y la rechazó tres veces. ¿Era esto ambición? No obstante, Bruto dice que era ambicioso, y, ciertamente, es un hombre honrado. ¡No hablo para desaprobar lo que Bruto habló! ¡Pero estoy aquí para decir lo que sé! Todos le amasteis alguna vez y no sin causa. ¿Qué razón, entonces, os detiene ahora para no llevarle luto? ¡Oh raciocinio! ¡Has ido a buscar asilo en los irracionales, pues los hombres han perdido la razón! ¡Toleradme! ¡Mi corazón está ahí, en ese féretro, con César, y he de detenerme hasta que torne a mí!... (*)

En una vena más contemporánea, hay muchos ejemplos de la presentación de un argumento que se inicia apelando a la compasión. Al formular un alegato contra la drogadicción o en favor de una política dirigida a combatirla, podríamos empezar describiendo la existencia de un muchacho de doce años que se convirtió en adicto a la heroína. Si lo que defendemos es el pacifismo, podremos describir los horrores de la guerra en la secuela de la bomba atómica arrojada sobre Hiroshima. Quienes estaban en contra de la Guerra de Vietnam recurrían a la lectura de bajas como instrumento eficaz para apelar a la conmiseración de la

(*) Versión castellana de Luis Astrana Marín, Colección Austral, Espasa-Calpe Argentina, S.A. (n. de la t.)

gente. Por el contrario, quienes favorecen una política y preparación militar fuerte podrían iniciar su alegato con una descripción del bombardeo de Pearl Harbor o del campo de concentración de Auschwitz, señalando cómo ellos fueron en parte resultado del aislacionismo político.

Apelando a la autoridad

Apelar a la autoridad significa informar al público que personas muy destacadas están en favor de la postura que usted defiende. Se apela a la autoridad, así como a la compasión, en un intento por establecer un marco de referencia para lo que resta de la argumentación. No hay intrínsecamente nada de malo en así hacerlo; se trata, más bien, de algo elemental en cualquier argumentación. Nadie puede saberlo todo, ni estar en todas partes al mismo tiempo. Todos nos vemos obligados a dar por sentado que otras personas pueden ser expertas en su propio campo, y que, por consiguiente, pueden ser una fuente confiable de información. Si quienes inician una discusión, argumentación o debate no se pueden poner de acuerdo sobre las autoridades existentes en la materia, entonces muy inciertas serán las perspectivas de una resolución satisfactoria. Por añadidura, si usted puede apelar a las autoridades pertinentes, también garantizará que se lo escuche con mayor beneplácito.

Hay por lo menos ocho requisitos que deben recordarse al citar a una autoridad. En primer lugar, debe usted estar seguro de que la autoridad que cita no sea considerada mendaz por los integrantes de su público. Un hombre convicto por perjurio mal puede ser un testigo digno de credibilidad. Tampoco merece fe, a ojos del público, un líder político que alguna vez llevó al pueblo por la senda equivocada. Adlai Stevenson sufrió esa suerte en las Naciones Unidas porque, en un momento crítico, negó que Estados Unidos hubiera apoyado la invasión a Cuba durante el episodio en Bahía de Cochinos.

En segundo lugar, usted debe citar a autoridades que a ojos del público sean imparciales, o sea que no tengan intereses creados en el tema en discusión. La razón debiera ser obvia. Alguien que tenga intereses creados en la materia se puede sentir tentado, consciente o inconscientemente, a interpretar los hechos en su propio favor.

Naturalmente, esto va en desmedro de su credibilidad. En ciertos campos técnicos, es casi imposible interpretar erróneamente los datos. Por ejemplo, en el caso del análisis grafológico, balístico o químico, es difícil pensar que las autoridades sean parciales. De todos modos, siempre es posible dar con autoridades imparciales si usted está convencido de que los hechos hablan en su favor.

Por otra parte, hay ciertas esferas en las que es casi imposible dar con una autoridad totalmente imparcial. Consideremos, específicamente, el terreno de la política. Dejando momentáneamente de lado la cuestión de determinar incluso si existe eso llamado autoridad en temas políticos, se plantea el permanente problema de tener que separar el análisis imparcial de una situación política, de los intereses, deseos, necesidades o expectativas de la persona que efectúa dicho análisis. En un área tal, lo más cercano a una autoridad sería alguien con un distinguido historial de pronósticos ya realizados, aun cuando dichos pronósticos fuesen contrarios a los intereses *conocidos* de quien los efectuó.

Damos a continuación ejemplos de individuos cuyos posibles intereses podrían descalificarlos como autoridades dignas de ser invocadas. Un corredor de Bolsa cuyas ganancias provienen del volumen de acciones vendidas no puede considerarse una autoridad imparcial en materia de predicciones del mercado. Esa visión sólo podría ser contrarrestada si dicho operador pudiera sustentar el hecho de que ha efectuado pronósticos válidos en el pasado, y aconsejado a la gente contra la posibilidad de invertir en determinado momento: estará, así, dando pruebas de su integridad. Al analizar fondos para el presupuesto miliar, debe recordarse que los altos mandos poseen intereses creados que los llevaran a buscar la máxima asignación posible. A la vez, los académicos e investigadores que tradicionalmente protestan en contra del mayor gasto militar tienen mucho que ganar con su recorte, pues habría más fondos disponibles para la educación y la investigación. De ahí que también ellos podrían tener intereses creados en esa controversia.

En tercer lugar, el público debe estar convencido de que la autoridad citada está indiscutiblemente versada en el campo en que dice tener experiencia. Alguien que no se muestre cuidadoso con los detalles pronto dejará de ser considerado una autoridad en la materia. Por añadidura, un experto que dependa de la ayuda de un numeroso equipo debe estar seguro de su diligencia. Un funcionario que tiene a

sus órdenes un extenso cuerpo de burócratas fácilmente puede verse tentado a aceptar un informe y presentarlo al público sin someterlo a cuidadoso escrutinio. La mayoría de nosotros hemos advertido el minucioso trabajo de verificación que se toman algunos científicos antes de anunciar un descubrimiento, o la medida en que circunscriben el alcance de sus investigaciones. Por lo general, son los periodistas en busca de primicias quienes se anticipan a dar la noticia.

En cuarto lugar, cuando se invoca el nombre de una autoridad en determinado tema, mejor es estar seguros de que dicha autoridad sea bien conocida. No resulta eficaz citar a autoridades que no sean tenidas por tales en sus respectivos campos, o que sean desconocidas para el público. Por ejemplo, al hablar de la crianza de los niños, causará más efecto referirse a los doctores Gesell o Spock que al doctor Juan Pérez. "Conocido", en este caso, siempre será algo a determinar en referencia a un público específico. Aunque determinada persona sea en general muy conocida, podrá no serlo en cierta esfera o ante un público específico. A la inversa, cuando nos dirigimos a un público específico, tal vez sea mejor citar al experto local que al de fama internacional.

En quinto lugar, la autoridad citada debe ser un experto en el campo específico que se trate. El doctor Spock puede ser un muy conocido experto en puericultura, pero ¿puede honestamente decirse que lo sea en el ámbito de las relaciones internacionales, en particular, y la política en general? Al hablar de física, parecería natural esgrimir el nombre de determinados físicos como autoridades en la materia; al analizar las posibilidades de recurrir al mar para cultivar alimentos, las autoridades pertinentes serán los biólogos marinos; y así sucesivamente. Invocar la autoridad del experto en un campo como especialista en otro, quizá totalmente inconexo, nos vuelve vulnerables a todo tipo de perniciosos ataques, por ejemplo, en cierta ocasión alguien sostuvo haber inventado un filtro realmente eficaz para el cigarrillo y se propuso promocionarlo con el patrocinio de la Universidad de Columbia, en Nueva York. Columbia puede en general poseer una notable reputación como centro de estudios, pero esto no implica que todo lo que con ella se asocie sea de primer orden. Aunado a la falta de conciencia de algunas autoridades de la Universidad, semejante descuido provocó todo tipo de situación embarazosas. Por lo que sabemos, el filtro nunca llegó a estar al alcance del público.

En lo que a citar autoridades respecta, la única excepción de nota está en la participación de ciertas celebridades, sea destacados artistas del mundo del espectáculo o miembros de la "aristocracia". En cierto sentido, esta gente no necesariamente es experta en nada. Sin embargo, su propio brillo atraerá más la atención hacia una causa o postura que la que se logre por cualquier otro medio. Suponiendo que podamos contar con los respectivos expertos, nada de malo hay en complementar su nombre con el de celebridades que no son especialistas en la materia. Viene al caso la campaña de la Sociedad Norteamericana contra el Cáncer, dirigida a desalentar el consumo del tabaco. No cabe duda de que dicha Sociedad puede recurrir a autorizados expertos en las ciencias médicas que apoyen su causa; pero además, también ha recurrido a conocidos actores para dramatizar la relación entre el cigarrillo y el cáncer. La campaña resultó sumamente eficaz. Piénsese en el actor Yul Bryner diciendo: "Cuando ustedes vean esto, yo estaré muerto. ..".

Vemos así cómo el requisito número cuatro (bien conocido) y el número cinco (experto en la materia) pueden complementarse entre sí. A la vez, no hay que olvidar el requisito número tres (indiscutible). Uno de los actores empleados en la campaña contra el cigarrillo lanzada por la Sociedad Norteamericana contra el Cáncer fue luego arrestado en Londres por tenencia de marihuana.

En sexto lugar, de ser posible las autoridades citadas deben ser tanto figuras contemporáneas como históricas. Cuanto más técnico sea el tema que se trate, más importante es que se recurra a figuras de actualidad como autoridades en la materia. En el campo de la cardiología, por ejemplo, posiblemente el doctor Christian Barnard haya sido más respetado como autoridad que Galeno o Hipócrates. Los estudios estadísticos, en particular, deben ser lo más recientes posibles. Por otra parte, si podemos contar con fuentes históricas como complemento, nuestra argumentación quedará reforzada. En Estados Unidos, el nombre de George Washington suele reiterarse en todo tipo de debates, asociado a veces al senador Fulbright (aquél como figura histórica de peso, éste como autoridad más contemporánea) como experto en alegatos contra intrincadas alianzas internacionales. También he podido ver cómo el nombre de Washington se invocaba, al menos implícitamente, en defensa de la marihuana, pues aquél habría cultivado cáñamo en sus campos, y durante el siglo XVIII su uso era muy difundido en el tratamiento de la bronquitis. Así, el nombre de

Washington podía esgrimirse en pareja con el de cualquier actual figura popular que defendiera el consumo de la droga.

En séptimo lugar, la autoridad citada debe tener una opinión que es representativa de la generalidad de los expertos en su campo. La palabra "representativa" es difícil de definir, pero tal vez el concepto pueda aclararse por medio de algunos ejemplos. Un físico destacado puede compartir muchas opiniones con sus colegas, pero, a la vez, sostener muchas otras opiniones sumamente personales que no son compartidas o ni siquiera impugnadas por aquéllos, especialmente en áreas polémicas. Un físico nuclear que literalmente crea en la existencia de la vida en otros planetas está sosteniendo una opinión poco representativa. En 1936, cuando Franklin D. Roosevelt presentó su candidatura a la presidencia de Estados Unidos, más de las dos terceras partes de los periódicos del país se oponían a su reelección en sus editoriales. Este porcentaje de ninguna manera representaba el verdadero sentir de la comunidad, y ni siquiera el de la gente que trabajaba en esos mismos diarios. Era una opinión que, simplemente, reflejaba la postura de los propietarios de los periódicos.

El octavo requisito exige que las autoridades citadas sean tan numerosas, diversas y diferentes como sea posible. Si usted da con el nombre de dos autoridades cuyas opiniones en otros temas se contradicen, pero que en este tema específico coinciden con su postura, ello tenderá a impresionar al público, creído de que tan correcta es su posición que prácticamente todo el mundo debe coincidir con usted. Por ejemplo, sería poco hábil citar dos veces la opinión editorial de un periódico para apoyar su argumentación: evidentemente, con una vez basta. Por otra parte, si vive usted en una zona donde hay dos o más periódicos que por lo general presentan en sus editoriales marcos de referencia opuestos entre sí, pero que esta vez sustentan la misma postura que usted, será muy conveniente citarlos a todos.

Apelando a la tradición (Monstruos sagrados)

Apelar a la tradición, o al concepto de *ad populum*, significa apelar a un ideal, un principio teórico o abstracto ante el que todo el mundo —o

por lo menos, el que integra su público— se inclina reverente. Si duda, algunas personas toman esos ideales más en serio que otras, pero todo el mundo dice respetarlos. He aquí un importante principio de la argumentación, porque constituye uno de esos principios que establece el marco de referencia de la discusión. Si usted no puede hallar ese elemento en común, entonces ninguna argumentación será posible. (Recuerde que no se trata aquí de apelar al precedente, tema que analizaremos bajo el siguiente subtítulo.)

Un ejemplo que ilustra la importancia de apelar a la tradición es el de Martin Luther King invocando el principio de la no violencia. Si bien hay, por cierto, quienes en similares circunstancias no recurrirían a la no violencia, e incluso aquéllos que no adhieren a este principio en su fuero íntimo, ocurre que muy pocos se atreverían a atacar abiertamente la propuesta de no violencia propugnada por alguien. Apelar a la no violencia significa apelar a una tradición con profundas raíces morales, políticas, sociales y religiosas, que se extienden más allá de cualquier cultura o período histórico. Invocar la no violencia permite obtener una increíble reacción de apoyo de parte de todos los públicos. Cabe añadir, asimismo, que con frecuencia este principio suele también desarmar a los enemigos.

Apelando al precedente

Apelar al precedente significa esgrimir casos o instancias similares a la defendida. No es necesario que todo el mundo esté de acuerdo con el precedente que usted trae a colación, como si lo es cuando se apela a la tradición. Los precedentes deben ser reales o verídicos, en contraste con las tradiciones, que reflejan un ideal. De hecho, a menudo apelamos al precedente cuando no podemos citar una tradición que nos apoye, pero hay que reconocer que este tipo de apelación constituye un riesgo calculado que automáticamente hace que parte del público se ponga en contra de nosotros.

La revolución violenta es un precedente en la existencia de Estados Unidos, como es evidente a partir de la Guerra de Independencia y la Guerra de Secesión; pero sonaría muy extraño decir que la revolución violenta es uno de los ideales del pueblo norteamericano. Cuando el líder negro radicalizado H. Rap Brown dijo, según citaron las fuentes,

que "la violencia es tan norteamericana como el pastel de manzana", estaba apelando aun precedente, no a la tradición.

Con suma frecuencia se apela al precedente en las cortes de justicia, cuando los abogados deben buscar casos sobre los que hay ya un veredicto previo para sustentar sus alegatos. Si las altas cortes de justicia, en particular, han emitido en el pasado veredictos favorables a "determinada" situación, y si un abogado considera que el caso que tienen entre manos entra dentro de esa "determinada" categoría, podrá entonces citar aquel veredicto o serie de veredictos como precedentes. Huelga decir que otros abogados podrán hallar precedentes distintos o demostrar que el caso no entra dentro de esa "determinada" situación o categoría.

Recordemos la historia de un bocadito de higos que cuenta un ex juez de la Corte Suprema de EE.UU. Una empresa productora de galletitas y productos de pastelería le entabló juicio a otra en relación con los derechos de fabricación de determinado producto. La Empresa A sostiene tener derechos exclusivos de fabricación de determinada galletita, que la Empresa B habría violado al elaborado una galletita similar. La Empresa B sostiene que su producto es diferente, puesto que no se trata de una galletita sino de un bocadito frutado. ¿En qué reside la diferencia? Si el juez favorece a la Empresa A dictaminará que la exclusividad de los derechos ha sido violada, mientras que si dictamina en favor de la Empresa B podría decir que el producto realmente es un bocadito frutado y no una galletita, por lo cual no se ha violado ningún derecho. Hay un sinnúmero de precedentes en la materia, y dar con el más conveniente para la postura que usted defiende entraña (a) ingenio para investigar, y (b) saber qué puede conmover a su público. No sólo los jueces poseen un gusto definido.

Presentación de los hechos

Estadísticas

El objetivo de este apartado es demostrar de qué manera deben esgrimirse hechos, datos o verdades consabidas en apoyo de su argumento. Hay que tener en cuenta, también, que una verdad a medias es, a veces, mejor que ninguna verdad.

En la era en que vivimos, el tipo más convincente de pruebas está en las estadísticas. ¿Qué niño no sabe cuántos goles ha hecho en el año su club favorito? ¿Cuántas veces hemos oído elogiar un automóvil porque gasta menos combustible por mayor número de kilómetros recorridos que uno parecido de otra marca? En nuestro empleo de estadísticas numéricas, al parecer partimos del supuesto de que un número mayor automáticamente indica que algo es mejor. No se puede discutir con cifras, salvo en relación con otras cifras.

Daremos a continuación algunas reglas generales sobre el empleo de las estadísticas. De poder recurrir a ellas, siempre deberá hacer lo siguiente: En primer término, asegúrese de que provengan de fuentes confiables. Vuelve a aplicarse aquí todo lo dicho en relación con la cita de autoridades. La fuente más adecuada de datos estadísticos puede resumirse en la expresión "laboratorio independiente". En segundo lugar, como los datos estadísticos rara vez son uniformes, puede agrupárselos o "interpretárselos" de diferentes modos. No vacile en emplear sólo esa parte de los datos estadísticos que sustenten su postura, especialmente si no espera que sea rebatida. Por ejemplo, una encuesta nacional sobre el sentir de la gente acerca del aborto podrá indicar que la mayoría está en contra. Pero cuando las estadísticas se desglosan por estado o provincia, puede ocurrir que en la suya la mayoría de la gente esté en favor. Así, si lo que desea usted es propugnar una legislación favorable al aborto, deberá citar las estadísticas de su zona; si, por el contrario, desea que se apruebe una ley en contra del aborto, citará las estadísticas a nivel nacional. En ambos casos, estará diciendo la verdad.

Esto nos lleva a la tercera regla general, la de "treparse al carro de la victoria". De poder demostrar usted que la mayoría de la gente apoya su postura u opinión, no sólo podrá invocar esa información como prueba de que está en lo cierto, sino también invitar al público, por lo menos implícitamente, a unirse a esa mayoría. A nadie le gusta quedarse afuera.

Una importante variación de esta regla general está en la frase "más gente". ¡Con cuánta frecuencia hemos oído decir que "A más gente le gusta la Marca X que ninguna otra"! ¿Qué significa esto con exactitud? Puede querer decir que el 51 por ciento de la gente usa la Marca X; pero también, que el 12 por ciento de la gente usa esa marca. ¿Cómo es posible? Supongamos el caso en que hay dieciséis marcas competitivas de cerveza (o dieciséis postulantes para un puesto). ¿No es acaso posible que ninguna

marca (o postulante), de entre los dieciséis, cuente con un respaldo absolutamente mayoritario, y que la marca (o postulante) preferido sólo tenga un 12 por ciento de los votos? Entonces no sólo sería posible sino también cierto decir que la Marca X (o el postulante X) tiene *más* respaldo que cualquier otra marca (o postulante). La frase "más gente..." puede invocarse con el sentido de opinión de una mayoría no absoluta.

Una cuarta regla general hace referencia al empleo de cifras elevadas. Invariablemente, los números altos impresionan a la gente mucho más. Añadido a ello el hecho de que en nuestra sociedad la mayoría de las personas no comprende realmente el empleo de las estadísticas, porcentajes y fracciones, por lo general resulta más eficaz citar un alto número que un porcentaje. Suena mejor decir que el candidato López obtuvo seis millones de votos, que decir que obtuvo el 52 por ciento de los votos. Casi la mitad de la gente votó en contra de López, pero el efecto es mayor si decimos que lo respaldan seis millones de personas.

Cabe agregar, asimismo, que cuando de cifras elevadas se trata, el repetirla suele tener un efecto matemáticamente acumulativo. Se dice que cuando la Unión Soviética concede ayuda a un país extranjero, le está asignando por lo menos el triple de lo que realmente le entrega. ¿Cómo puede ser? Por ejemplo, primero se anuncia a través de la prensa que la Unión Soviética *concederá* ayuda por valor de un millón de dólares. Luego, al entregarse esa suma, vuelve a anunciarse que la Unión Soviética *concede* ayuda por valor de un millón de dólares. Finalmente, una vez entregada esa suma, se anuncia que la Unión Soviética *ha concedido* ayuda por valor de un millón de dólares. Mucha gente tendrá la impresión de que se concedieron tres millones de dólares.

En quinto lugar, así como las grandes cifras suelen impresionar, los números pequeños tienden a soslayarse. Esto significa que usted puede abiertamente pasar por alto un número bajo, o restarle toda importancia. Un ejemplo de ello fue el suministrado por el mariscal Tito, de Yugoslavia. Al tocar el tema de los partidos políticos, Tito observó en cierta oportunidad que Estados Unidos tiene dos, y Yugoslavia uno. ¡La diferencia era insignificante, de sólo uno!

Podemos ahora enfocar algunos casos verídicos sobre el empleo de datos estadísticos. Ninguna cifra importa de por sí: sólo adquiere significado en relación con alguna otra cifra o marco de referencia. De ahí que lo importante no sea limitarse a recoger datos, sino seleccionar el marco de referencia dentro del cual se planea aplicarlos.

En nuestro caso, supongamos que una importante empresa publica su informe financiero anual. Las cifras importantes, todas reales, son las siguientes:

- Ingresos: (a) 1 por ciento de las ventas, o
- (b) uno por ciento de dólar, o
 - (c) 12 por ciento de la inversión, o
 - (d) 5.000.000 dólares de ganancia, o
 - (e) 40 por ciento de incremento de las ganancias por sobre 1939, o
 - (f) 60 por ciento de disminución de las ganancias respecto del año pasado.

Todas estas cifras dicen exactamente lo mismo. La empresa tiene grandes ingresos brutos, pero el neto final es muy bajo. Las dos primeras cifras, (a) y (b), reflejan tal hecho. Uno comienza a preguntarse cómo es que una empresa sigue funcionando—o quiere seguir—con un margen tan bajo de ganancias. La respuesta es que las ventas diarias proporcionan un gran movimiento de caja, con dinero efectivo que puede ser colocado a altas tasas de interés por el resto del año. Todos estamos familiarizados con el hecho de que cuanto más dinero se puede invertir, más será lo que reditúe. El mismo uno por ciento puede, a fin de año, redituar el doce por ciento. A fin de año, la ganancia real en dólares puede ser, como en (d), de cinco millones. ¿Cómo resulta esta ganancia comparada con el rendimiento anterior? Todo depende, una vez más, del marco de referencia. Si tomamos el año 1939 como base, las ganancias han aumentado considerablemente. Si tomamos como referencia las utilidades del año pasado, las utilidades pueden haber disminuido, aun cuando la empresa todavía esté obteniendo ganancias.

¿Cómo aplicar estas estadísticas? La administración de la empresa puede utilizarlas del siguiente modo: para refutar un argumento sobre control de precios, hará referencia a (a); para informar a los accionistas, hará referencia a (c), (d) o (e); para negociar con los sindicatos, se remitirá a (f). El sindicato, por supuesto, insistirá en (d) y (e) para exigir sueldos y beneficios mayores para los empleados. Los accionistas disidentes podrán señalar (f) u objetar que (c) son demasiado bajas de resultados de inversiones inadecuadas, y sugerir la necesidad de integrar un nuevo directorio.

Tomemos otro ejemplo. En el siguiente diagrama, damos ingresos promedios de una persona desglosados según nivel de educación. Yendo de izquierda a derecha, los ingresos aumentan, y el nivel educacional sube de arriba hacia abajo.

	menos de U\$S 5.000	U\$S 20.000	U\$S 35.000	más de U\$S 50.000
abandonó el _____ secundario				
terminó el _____ secundario				
no terminó la _____ universidad				
terminó la _____ universidad				
estudios _____ posgrado				

En un esfuerzo por alentar a los estudiantes a adquirir el máximo nivel de educación posible, se ha señalado con frecuencia que los ingresos aumentan con el nivel educacional. Cuanto más tiempo se prolonguen nuestros estudios, más dinero ganaremos en la vida. Sin embargo, semejante argumento sólo puede esgrimirse si no tomamos en cuenta los ingresos medios de quienes han terminado el doctorado o estudios universitarios de posgrado. Para que el argumento sea más convincente, habría que suprimir el último renglón del cuadro. A la inversa, si nos atenemos solamente a los dos últimos renglones, bien podría argumentarse que no conviene seguir estudio de posgrado.

Tal vez la palabra más útil en todo el arsenal estadístico sea el término *promedio*. Este puede implicar una de entre tres cosas diferentes. En primer lugar, puede referirse a la *media* aritmética, o sea el total dividido por el número de personas o entidades involucradas; en segundo

término, a la *mediana* geométrica, el punto medio entre el número de personas o entidades involucradas; tercero, puede hacer referencia estadística al *valor* de más *alta frecuencia*, el punto de la escala en que hay concentradas mayor cantidad de personas o entidades que en cualquier otro.

Nuestro ejemplo de los diferentes usos del término "promedio" fue tomado de las calificaciones obtenidas en lectura por alumnos de un séptimo grado. Se administra un test para determinar el nivel al que leen los alumnos. El nivel del grado es aquél que se espera de los alumnos de séptimo en lectura. Estar por debajo de ese nivel significa estar incapacitado para leer lo que comúnmente se espera del alumno de séptimo grado. Estar por encima de ese nivel implica poder leer no sólo lo que se espera de un alumno de séptimo grado sino textos mucho más difíciles.

Nivel (secundario)	Cantidad de alumnos	
5	4	
4	4	
3	3	
2	2	
1	1	
Nivel (primario)		
7	1	(media aritmética)
6	0	
5	1	(mediana, 15 encima, 15 debajo)
4	2	
3	12	(máxima frecuencia)

Si utilizamos el término "promedio" con el sentido de media aritmética, entonces el docente puede legítimamente sostener que su curso lee según el nivel que corresponde a su grado. Si utilizamos promedio en el sentido de mediana o de máxima frecuencia, entonces los críticos de ese docente legítimamente pueden aducir que el alumno promedio de ese curso no lee según el nivel del grado. Es evidente, claro, que existe un serio problema en la clase, y es igualmente obvio que cualquier intento por entender el problema en función de promedios induciría a error.

Supongamos que estoy contemplando la posibilidad de mudarme, y que busco un clima más estable. Empiezo a leer avisos, y descubro que hay dos zonas con una temperatura media anual de 15 grados. Suena aceptable. Sin embargo, una de estas zonas tiene temperaturas que oscilan entre los 10 y los 20 grados, en tanto que en la otra las temperaturas van de los 0 a los 30 grados. Evidentemente, no es lo mismo.

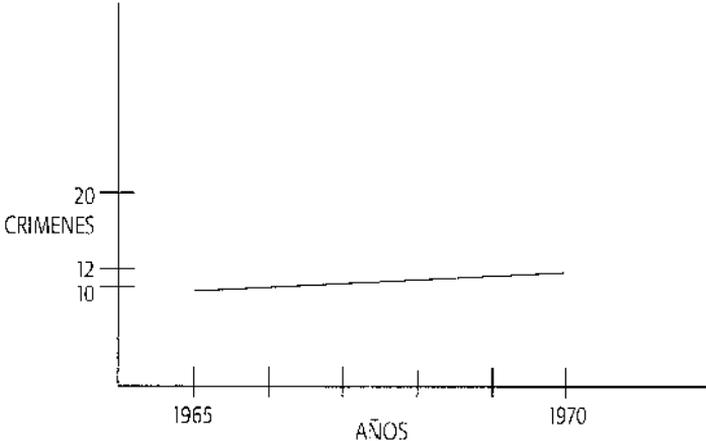
El importante principio que vemos funcionar reiteradamente es el que nos dice que la misma información puede ser presentada de diferentes maneras. La cuestión está en elegir la más apta para el fin perseguido. *Pregunta:* ¿Conviene utilizar números totales o porcentajes? *Respuesta:* Depende. Supongamos que lo que se desea es denunciar la corrupción en el departamento de policía o cualquier otro organismo del gobierno, lo cual será útil como herramienta para socavar la confianza del pueblo en las actuales autoridades. Supongamos, también, que el año pasado hubo un convicto por soborno y este año, dos. En vez de esgrimir números totales, en este caso conviene utilizar porcentajes. Ha habido un 100 por ciento de aumento en el número de convictos por sobornos, y sólo Dios sabe cuántos casos quedaron sin descubrir. Por otra parte, si usted publicita un medicamento para el resfrío que cura al 2 por ciento de los usuarios, y el principal producto de la competencia cura al 1,5 por ciento, convendrá mencionar el número total de casos y sostener que su remedio cura a más gente que cualquier otro.

Resulta difícil seguir estadísticas que son largas, complicadas, y exigen que todos los miembros del público efectúen mentalmente comparaciones. A fin de facilitar el enunciado de sus argumentos, conviene presentar sus estadísticas en forma de gráfico. Pero no tiene sentido utilizar gráficos a menos que le sirvan de ayuda, de modo que a continuación le daremos algunas reglas para mejorar la presentación de datos por ese medio.

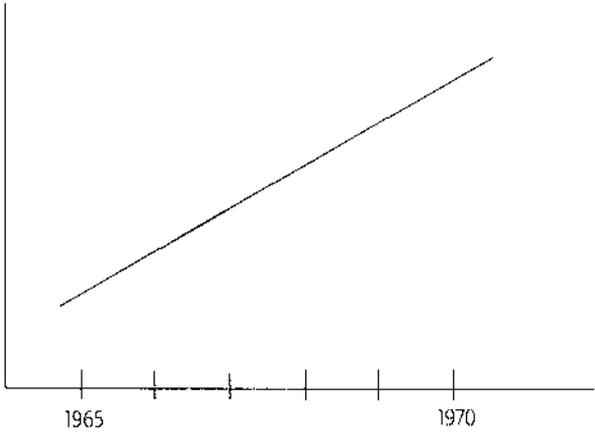
En primer lugar, con el objeto de exagerar un aumento o disminución sobre los que desea llamar la atención del público, usted tiene dos opciones: o bien presentar un gráfico en que falte la leyenda escrita, o ampliar parte del gráfico. Recuerde que en ningún momento estamos presentando cifras falsas. Se trata puramente de un ejercicio en el arte de dar énfasis.

Como ejemplo, imaginemos que alguien procura llamar la atención

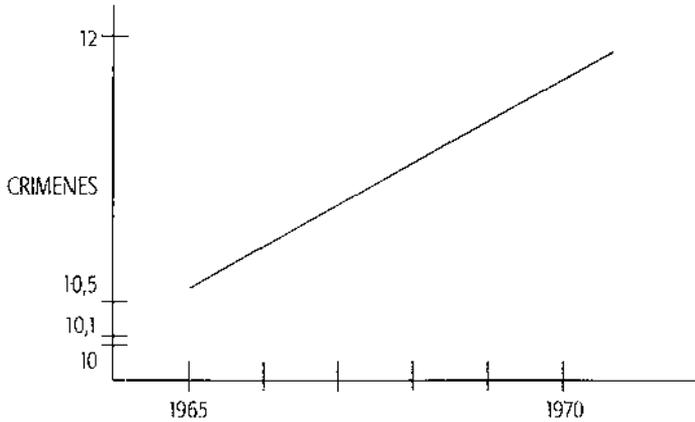
hacia el aumento de la criminalidad en determinadas zonas. El verdadero gráfico de la situación presenta el siguiente aspecto:



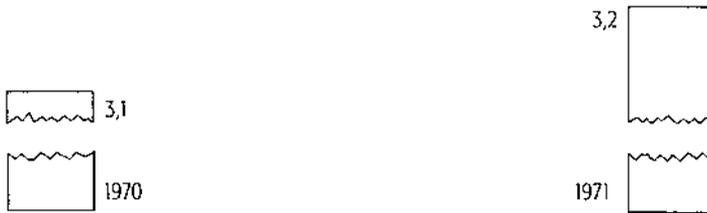
Con el fin de destacar el aumento de la criminalidad, usted podrá eliminar las palabras escritas y presentar el gráfico del siguiente modo:



Mejor aún será un gráfico ampliado para destacar el aumento de la criminalidad:



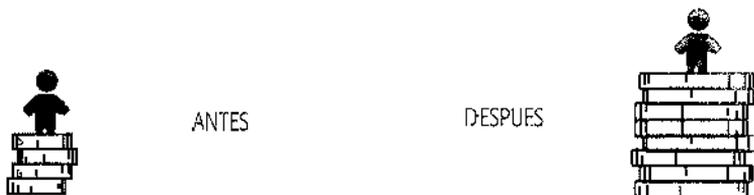
Además de estos gráficos lineales, podrá también presentar simples diagramas. Una manera apropiada de aliviar la ansiedad del público está en enfatizar lo que quiere decir por medio de cortes. A continuación se presenta en forma espectacular el aumento en el presupuesto educacional:



Otra técnica dirigida a realzar el efecto producido consiste en circunscribir las medidas a una sola dimensión y manipular las demás. Por ejemplo, un patrón desea destacar el aumento en los beneficios que acuerda a sus empleados, y muestra la figura de dos de ellos sentados sobre una pila de monedas que representan su situación antes y después de conferidos los beneficios. La verdad es que ha duplicado esos beneficios y, por lo tanto, la pila de la derecha es el doble de alta que la pila de la izquierda. Sin embargo, como ambas pilas son dibujadas en escala, la de la derecha tiene el doble de ancho que la de la izquierda. En función de su volumen, la de la derecha es cuatro veces más grande, aunque los beneficios sólo se han duplicado.

Una técnica final que conviene recordar, con el objeto de hacer más

llamativa la presentación de datos estadísticos/ consiste en traducir los datos de un medio a otro. Tal vez el caso más común sea la ecuación de población con geografía. No hay, claro, ninguna relación uniforme entre la superficie de una zona en kilómetros cuadrados y la densidad poblacional de dicha zona. Muchas regiones vastísimas poseen muy escasa población en tanto que algunas áreas muy reducidas cuentan con altísima densidad poblacional.



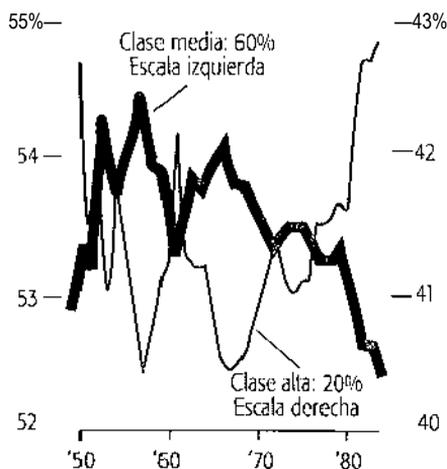
Si determinada dimensión o medio no realza lo suficiente sus argumentos, pruebe entonces expresar lo mismo por otro medio que impresione más. En el caso de las campañas presidenciales en Estados Unidos, por ejemplo, es costumbre que los medios de comunicación muestren un mapa del país en el que aparece la cifra de votos correspondiente al colegio electoral de cada estado, sombreada o no, para indicar a qué candidato corresponde. Esta técnica puede inducir a error o ser muy eficaz, según cuál sea su punto de vista, pues un candidato con amplia posibilidad de votos puede tener una baja representatividad geográfica, en tanto que un candidato con alta representación geográfica puede tener poca posibilidad de votos. La imagen del candidato también sufre detrimento o mejora de acuerdo con la cantidad de estados fronterizos que lo respalden. Cuanto más denso aparezca en el espacio el apoyo que recibe, más sólidas parecen sus bases; y ocurre a la inversa cuanto más difuso en el espacio sea ese apoyo. La única manera de superar este desequilibrio, si lo afecta, es no trazar un mapa en escala geográfica sino en proporción al voto electoral. En este último caso, por ejemplo, un estado pequeño, como Rhode Tsland, aparecerá más grande que Alaska. La otra maniobra compensatoria consiste en unir los estados que apoyan al candidato, no por sus fronteras reales, sino posicionándolos por el grado de apoyo que brindan o agrupándolos por orden alfabético.

Mucho se habla de cómo la clase media es siempre el estrato social que resulta más castigado en Estados Unidos. Supongamos que desea

usted demostrar que ello ocurre en provecho de los ricos. Una manera de hacerlo es *superponer* un gráfico de la porción correspondiente a la clase media del total de los ingresos del país, a un gráfico que indica la proporción de esos ingresos que van a parar al 20 por ciento superior (los ricos). El gráfico señala dos aspectos: (1) que la proporción de ingresos de la clase alta va en aumento mientras que desciende la de la clase media; (2) que existe un abismo entre las dos clases.

La superposición le ayudara a disfrazar astutamente el hecho de que en el curso de treinta años (1950-1980) la proporción de ingresos de la clase media bajó menos de 5,0 por ciento en tanto que el aumento de los ingresos de la clase alta sólo ha sido de un 0,1 por ciento. Estas variaciones estadísticamente insignificantes se pierden a la vista del público que sólo ve el "abismo" indicado del lado derecho del gráfico.

Menor proporción de ingresos para la clase media...
 Proporción del ingreso total que va a parar al 60 por ciento de las familias norteamericanas (clase media) y al 20 por ciento (familias más ricas).



Elaboraciones teóricas

Hay, claro está, muchas maneras de clasificar las opiniones, pero para nuestros fines bastará con dividir las en dos grandes grupos: (a) las que se basan en datos puros, y (b) las teorías o elaboraciones teóricas. Ejemplos de datos puros incluyen los nombres de personas,

el color de un automóvil, fechas, etc. Los datos puros pueden ser sucintamente caracterizados como toda información que haya sido verificada por la observación, o pueda así verificársela. Las elaboraciones teóricas, por el contrario, no pueden verificarse por la simple observación; son producto de la actividad intelectual y se las utiliza libremente para contribuir a integrar datos puros. En la anterior sección sobre estadísticas, analizábamos a éstas como si fueran datos puros; en este apartado analizaremos las elaboraciones teóricas y su aplicación.

Acentuemos la distinción viendo de qué manera se emplean más eficazmente las disquisiciones teóricas, como, por ejemplo, en el campo de la física. Los científicos distinguen entre términos observables, como color, peso, presión, etc. (en referencia a entidades que pueden observarse), y términos teóricos, como electrón, función psi, etc. (no referidos a entidades observables). Las elaboraciones teóricas se emplean para explicar los datos puros que observamos. La ley de Boyle, por ejemplo, hace referencia a términos observables: a una "temperatura" constante el "volumen" de una cantidad dada de cualquier gas es inversamente proporcional a la "presión" del gas. Por el contrario, la teoría de los gases ideales, que afirma que un gas ideal estaría constituido por moléculas perfectamente elásticas, y que el volumen ocupado por las moléculas reales y las fuerzas de atracción entre las moléculas es cero o soslayable, no hace referencia a nada que sea observable, pero se la utiliza para explicar por qué hay algo denominado ley de Boyle. Inferimos que los gases se comportan de este modo porque presuponemos que un gas está constituido por moléculas perfectamente elásticas.

Abundan ejemplos de elaboraciones teóricas. Cuando los psicoanalistas freudianos hablan del "complejo de Edipo", no se están refiriendo a nada que podamos observar, sino empleando una teoría para explicar datos puros. Cuando los marxistas hablan del "imperialismo" económico, esta expresión no se refiere a algo visible sino a una teoría que explica algo que sí se ve: por ejemplo, colonias. Cuando los historiadores hablan de la "Revolución Francesa" no se están refiriendo a un hecho único, como la toma de la Bastilla, sino que están invocando una elaboración teórica para explicar toda una serie de acontecimientos. Cuando los estudiantes radicalizados de la década de 1960 hablaban contra el "Sistema", no se estaban refiriendo a una

persona o hecho específico sino postulando una teoría para explicar todo un espectro de hechos y actividades.

Lo interesante de las elaboraciones teóricas es que no se refieren a algo observable, aunque sí las utilizamos para explicar algo que observamos. Puesto que no se refieren a nada observable, es imposible demostrar literalmente que sean falsas. Por ejemplo, si alguien utiliza un término que es producto de la observación, como "rojo", por ejemplo en la frase "tu coche es rojo", podemos verificar si la afirmación es cierta mirando ese automóvil. Si el coche no es rojo, sino azul, entonces la aseveración será falsa. Por el contrario, no hay manera de verificar en forma concluyente una elaboración teórica, ni siquiera en el ámbito de la ciencia. Aunque el tema es demasiado complejo para tratarlo aquí, cabe señalar que si diéramos con un gas que no obedeciera a la ley de Boyle, nuestra reacción inicial sería presuponer que hay alguna obstrucción, o alguna otra causa o variable que no hemos tenido en cuenta. Contar en el propio arsenal con teorías que no pueden ser refutadas equivale a poseer un arma mortífera.

Ejemplifiquemos una elaboración teórica en acción. Supongamos que deseo defender la tesis de que nuestra sociedad es corrupta. Puedo invocar la teoría de que nuestra sociedad está gobernada por una camarilla secreta, o que es la víctima de una vasta conspiración. Supongamos, entonces, que se me pide aportar pruebas de esa conspiración. Mi respuesta es que todas las pruebas han sido destruidas por los conspiradores.

Otro ejemplo, empleando esta vez algunas pruebas que lo apoyen, es la argumentación a los efectos de que Abraham Lincoln nunca existió: Lincoln era una figura mítica inventada por un grupo de industriales del norte de Estados Unidos, que deseaban asumir el control de todo el país. *Pruebas:* Las historias de Lincoln en una cabaña de leños son demasiado increíbles. Nadie puede haber escrito todos los hermosos discursos atribuidos a Lincoln; evidentemente, eran obra de todo un equipo de redactores. La cuidadosa observación de los retratos de Lincoln muestra una gran cantidad de cambios con el curso de los años: obsérvese cómo su barba varía de un período al otro: esto sólo pudo ocurrir porque se contrató a una serie de actores diferentes para "encarnar" el papel de Lincoln. Finalmente, cuando el asesino de "Lincoln", el actor John Wilkes Booth, le disparó un tiro, realmente estaba apuntando contra un actor rival que había obtenido el "papel" en vez de él: adviértase

que Booth no fue capturado vivo, sino que se le pegó un tiro antes de que pudiera revelar la verdadera historia de la conspiración. ¿Todo esto suena plausible?

Consideremos un ejemplo final, que compararemos con los anteriores. En un manicomio hay un hombre que sostiene estar muerto. En un esfuerzo por volverlo a la realidad, un médico le hace un pequeño tajo deliberadamente, con la intención de demostrarle que sangra. El médico encara triunfante al paciente y declara: "Usted tiene que estar vivo, porque sangra". El paciente se limita a replicar: "Eso sólo prueba que a veces los muertos pueden sangrar".

Es improbable que la mayoría del público acepte la teoría del loco en el manicomio. Por el contrario, la idea de una conspiración siempre atrae a la gente. El ardid consiste en buscar teorías que ya se utilicen y sean ampliamente aceptadas por nuestro público, y esgrimir las como si fueran datos puros. A pesar de que no hay coincidencia plena entre todos los integrantes de la comunidad científica, el psicoanálisis freudiano se ha adueñado hasta tal punto de la mente del público que la mayoría, o buena parte de la gente, literalmente cree en cosas tales como el inconsciente, la represión y el complejo de Edipo. Generaciones de estudiantes universitarios han aceptado implícitamente las teorías marxistas de la historia, la economía y la política aun cuando no sean conscientes de que dichas disquisiciones teóricas tienen su origen en Marx. En el arte de la argumentación, siempre es cuestión de saber qué es lo que el público acepta ciegamente.

Clasificación

Además de presentar datos puros, debemos clasificarlos u organizarlos. Las elaboraciones teóricas no son más que una manera de organizar o clasificar la información. Existen varios otros modos.

Todos y algunos:

Evite utilizar estos cuantificadores. No diga "todos los trabajadores sindicalizados responden a la declaración de huelga"; diga, más bien: "los trabajadores sindicalizados responden a la declaración de huelga". ¿Por qué? Si usted no emplea la palabra "todos", aun así podrá actuar

como si la estuviera utilizando, en vez del término "algunos". Este último término deberá evitarse en la presentación del argumento, porque sólo logrará debilitarlo. La palabra "todos", aun implícita, suena mucho más poderosa. A la vez, al no emplear abiertamente la palabra, deja abierto el camino para decir que en realidad sólo quiso significar "algunos", especialmente si un adversario objeta sus aseveraciones.

Continuo:

Hay algunos términos de clasificación vagos que forman parte de un espectro o continuo, más que de los extremos de una división bien categórica. Por ejemplo, se puede distinguir categóricamente entre animales con espina dorsal (vertebrados) y animales sin espina dorsal (invertebrados). Pero no hay una diferenciación tan categórica entre hombres calvos y los que no lo son. ¿Cuántos cabellos debe haber conservado la cabeza de un hombre para que no se lo llame calvo? En casos tales, usted está autorizado a trazar la línea demarcatoria donde más le convenga o plazca. Evidentemente, el que objete la distinción trazada en tales casos no será otra cosa que un sofista.

El término medio ideal:

Tradicionalmente siempre hemos creído que el término medio entre dos extremos es la posición más deseable. Por lo tanto, uno siempre debe tratar de presentar la propia posición como la de ese término medio ideal entre dos extremos indeseables. La tarea consiste aquí en identificar cuáles son los extremos para la mentalidad de un público determinado.

En política, puede hablarse de los siguientes términos medios ideales:

El *moderado* es el término medio entre los liberales y los conservadores.

El *liberal* es el término medio entre los elementos más radicalizados y los reaccionarios.

El *conservador* es el término medio entre los fascistas y los socialistas.

Hasta en la matemática podemos hablar de un término medio ideal. Si existe una disputa entre dos partes, una de las cuales sostiene que dos más dos son cuatro, en tanto que la otra sostiene que dos más dos son seis, podemos aducir que dos más dos son cinco. Recuerde que a la gente le encanta llegar a una avenencia.

Un consejo final: hay una variedad infinita de clasificaciones posibles. El único límite es su propia imaginación.

Definición

En toda discusión clásicamente se llega a un momento en que se pide a viva voz que los contendientes definan sus términos. Se produce aquí una clásica pausa, que es muy importante. Nadie, ni siquiera usted mismo, entenderá su propio argumento si no conoce el sentido preciso que está dando a los términos que emplea. Hay tres maneras diferentes en que puede tomar conciencia de sus definiciones.

En primer término, se da la verdad por *definición*. Si sus términos están definidos con suficiente claridad, y si sus otros datos reales son correctos, entonces su argumento estará a salvo de cualquier ataque. Supongamos, por ejemplo, que defino el término "Ilustración" al comienzo mismo de mi discurso, para abarcar a los escritores de Europa Occidental en el siglo XVIII que creían que el método científico a la larga resolvería todos los problemas humanos. Supongamos, por añadidura, que especifico con precisión las fronteras geográficas de Europa Occidental, la dimensión temporal del siglo XVIII, la índole exacta del método científico, y lo que quiero decir por problema humano. Dada esta definición, examino los escritos de Jean-Jacques Rousseau, y descubro que se encuadran dentro de todas las especificaciones, con excepción de la fe implícita o explícita en la metodología científica. Puedo entonces llegar a la conclusión de que Rousseau no era un escritor de la Ilustración. Sin duda, habrá historiadores que podrán objetar inmediatamente mi exclusión de Rousseau e incluso mostrar cómo muchos lo han clasificado dentro de la Ilustración. Pero todo ello de nada vale a la luz de mi definición. Mi postura es impermeable a todos los embates. Claro que alguien podría preguntar qué validez tiene mi definición, pero aunque la pregunta es legítima, es totalmente independiente de la cuestión de que Rousseau sea o no un escritor de la Ilustración, dada de mi definición.

En segundo lugar, se plantean los denominados *equívocos*. Dícese que un término específico es equívoco cuando se presta a más de un significado. Por ejemplo, el término "discriminación" tiene una connotación positiva en aquellos casos en que implique ser selectivo

sobre la base de determinadas pautas. Puede decirse que una persona sabe discriminar en su elección de vestimenta. Pero "discriminación" posee una connotación negativa en los casos en que significa negar algo a alguien con bases puramente arbitrarias. Dícese de alguien que discrimina cuando se niega a servir a personas de raza negra en su restaurante. Cuando usted emplea términos equívocos, y no hay nada intrínsecamente de malo o aunque pueda evitarse en esos casos, deberá tener conciencia de esa ambigüedad, y de cuál es el sentido preciso en que pretende que se interprete el término. A veces conviene especificar el sentido exacto por anticipado, si no existe un término alternativo y desea usted aprovechar el valor posible de ese determinado vocablo equívoco.

Por otra parte, a veces resulta ventajoso no especificar el sentido exacto que deseamos darle a un término. Aquí los motivos pueden ser que dicho término tienen una connotación positiva para todo el mundo, que usted desea aprovechar, aunque a la vez desea dejar abiertas algunas alternativas sobre su interpretación. Los políticos en general, y los diplomáticos en particular, parten del uso estricto de equívocos en el lenguaje. Consideremos, por ejemplo, el vocablo "neutralidad". El término posee una connotación positiva: todo el mundo respeta a alguien neutral. Pero, ¿qué quiere decir exactamente? La neutralidad puede significar una política oficial nominal opuesta a la práctica real. También, un estricto no intervencionismo, tanto de hecho como de palabra. O, incluso, la negativa a ayudar a una de las partes mientras se deja perpetuar un estado de cosas que, por omisión, está ayudando a la parte contraria.

Un tercer aspecto de la definición concierne a la posibilidad de un verdadero *pensamiento creativo* (eufemismo). El progreso del conocimiento humano exige que el hombre invente nuevos conceptos; ello es evidentemente cierto en el caso de las ciencias, tal como lo atestigua la importancia del invento del cálculo por Newton como medio de explicar el movimiento a través del tiempo. Sin el invento del cálculo no podríamos hablar de física moderna. Ciertamente, no hay razón para no alentar la creatividad también en otros campos.

La siguiente es una lista de algunos de los conceptos más creativos con que hemos dado en los últimos tiempos. Se trata de frases que incorporan (a) un término tradicional con una connotación altamente positiva, y (b) la expansión del término para cubrir nuevos casos.

1. "Facsímil auténtico": como figura la palabra "facsímil", nadie puede reclamar que se lo esté engañando; a la vez, el término "auténtico" tiene un poderoso efecto. La frase, como un todo, simplemente hace referencia a una imitación muy esmerada.

2. "Artista invitado permanente": un artista invitado no puede pertenecer a un elenco estable; pero, si es permanente, en realidad pertenece a ese elenco. En realidad, se trata de una categoría especial para destacar la presencia de alguien que aparece con regularidad y pertenece al elenco permanente, pero no está circunscripto a las reglas que se aplican a los demás.

3. "Departamento de Defensa": la expresión sustituye el término Departamento de Guerra; ¿alguien oyó alguna vez de declarar la defensa? Se trata de un eufemismo para un mal necesario y, presumiblemente, quiere indicar que el país sólo hace la guerra en defensa propia.

4. "Pacifismo selectivo": todos sabemos que los pacifistas se niegan a combatir en toda circunstancia; pero, al mostrarse selectivos, se deja abierta la posibilidad de combatir cuando uno así lo desea, y de retener toda la aureola moral del pacifista. ¿Hay alguna manera de distinguir, por medio de la conducta y no de la retórica, entre un pacifista del tipo selectivo, un belicista, y el tipo corriente de conducta?

5. "Fuerza no violenta": usted puede ahora hacer lo que quiera, aun emplear la fuerza, pero ésta va acompañada por la retórica que apela a la no violencia.

6. "Discurso simbólico": cualquier conducta, fuera de la verbal, que sea ilegal o inmoral, puede reclamar la protección de la primera enmienda de la Constitución norteamericana aduciendo que se trata de un lenguaje simbólico.

7. "Censura selectiva": quien apela a ella no está en favor de la censura; simplemente, hay *ciertos* libros y *ciertas* personas que no deberían permitirse públicamente. ¿Hay alguna diferencia entre esto y la censura lisa y llana?

8. "Asimilación grafológica" (también conocida como falsificación).

9. "Sustraer a la sociedad" (lo que también se conoce como el acto de asesinar).

Para concluir, desearía poder asociar lo aquí dicho sobre las definiciones con lo expuesto en el apartado sobre cómo ganar el beneplácito del público. Si usted va a mostrarse realmente creativo

en su pensamiento, le sugiero entonces que incorpore conceptos que al menos suenen parecidos a los que su público ya tiene aceptados. Preferiblemente, debe empalmarlos con los mismos conceptos o ideas de las que se valió al presentar su argumento.

Analogía

Cuando formulamos una analogía, estamos proclamando que dos cosas que son similares en uno o más aspectos, también lo han de ser en otros. Cuanto mayor sea la similitud, más grande será la analogía. Sin embargo, similitud no significa identidad: de ahí que siempre hay algún punto en que la analogía se interrumpe. Esto no necesariamente significa un inconveniente, puesto que lo importante es que la similitud se mantenga en aquellos aspectos que sean pertinentes para la tesis que usted desea demostrar.

Existen dos tipos de analogías, literal o figurativa. En una analogía *literal* sostenemos que:

A posee las propiedades $p_1, p_2 \dots p_n \dots$ y p_x ;
B posee las propiedades $p_1, p_2 \dots p_n \dots$;
por lo tanto, B posee la propiedad p_x .

Este tipo de analogía literal ha sido utilizada muy provechosamente en la investigación científica para construir teorías. Por ejemplo, la teoría del átomo de Niels Bohr fue originariamente elaborada en torno al modelo del sistema solar (el núcleo es análogo al sol y los electrones son análogos a los planetas que giran, etc.). Este modelo fue luego abandonado, pero resultó extremadamente útil durante un largo tiempo. Al tratar de descubrir la cura de graves dolencias, los investigadores científicos procuran trazar analogías con otros remedios. Por ejemplo, quizá el cáncer, como otros males, sea causado por un virus. Tal vez la inoculación sea un medio de prevención. Un mapa, en cierto sentido, es análogo a la región geográfica que representa, aunque dicha zona posee propiedades de las que el mapa carece (por ejemplo, la región geográfica es tridimensional mientras que el mapa habitualmente tiene dos dimensiones).

Hay una diferencia entre decir que A y B tiene propiedades diferentes,

y decir que A y B tienen propiedades incompatibles. Cuando la analogía entre A y B se interrumpe, no es porque tengan propiedades diferentes sino, más bien, porque tienen propiedades incompatibles. Por ejemplo, los mapas y las regiones por ellos representados tienen propiedades diferentes (como hemos dicho, dos dimensiones frente a tres). Sin embargo, cabe concebir la posibilidad de un mapa tridimensional. Por el contrario, existe una incompatibilidad entre la metadona y una vitamina. La metadona es un sustituto de la heroína sintética utilizada para el tratamiento de los adictos. A pesar de todos sus beneficios, la metadona es adictiva, mientras que una gragea de vitaminas no lo es, aunque de manera análoga ambas contribuyan a prevenir algo. Aquí la analogía adolece de una grave incompatibilidad, y se desmorona. En una palabra: antes de emplear una analogía literal hay que asegurarse de que no sea incompatible con la tesis central que usted está tratando de probar

Las analogías *figurativas* (*ilustrativas*) no pretenden demostrar similitudes y estructuras o funciones literales: se trata, más bien, de recursos literarios para ejemplificar con viveza algo. Si usted emplea analogías figurativas, debe asegurarse de que la analogía sea decididamente positiva, y favorable para sus argumentos. A la vez, la analogía debe reforzar esos recursos dirigidos a ganarse el beneplácito del público a los que usted recurrió durante la primera parte de su presentación. En todo momento debe tomarse en cuenta la predisposición del público.

Un ejemplo de analogía figurativa que es, a la vez, ejemplo de apelación *ad populum*, es la de "timonear la nave" del Estado. Adviértase en los siguientes ejemplos la medida en que una persona inteligente puede partir de la misma metáfora y llegar a una conclusión diferente:

1. Thomas Carlyle: "Estar al timón de un gobierno es como estar al timón de una nave: se necesita mano fuerte".

2. Henrik Ibsen: "La sociedad es como una nave; todo el mundo debe estar preparado para tomar el timón".

3. Alexis de Tocqueville: "Como el navegante, él (el estadista) debe conducir el buque que lo lleva, pero no puede modificar su estructura ni levantar vientos ni aplacar las aguas que se levantan a su paso".

4. J. M. Beck: "La Constitución no es, por un lado, ni un Peñón de Gibraltar, que resiste incólume las incesantes oleadas del tiempo y

las circunstancias, ni tampoco, por el otro lado, una playa de arena lentamente destruida por el poder de erosión de las olas. Se parece más bien a una plataforma flotante, que, aunque firmemente sostenida por sus amarras y, por lo tanto, a salvo del capricho de las olas, sin embargo se eleva o baja con la marea del tiempo y las circunstancias".

Otra analogía figurativa que, a la vez, refuerza el recurso de apelar a la compasión, es la analogía entre el delito y la enfermedad. Es su libro *Erewhon*, que significa "nowhere" (en ninguna parte) deletreado al revés, Samuel Butler satiriza la Inglaterra victoriana a la vez que argumenta que toda distinción entre el delito y la enfermedad es ridícula. En *Erewhon* todo aquél que comete un delito es "curado", mientras que todo el que se enferma (por ejemplo, quien contrae tuberculosis), es castigado.

Dice el autor:

Estoes lo que he recogido. Que en ese país, si un hombre enferma, o contrae algún mal, o de alguna manera declina físicamente antes de cumplir Los setenta años, es juzgado por un jurado de coterráneos y, de hallárselo culpable, se lo somete al escarnio público y se lo condena con mayor o menor severidad, según sea el caso. Las enfermedades se subdividen en delitos e infracciones, como ocurre entre nosotros con los actos contrarios a la ley: un hombre es castigado con gran severidad por una enfermedad grave, mientras que cuando a alguien de más de sesenta y cinco años, hasta entonces sano, comienza a fallarle la vista o el oído, se le aplica una mera multa, o va a prisión si no puede pagarla. Pero si un hombre falsifica un cheque, o incendia su casa, o le roba a otra persona aplicando la violencia, o hace cualquier otra cosa considerada delictiva en nuestra tierra, se lo lleva a un hospital donde se lo atiende muy cuidadosamente a expensas del erario público, o, si tiene un buen pasar, hace saber a todos sus amigos que está padeciendo un grave ataque de inmoralidad... La mala conducta... se considera, no obstante, resultado de una desgracia prenatal o posnatal... El juez dijo reconocer la probable verdad, o sea que el prisionero era hijo de padres no sanos, o que se lo había matado de hambre en la infancia, o que había sufrido algunos accidentes que le provocaron tuberculosis... todo esto él lo sabía, y lamentaba que la protección de la sociedad lo obligara a infligir dolor adicional... El juez estaba totalmente persuadido de que infligir dolor a

los débiles y enfermos era la única manera de impedir la expansión de la debilidad y la enfermedad, y que el sufrimiento infligido al acusado era diez veces prevenido en otros, a la larga, mediante la aparente severidad de hoy. Pude entender perfectamente, por lo tanto, el que infligiera todo dolor que considerara necesario a fin de impedir que tan mal ejemplo se difundiera aun más y bajara la moral de los erewhinianos; pero parecía casi pueril decir al prisionero que podría haber gozado de buena salud si hubiera tenido una complexión más afortunada, y de niño se lo hubiese expuesto a menos penurias.

Un ejemplo de analogía que da mucho que pensar, y que podría servir como analogía literal o figurativa, es la que se traza entre el marxismo y el cristianismo. Por lo que sé, Bertrand Russell fue el primero en señalar los paralelos en su *Historia de la filosofía occidental*:

Para poder entender el marxismo psicológicamente, debe utilizarse el siguiente diccionario:

Yahveh	=	Materialismo dialéctico
El Mesías	=	Marx
Los elegidos	=	El proletariado
La Iglesia	=	El Partido Comunista
La Segunda Venida	=	La Revolución
Infierno	=	El castigo de los capitalistas
El Milenio	=	El mundo comunista

Los términos de la izquierda dan el contenido emocional de los términos de la derecha, y es este contenido emocional, familiar para quienes hayan tenido una educación cristiana o judía, lo que hace creíble la escatología de Marx...

Lewis Feuer ha empleado la misma analogía e incluso la ha expandido ligeramente: "... como otros credos, posee su texto sagrado, sus santos, sus herejes, sus elegidos, su ciudad santa. Si Marx fue el Mesías, Lenin fue su San Pablo".

SUBRAYANDO LA CONCLUSIÓN

El aspecto que usted está tratando de puntualizar, el argumento que usted defiende, debe ser resumido en la conclusión. Todo lo desarrollado hasta ahora no ha sido más que un preparativo para la conclusión. En primer lugar, ha procurado usted ganarse la implícita confianza del público; en segundo término, ha presentado datos con el fin expreso de respaldar su conclusión. Naturalmente, debe recordar siempre cuál ha de ser la conclusión cuando seleccione la información a presentar. La cuestión que planteamos ahora atañe al modo y la forma en que debe presentarse la conclusión.

Hay ciertas palabras y frases claves que no sólo indican al público que usted está extrayendo la conclusión sino que, a la vez, refuerzan en la mente de los asistentes el hecho de que su conclusión es la correcta. Las siguientes palabras o frases claves deben emplearse profusamente cuando enuncie la conclusión:

1. evidentemente
2. ciertamente
3. no hay duda de que...
4. por supuesto
5. con seguridad
6. es perfectamente claro que...

Evidencia y conclusión se relacionan entre sí por lo menos de dos maneras. O bien la conclusión es una instancia específica y la evidencia consiste en generalizaciones bajo las cuales cae la instancia específica, o la conclusión es una generalización y la evidencia consiste en instancias específicas que sustentan la conclusión.

Consideremos la primera posibilidad:

general-----► específico

Al dar argumentos que permitan llegar a una conclusión sobre algo específico—por ejemplo, la prohibición de la marihuana— podemos apelar a la generalización de que todas las drogas están o debieran estar prohibidas a menos que se las administre bajo supervisión médica. Otro ejemplo sería la justificación de rebelarse contra el gobierno de Estados

Unidos apelando al precedente (que aquí sirve de generalización) de la revolución en la existencia norteamericana. Aquí se reclama un parentesco con Patrick Henry y John Hancock. Una vez que el público ha aceptado ciertas generalizaciones, que usted presentó durante las dos primeras etapas de su presentación, tiene que aceptar la conclusión.

Examinemos ahora la segunda posibilidad:

específico----- ► general

Los datos estadísticos suelen ejemplificar la manera en que se va de casos específicos a una conclusión general. Las encuestas de opinión electoral actualmente se emplean con frecuencia como justificativo para tomar decisiones políticas que se extienden a todo un país. En realidad, podría argumentarse que las elecciones no son otra cosa que encuestas cruciales.

Hay otros ejemplos. Supongamos que quiero formar un equipo de fútbol integrado por quienes individualmente son los más grandes jugadores: a partir de su integración, puedo llegar a la conclusión de que el equipo saldrá campeón.

Como ejemplo final, imaginemos a dos adversarios que tratan de argumentar en favor de una misma conclusión: cómo impedir la guerra, cualquier guerra. Uno de los contendientes argumenta que la carrera armamentista o la acumulación de armamentos siempre ha precedido a una guerra de magnitud. De ahí que, si detenemos la carrera armamentista, no habrá una guerra. El otro contendiente sostiene que la falta de preparación militar de una de las partes incita la agresión en la otra. Incluso esgrime como prueba lo ocurrido en Inglaterra en los años treinta, cuando, para su posterior pesadumbre, muchos hombres destacados enunciaron argumentos contra la fortificación militar. Por ende, la preparación es la única manera de impedir una guerra. Cada uno de los contendientes está apelando a distintos ejemplos específicos.

Por supuesto que es posible defender una postura o una conclusión utilizando información tanto general como específica. De hecho, los argumentos más poderosos por lo general se sostienen a dos puntas. Supóngase que deseamos defender la conclusión de que la prostitución debería ser legalizada. Podríamos apelar al principio general de libre empresa, que alienta a todo el mundo a competir en un mercado abierto y ofrecer todo producto o servicio que se pueda al público. Al

no haber legalizado la prostitución (con supervisión médica), estamos alentando un monopolio ilegal de parte de la mafia u otros grupos. Por añadidura—y aquí apelamos a datos estadísticos específicos— el SIDA está cobrando más víctimas cada año.

En la presentación inicial, sólo deben enunciarse datos positivos en apoyo de su planteo. Posteriormente se considerará otros tipos de respaldo posible, cuando hablemos de la refutación de argumentos. Amén de alcanzar un objetivo, todo medio o curso de acción que sigamos suele tener otras consecuencias. Toda persona racional ha de considerar *todas* esas consecuencias antes de elegir un remedio específico; esta es una verdad muy valiosa en la presentación de un argumento. Además de dar datos que prueben que su postura o punto de vista es el correcto, nada le impide señalar también los beneficios residuales de su solución: con frecuencia, una lista de ellos constituye un factor decisivo.

Para empezar, actúe como si su solución sólo arrojara beneficios residuales positivos. En segundo término, sepa qué problemas, además de los que se están discutiendo, están sobre todo presentes en la mente del público. En tercer lugar, afirme que todos y cada uno de estos problemas centrales también serán resueltos o, al menos, paliados en algo, si se adopta su punto de vista sobre el tema de discusión específico. Aunque esta táctica puede causar perplejidad y sorpresa, el único límite que tiene este procedimiento es su imaginación.

Veamos algunos ejemplos. Supongamos que me expido en contra del consumo de marihuana y en favor de leyes estrictas que prohibían su distribución y consumo. Podría añadir, como beneficio residual, que la brecha generacional es producida o exacerbada por el consumo de marihuana. Adopten mi solución y resolverán ambos problemas. Hasta la misma guerra fría puede descongelarse si nuestra juventud es capaz de pensar con claridad, y sólo podrá pensar con claridad si no fuma marihuana.

Permítaseme ahora argumentar en favor del consumo legal de marihuana. Legalicémosla, incluso alentemos a los padres a fumarla en vez de consumir bebidas alcohólicas, y salvaremos la brecha generacional. Por añadidura, si todo el mundo estuviera sentado fumando marihuana y haciendo el amor, nadie se sentiría lo suficientemente agresivo como para querer hacer una guerra.

El verdadero elemento decisivo en toda conclusión es el empleo del *lenguaje emocional*, sea positivamente, en favor de la causa que usted

defiende, o negativamente, en contra de aquello a lo que usted se opone. Si puede estar absolutamente seguro de que su público lo acompaña, le será posible redondear su argumentación limitándose a reformular su conclusión utilizando una terminología emotiva.

Consideremos la siguiente recapitulación del alegato presentado ante un jurado del sur de Estados Unidos por Matt Murphy, abogado defensor de un hombre blanco acusado de asesinato:

¿Y esta mujer a la que asesinaron? ¿Una mujer blanca? Pensé que nunca llegaría a ver el día en que los comunistas, los negros, los blancos-negros y los judíos se congregaran bajo la bandera de las Naciones Unidas, y no bajo la bandera norteamericana por la que luchamos...

Yo estoy orgulloso de ser un hombre blanco, orgullosos de estar de pie representando la supremacía blanca; no la supremacía negra, ni la mezcla y mestización de las razas... ni los sionistas que gobiernan a ese hatillo de negros. Los blancos no van a correr tras ellos, y cuando algunos blancos se les unen se convierten en blancos-negros...

La esencia del argumento del señor Murphy es muy simple, aunque debatible. El, y por lo tanto su cliente, adhieren a determinada ideología, y la mujer asesinada adhería a la ideología opuesta. Además, el abogado cree que el público comparte la ideología de su cliente y, por ende, disculpará su acto, que nunca fue negado. Sin embargo, lo importante aquí es la manera en que se transmite el contenido, más que el contenido mismo.

El hecho de que diferentes aseveraciones puedan transmitir, por lo menos mínimamente, la misma información pero con diferentes connotaciones o provocando un diferente efecto emocional, vuelve a ser cabalmente ejemplificado en otra cita de Bertrand Russell, referida a la interpretación de la firmeza: "Yo soy firme; tú eres obstinado; él es un cabeza dura".

No sólo los editoriales periodísticos sino también los titulares están coloreados por determinado tinte emocional, a menudo deliberadamente. Recuerdo un hecho determinado, en cuyos detalles no entraremos aquí. Me limitaré, más bien, a transcribir los titulares de diferentes periódicos y dejar que el lector decida qué es lo que realmente, a su entender, sucedió:

POLICIA MONTADA MASACRA ESTUDIANTES
DOS ESTUDIANTES MUERTOS
EN TIROTEO CON LA POLICIA
ASESINATO EN LA UNIVERSIDAD
POLICIAS OBLIGADOS A DISPARAR EN DEFENSA
PROPIA

RECURSOS NO VERBALES

El análisis de la terminología emotiva naturalmente lleva a la discusión de los otros recursos subliminales que no debemos perder de vista al presentar un argumento. Tal como Marshall McLuhan ha repetido incansablemente, el medio es el mensaje. Aquí, una vez más, su evaluación del público es crucial. ¿Qué preconceptos alientan sus integrantes, y de qué modo sacar provecho de ellos? Descubra cuáles son, y le resultarán evidentes los recursos no verbales a los que pueda apelar

Por ejemplo, la vestimenta es importante. Un muchacho fue arrestado por tenencia de marihuana. El muchacho tenía un corte de pelo a lo mohicano y estaba vestido con ropas de cuero negro con tachas cuando fue detenido. Pero cuando se inició el juicio, todo su aspecto había cambiado por completo: vestía un traje formal, y tenía el cabello corto y parejo.

En una presentación oral, la voz es importante. Su voz debe sonar sincera y confiada, pero, por sobre todo, ser profunda. Absolutamente todo el mundo queda impresionado por una voz profunda, e incluso hay ejercicios que usted puede hacer para tornar más profunda su propia voz. También son importantes las expresiones faciales y el movimiento de los ojos. La regla general es aquí mirar a la gente a los ojos, y nunca desviar la mirada o tener una expresión huidiza. A las personas con mirada huidiza automáticamente se las considera arteras, en tanto que el hombre que lo mira a usted directamente a los ojos debe de ser honesto.

El ambiente general o la atmósfera de la sala también son muy importantes. Incluso he oído una historia según la cual J. Edgar Hoover, el ex director del FBI, se paraba sobre una plataforma elevada detrás de

su escritorio cuando por primera vez se presentaba ante 61 un agente. El principio implícito sería el de que la altura también parece traslucirse moralmente, y es cierto que a todos nos impresionan los hombres altos.

El canciller prusiano Otto Bismarck tenía gran reputación como diplomático. Con frecuencia, convertía en sus víctimas a hombres menos duchos que él insistiendo en servir champán durante el curso de las negociaciones. Parte de su secreto residía en su capacidad para consumir grandes cantidades de alcohol sin perder el autocontrol o el control de la situación.

El aprovechamiento más cabal del ambiente de que tenga noticias podía verse en la labor del evangelista Bill y Graham. Los vastos sitios públicos donde hablaba estaban decorados con flores y banderas, y su público se preparaba con cánticos y demás hasta que, lentamente, se producía un *crescendo* en medio del cual se elevaba su propia voz.

Al exponer el uso de técnicas no verbales debe recordarse siempre el empleo de innovaciones tecnológicas, como videos y casetes. La gran ventaja de los videos es que al efectuarse el montaje de lo filmado pueden hacerse cortes y empalmes para realzar su efectividad, y, por otra parte, grabaciones y videos no pueden ser sometidos a interrogatorio. Esto es especialmente importante si su grabación sigue ese estilo semidocumental tan de moda. La única manera de contrarrestar su efecto es mostrando otro video o grabación empalmada de manera tal de exponer el punto de vista opuesto.

Abundan los ejemplos de la utilización de filmes. El director francés Jean Luc Godard siempre pareció obsesionado por utilizar el medio con exclusivos fines de propaganda. Durante la Convención Nacional Demócrata de 1964 en Estados Unidos, se pasó una película que mostrada a una niña jugando con una flor, seguida rápidamente por una explosión atómica. El film se utilizó contra el candidato republicano Barry Goldwater.

LA PUBLICIDAD COMO EJEMPLO

En publicidad, muchas de las técnicas analizadas se refinan hasta el punto de convertírselas en bellas artes. En ese medio, resulta particularmente instructivo el empleo casi exclusivo de los argumentos

positivos. Observemos el siguiente esquema y veamos hasta qué punto la publicidad ejemplifica cada uno de los principios expuestos.

Para empezar, el avisador debe identificar a su mercado, desglosarlo en sus componentes más significativos (por ejemplo, geografía, edad, sexo, etc.), y fijar los objetivos que espera cumplimentar mediante su aviso. En segundo término, debe identificar a su producto, con la doble meta de (1) exponerlo en función de los deseos y necesidades de los consumidores, y (2) destacar la individualidad o superioridad del producto sobre otros productos rivales. Importa advertir, sin embargo, que esto último debe hacerse en forma sutil.

Cómo ganar el beneplácito del público:

En el caso de la publicidad, esto significa crear una necesidad consciente del producto, o hacer que dicha necesidad se sienta.

(a) *Apelar a la compasión*: Esto funciona de dos maneras en publicidad: sea directamente, en función del producto o servicio, o indirectamente, a través de la compasión por quienes necesitan ese producto. Como ejemplo de lo primero pueden citarse avisos norteamericanos de los autos de alquiler de Avis, llamando la atención hacia el *hecho* de que Avis es la número 2 en el mercado (Hertz es la primera) y pue, por lo tanto, debe esforzarse más. Aquí se apela a la compasión del público que simpatiza con el más pequeño. Ejemplo de lo segundo: avisos de programas de ejercicios para alfeñiques que desean mejorar su físico. Nuestra simpatía hacia ellos se extiende hacia cualquier producto que los ayude a enfrentar a este mundo cruel.

(b) *Apelar a la autoridad*: Este recurso debe ser el primero o segundo más utilizado en le mundo de la publicidad. Los ejemplos son innumerables. Un medicamento para jacquecas y malestares afines puntualiza que contiene mayor cantidad de los ingredientes más recomendados por los médicos. Sean cuales fueren esos ingredientes, el hecho de que son recomendados por alguien en posición de autoridad —médica, en este caso— permite que se apele a dicho elemento. Algunas pastas dentífricas llevan "algo así" como una recomendación de la Asociación Dental Norteamericana. Para quienes son demasiado cínicos para respetar la autoridad médica, o faltos de la sutileza necesaria para que ello les importe, hay siempre algún otro producto, como el pan enriquecido con vitaminas recomendadas por un atleta famoso.

(c) *Apelar a la tradición:* Hay algunas variaciones de interés sobre el tema. En primer lugar, es conocido el nombre del brandy favorito de Napoleón, y si la leyenda napoleónica le resulta atractiva, también le atraerá la bebida (que es buena, a pesar de Napoleón).

Apelar a la tradición intentando demostrar que un producto es coherente con un ideal vastamente aceptado, permite, a la vez, apelar a hechos concretos. Ahora los detergentes tienen componentes químicos que evitan la polución de la aguas. Los primeros avisos de estos productos no sólo apelaban a un valor tradicional sino que, en forma sutil, hacían notar la superioridad de un producto sobre otro. Sin algún tipo de publicidad, la mayoría de nosotros nunca estaría al tanto de estos hechos.

Como ejemplo final, algunos productos llevan el nombre de la cooperativa que los fabrica: todos los partidarios del cooperativismo se mostrarán bien dispuestos hacia ellos. Lo mismo ocurre con la nacionalidad del producto: a veces, se apela al público para que dé su apoyo a la industria nacional.

(d) *Apelar al precedente:* La contraparte publicitaria de esto son los testimonios. Estos, claro está, también apelan al sentido de autoridad. Si puedo presentar cartas de agradecimiento o entrevistas que expresen entusiasmo por un producto de parte de personas que sinceramente afirman que dicho producto satisfizo sus necesidades, habré entonces establecido un precedente que lo llevará a usted a pensar que ese producto puede serle beneficioso. Es importante que haya puntos de contacto entre el precedente y el comprador potencial. Toda figura célebre permite apelar a la autoridad; eso significa que la gente famosa puede parecer distanciada del hombre común, y que éste, o el "ama de casa", han de ser priorizados. En el caso de un producto blanqueador, un hombre célebre sin duda envía su ropa a una buena tintorería, o tal vez ni siquiera tenga que usarla dos veces. Por el contrario, un Juan Pérez, que sólo posee dos trajes, tiene una esposa interesada en un producto blanqueador que elimine las manchas amarillentas del cuello de las camisas. La señora de Pérez, entonces, estará interesada en el testimonio que den otras amas de casa como ella, las señoras de Rodríguez o García.

En publicidad, esto significa brindar el necesario apoyo a la afirmación de que su producto satisface la necesidad que ha conseguido despertar en la parte anterior de su presentación.

(a) *Estadísticas:* ¿Qué madre no estaría contenta si su hijo volviera corriendo a casa diciéndole: "¡Mira, mamá, ninguna caries!" o "¡Mira, mamá, 40 por ciento menos de caries!?" Hay varias pastas dentífricas que anexan testimonios documentados a partir de estudios estadísticos demostrativos de que sus productos protegen más contra las caries. A la vez, vemos cómo el enfoque de "subirse al carro triunfal de la victoria" suele utilizarse en publicidad; si más personas usan el Producto A que cualquiera de la competencia, entonces, evidentemente, también usted debería usarlo. Estamos asimismo muy familiarizados con el empleo de gráficos; sabemos que determinado producto mata más gérmenes y más rápido porque hemos visto gráficos en acción por televisión.

Hay una importante variante del tema de *acentuar lo positivo*. Todos podemos ver un producto desde un punto de vista diferente. De ahí que si su producto posee una propiedad que otros consideran indeseable, deberá reestructurar su enfoque de modo que lleguen a ver que lo que a usted le falta no es un defecto, pero lo que sí posee es una virtud. Por ejemplo, durante mucho tiempo el automóvil Volkswagen careció de cambio automático. En vez de admitirlo como carencia, sus fabricantes lo publicitaron destacando que los cambios manuales eran realmente los mejores, y ¿qué "hombre" verdadero podía querer que su coche lo condujera a él, en vez de él conducir a su coche? Otro ejemplo: cualquiera que haya utilizado alguna vez papel *contact*, por otra parte muy útil, sabe que con el tiempo se estira. Pero en vez de admitirlo, la compañía fabricante publicitó el producto diciendo que no encogía. Todo depende del punto de vista desde el que se miren las cosas.

De resultas de la creciente inquietud por la relación entre la presencia de colesterol y los ataques cardíacos, la industria de la carne ha estado muy ocupada en Estados Unidos tratando de desarrollar bifes con menos colesterol, y publicitándolos en forma creativa. Por ejemplo, inició una campaña publicitaria en dos dimensiones. En primer lugar, se destacaba que uno de los beneficios residuales de comer carne está en que permite desarrollar mayor fuerza, porque contiene proteínas, hierro y vitamina B. Además, se lanzó una serie de avisos que decían:

"La carne de vaca sólo tiene 80 miligramos de colesterol por cada porción de 100 gramos", y que una persona saludable podía ingerir si n problemas hasta 300 miligramos por día. Lo que el aviso no decía es que en cada porción de carne se había extirpado, como en una operación quirúrgica, hasta el último milímetro de grasa, y que la porción media de carne que se sirve en la mesa es de 150 gramos.

La información proporcionada por la industria de la carne es correcta. Pero lo que se soslaya es, evidentemente, crucial para el consumidor. A nuestros fines, lo más importante es que la campaña publicitaria cite información correcta en sus ejemplos dirigidos a crear actitudes o a influir sobre ellas; pero estas actitudes serían muy diferentes si también se contara con otros datos. No es mentir lo que nos interesa, sino presentar adecuadamente la información.

(b) *Clasificación:* Al clasificar sus productos o proyectos, lo más importante es asegurarse de que la clasificación en sí conlleve un elogio. Por ejemplo, en una rotisería se venden dos tipos de pollos precocidos: grandes y extra granes. No existen pollos medianos o pequeños en dicha clasificación. Otro ejemplo lo encontramos en la clasificación de los huevos. ¿Sabía usted que es imposible obtener un huevo pequeño? El de tamaño más pequeño que se vende al comercio se anuncia como huevo mediano.

(c) *Definición:* Usted lee la palabra "champagne" en una botella. ¿Qué le dice el término? Para algunos, que se trata de un vino de la región de Champagne, en Francia; técnicamente, no significa otra cosa. Además, la mayoría de los vinos de esta región son espumantes, o sea que hacen burbujas. Por añadidura, la mayoría de esos vinos son blancos. Sin embargo, hay vinos de la región de Champagne que son tintos, y algunos no son espumantes. El champagne francés es producido y controlado en condiciones muy estrictas, especialmente en lo que respecta a su etiqueta. Ejemplo de ello es el hecho de que se lo hace fermentar embotellado: las burbujas se forman naturalmente en la botella, no son producidas por algún medio artificial. Esto hace que el vino tenga un sabor excelente, pero también que sea muy costoso.

En Estados Unidos la ley permite que ciertos productos utilicen la palabra "champagne", pero los requisitos son tan poco estrictos que no es difícil que compremos un producto de calidad inferior. Muchos

champagnes norteamericanos se fermentan en grandes cubas, no en las botellas. Peor cuando el champagne es fermentado en cubas, debe aclarárselo en la etiqueta mediante la leyenda "procesado en cubas". Sin embargo, esto no impide que algunos fabricantes inescrupulosos digan "naturalmente fermentado y procesado en cubas": aquí, la palabra "natural" es casi una contradicción, pero el inescrupuloso fabricante aprovecha el equívoco y la natural credulidad del comprador.

(d) *Analogía*: Se trata de una técnica vastamente utilizada. Será aquí útil recordar nuestra anterior distinción entre analogías literales y figurativas. Una analogía literal parte de la base de que si dos cosas son parecidas en uno o más sentidos, entonces también lo serán en algún otro aspecto. Una analogía figurativa no es más que un recurso llamativo para destacar o explicar determinado aspecto. La publicidad depende en gran medida de la oscuridad de esta distinción: lo que en realidad son analogías figurativas, se presentan como analogías literales. Un coche deportivo norteamericano, relativamente poco costoso, es descrito como la Ferrari de los automóviles de Estados Unidos. Ferrari es una marca de autos sumamente prestigiosa, muy cara, y una obra maestra de la tecnología. Puede ser que la única semejanza (lo cual ciertamente no es una analogía) entre el coche Ferrari y el auto norteamericano sea alguna característica de su estilo: sin embargo, la publicidad aprovecha ese parecido.

Otro coche norteamericano puede anunciar que su interior es más silencioso que el de un Rolls Royce. Ello probablemente sea cierto, pero muy probablemente, también ahí comience y termine todo parecido.

Subrayando la conclusión:

La publicidad no depende de argumentos complicados. La repetición es una de sus herramientas habituales. De los recursos que emplea, los más importantes son el lenguaje emotivo y la promesa de beneficios residuales.

(a) *Beneficios residuales*: En su *WbroTheHidden Persuaders*, VaneePackard puntualiza la promesa subliminal que acompaña a cada producto. Tal como dijo alguien: "Los fabricantes de cosméticos no están vendiendo

lanolina, están vendiendo esperanzas... Nosotros compramos algo más que un automóvil, compramos prestigio", Aunque algo exagerada, hay bastante de verdad en esta afirmación. Si un hombre no siente la necesidad de un automóvil, es improbable que usted pueda vendérselo. Por otra parte, dada la naturaleza humana, el mercado de coches y los productos de la competencia que técnicamente son muy similares al que usted exhibe, debe ofrecerse algún beneficio residual. De modo que usted podrá decir que cualquiera puede comprar un coche X, pero que si compra la marca que usted ofrece, no sólo estará adquiriendo un auto, sino también un símbolo de virilidad. La relación entre automóviles y sexo no puede haber sido inventada por los publicitarios: ya tiene que haberse hecho la asociación previa en la mente del público. Desde el punto de vista sociológico, debemos advertir que esta asociación específica entre coches y sexo es resultado del hecho de que los hábitos del cortejo amoroso han cambiado notablemente en el curso de los últimos cincuenta años en Estados Unidos, precisamente debido a la existencia de automóviles.

El mejor ejemplo de lenguaje emotivo, tan astuto que es casi increíble, es el de un aviso que no publicitaba un producto específico sino, sencillamente, "Marcas de Fábrica". En este caso, usted está siendo condicionado para responder a la publicidad en sí, o al condicionamiento mismo. ¡Asombroso!

Algunas marcas se han convertido en símbolo de elevado status. Otras, como la cinta Scotch, ya han dejado de ser una marca a en la mente del público, para pasar a ser el término genérico utilizado por los consumidores de ese producto. Ante semejante grado de asociación connotativa, es improbable que la competencia pueda hacer algo. La publicidad siempre puede enseñarnos mucho.



Capítulo V

ATACANDO LOS ARGUMENTOS

Dos son los motivos principales que nos llevan a aprender técnicas útiles para atacar argumentos. En primer lugar, puede así elaborarse un alegato más sólido en favor de la propia postura, si, además de presentar consideraciones positivas hacia ella, se demuestra que hay falencias graves en los argumentos de los adversarios. Ha de recordarse, en este sentido que son pocos los argumentos prácticos que pueden *demostrarse de manera concluyente*; por lo tanto, mientras que es improbable que usted pueda *demonstrar* cabalmente los argumentos propios, sí podrá reforzar su postura demoliendo los de la oposición.

En segundo término, una vez que haya usted dominado el arte de tomar la ofensiva, sin duda será más ducho en defender su postura original. Si logra prever los ataques en su contra, el origen y sus avances, tendrá ganada media batalla.

LA REACCIÓN PÚBLICO

A los fines de nuestra discusión, supongamos que alguien ha presentado ya sus argumentos, y ahora se lo convoca a usted para atacarlos. Ante todo, deberá *ineludiblemente* calibrar la reacción del público ante la presentación inicial de los argumentos de su adversario. Son tres las reacciones posibles: (1) en medida mayor o menor, su adversario ha logrado persuadir al público de que adopte su punto de vista; (2) el público permanece indeciso; (3) en medida mayor o menor, su adversario no ha conseguido que el público acepte sus argumentos.

Analicemos la estrategia general respecto de estas tres posibilidades, invirtiendo el orden de su consideración. Si su adversario ha fracasado de plano, lo primero que usted deberá hacer es, precisamente, señalar al público los puntos más débiles de su argumentación. Concentre entonces la mayor parte de sus ataques en dichos puntos, reforzando así en la mente del público la debilidad de esa postura, y la agudeza con que

usted mismo comparte esa percepción. Aquí, estará usted combinando la crítica de la oposición con halagos al público. A continuación, cuando sienta que tiene al público de su lado, podrá pasar a emplear las técnicas y reglas que analizamos a continuación, apelando al sentido del humor y del ridículo. Advierta que *el sentido del humor y del ridículo sólo son eficaces* contra un adversario *si usted está convencido de tener al público de su lado*. De lo contrario, no hará más que ofender a todo el mundo.

Ad hominem

El ataque *ad hominem* significa atacar al hombre que plantea un argumento, más que al argumento en sí. Hay algunas variantes sutiles de esto que podrá descubrir a lo largo de este capítulo, pero lo que aquí nos importa es su uso más flagrante. Podrá recurrir a esta forma de ataque en dos ocasiones a lo largo del debate: tras haber demolido los argumentos del otro por medios independientes, o en aquellos casos en que la argumentación de su adversario ha sido tan floja que no vale la pena seguir demoliéndola ante el público. Esto es muy importante. Sin duda alguna, como veremos, hay todo tipo de ardides inteligentes a los que podrá usted recurrir, pero sólo si es necesario para ganar la discusión: si puede ganarla sin recurrir a ninguna de estas técnicas, tanto mejor. Caso contrario, podrá desviarse del tema, y desviar también la atención del público.

Son varias la maneras en que puede atacarse al rival. Por ejemplo podrá comenzar criticándolo por insultar la inteligencia del público con una argumentación tan desmañada; o bien explicar por qué el otro ha adoptado un punto de vista tan absurdo.

Los ejemplos del *ad hominem* incluyen los que a continuación citamos. Cuando se le pide que analice un tema específico con sus alumnos, un docente podrá replicar que no discute asuntos tan serios con un hato de ignorantes. Por otra parte, el orador invitado a hablar en una universidad por sus estudiantes podrá negarse a responder a las preguntas del público académico señalando que sus integrantes no han leído a un autor específico o un libro o artículo determinados.

El propósito del ataque *ad hominem* es desacreditar a la oposición por medios indirectos. Una manera de hacerlo es llamando la atención hacia los desgraciados usos del idioma en que incurre su opositor:

errores gramaticales, de dicción, pobre elección de metáforas (o entremezclamiento de ellas). Dará así a entender que si alguien entremezcla inadecuadamente las metáforas, en la mente de ese alguien ha de reinar la confusión y, por lo tanto, no se lo puede tomar en serio.

Hay que ser cuidadoso con el empleo de esta táctica porque a veces los integrantes del público cometen también ese tipo de errores, y se sentirían ofendidos si sostiene usted que una metáfora confusa invalida totalmente un postulado. Sin embargo, podrá dejar en evidencia dicha confusión expresándose en una vena humorística, exponiendo esos puntos débiles en el discurso de su adversario a la par que se gana el beneplácito del público.

Un error tradicional es el denominado *anfibología*, producto de la ambigua estructura de la oración. Hay ejemplos famosos: cuando el rey Creso consultó al oráculo de Delfos para saber si debía invadir o no al reino vecino, el oráculo le respondió: "Si Creso va a la guerra, destruirá un poderoso reino". Recordemos también la predicción hecha a Macbeth en la obra homónima de Shakespeare: "Nadie que haya nacido de mujer podrá dañarte". Macbeth fue muerto por Macduff, que no había "nacido de mujer" en parto natural, sino por cesárea.

Falacia genética

La forma más refinada de ataque *ad hominem* es un tipo especial de contraargumento, la falacia genética. Explicar algo genéticamente significa describir el origen de un hecho, proceso, objeto o lo que fuere, en una suerte de relato histórico que describe cómo las cosas llegaron a ser lo que son. Por lo general se lo emplea para elaborar un diagnóstico, dando a entender así que usted está analizando científicamente la historia clínica de una enfermedad. Las explicaciones genéticas ciertamente son válidas y útiles en otros contextos, pero muy especialmente para socavar los planteos de un adversario.

Tal vez los dos tipos más famosos de explicación genética sean el psicoanálisis freudiano y las diversas formas de marxismo. Las ansiedades, neurosis y psicosis de muchos pacientes son diagnosticadas como resultado de un curso evolutivo iniciado en la infancia. Por lo general, alguna experiencia traumática sufrida en la infancia es la causa de la neurosis. Por ejemplo, haber sido encerrado en un ropero como

castigo puede "producir" claustrofobia; inculcársele a alguien la visión del sexo como algo sucio puede "producir" frigidez o impotencia, o requerir de complejos juegos masoquistas para aliviar la tensión sexual. Por su parte, los marxistas sostienen poder explicar no sólo la historia del desarrollo económico, sino también las determinadas pautas que adopta, como los períodos florecientes o de depresión, y la causa de la alienación de los trabajadores en el sistema capitalista. Por añadidura, tanto freudianos como marxistas pueden explicar por qué algunas personas no aceptan sus teorías. Aquel que se niegue a aceptar que el sexo lo imbuye todo, revela síntomas de una represión sexual victoriana. Tal vez lo aqueja un complejo de Edipo, y busca ocultarlo negando su existencia. Por su parte, el que niega sentirse explotado es una herramienta de la represión capitalista. Manifestarse en contra de estas teorías es exponerse al escarnio público en algunos círculos.

Las explicaciones genéticas abundan en algunos planteos difundidos. El desdén que el mundo empresario siente por el mundo académico se expresa con la frase que dice que "los que pueden, hacen; los que no pueden, enseñan". Por su parte, el desdén que el mundo académico siente por el mundo de los negocios se expresa diciendo que este último tiene como único motor la codicia, nunca la benevolencia. Los adolescentes no pueden hablar con nadie que tenga más de veinticinco años: funciona aquí la edad como explicación genética de una ceguera política, social y cultural. La rebeldía de los jóvenes es siempre achacada a la actitud permisiva de los padres. De contar con el favor del público, podrá siempre hallar alguna manera de explicar por qué sus adversarios son tan estúpidos, y ahorrarse el trabajo de tener que enfocar sus argumentos desde un punto de vista lógico.

Llegamos ahora a la segunda posibilidad, en que el público todavía se halla indeciso. En este caso deberá usted abstenerse de aplicar la mayoría de las técnicas mencionadas hasta aquí. Por el contrario, una vez más deberá tratar de descubrir qué elementos eran los más sólidos y cuáles los más débiles en la argumentación de su adversario. Si puede atacar los argumentos más sólidos, hágalo; caso contrario, actúe como si ni siquiera hubiesen sido mencionados. En todos los casos podrá explotar los puntos débiles de la argumentación. Poco más adelante analizaremos la anatomía exacta de los procedimientos a seguir.

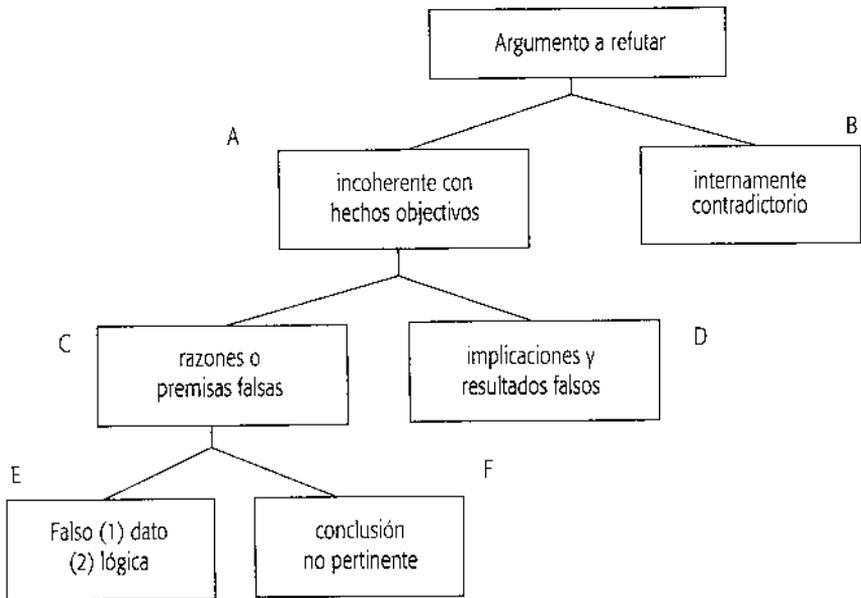
La tercera posibilidad es la de que su oponente haya sido exitoso.

Para empezar, una *postura moral* destinada a avergonzar tanto a su rival como al público *es muy eficaz cuando usted se encuentra en situación de obvia desventaja* en una discusión. Si el éxito logrado por su adversario se debe a que *él mismo* ha utilizado técnicas engañosas como las que estamos analizando, probablemente pueda usted obtener algunos puntos a favor poniéndolo en descubierto y acusándolo (con mayor o menor suavidad) de ser un tramposo. Pero si su público es tan corto de entendederas que no alcanza a ver adónde quiere ir usted a parar, recurra entonces usted mismo a esas técnicas engañosas. Por sobre todo, no se muestre excesivamente duro con su oponente, pues podrá aumentar la simpatía del público por él, ni dé la sensación de estar recurriendo a ardides o tretas. En la mayor parte del público suele provocar inmediato desagrado todo aquel que parece demasiado convencido de su propia capacidad para la discusión, de modo que evite parecer que se está ufanando demasiado, y no se muestre demasiado complacido con sus propios argumentos incisivos o ingeniosos. Acuse cierta debilidad, como si se hallara injustamente en situación de desventaja, pero tampoco se exceda en esto. ¡Aprenda a conocer al público!

Si su público es medianamente sofisticado, pero tal vez se muestra impresionado por la hábil presentación de los argumentos de su rival, convendrá, dejar a éste en evidencia como un tramposo sofista que está insultando la inteligencia de ese público. Emprenda entonces la crítica de cada uno de sus ardides. Finalmente, tras ponerlos en descubierto, deje en claro que usted *no se rebajará* a emplear medios tan deshonestos.

LA ANATOMÍA DE LA REFUTACIÓN

Llegamos ahora a la anatomía de la refutación, medio por el cual podemos socavar los argumentos del rival. Recuerde: es posible demostrar lo deficientes que son todos los argumentos de su adversario: simplemente, es cuestión de hacer gala de ingenio y persistencia. Comenzaremos por diagramar la forma de ataque, ejemplificando algunos de los principios generales del diagrama, para lanzarnos luego al análisis detallado de procedimientos de refutación específicos.



Todo argumento entraña un tema central o una conclusión apoyada por premisas o razones que supuestamente sirven de pruebas. Al atacar determinado argumento, estamos sosteniendo uno de entre dos postulados, o tal vez ambos: (1) que el argumento es deficiente cuando las pruebas contradicen la conclusión, o (2) cuando las pruebas son falsas o inadecuadas. Puesto que en nuestro diagrama A queda subdividido, pasemos primero a examinar B.

B: Un argumento presenta contradicciones internas seas cuando una de sus premisas contradice a la conclusión, o cuando las premisas se contradicen entre sí.

Uno de los ejemplos clásicos de contradicción puesta en evidencia se da en el diálogo platónico con Eutifro. Recuérdese que hay una contradicción cuando el orador efectúa dos afirmaciones que no pueden ser ciertas a la vez. Sócrates pregunta a Eutifro: Cuál es el significado del término "pie-dad"? Eutifro responde que un acto es piadoso cuando los dioses lo aprueban e impío cuando los dioses lo desaprueban. Sócrates señala entonces a Eutifro que, puesto que hay muchos dioses (los de la mitología griega), y dado que algunos dioses aprueban determinado acto y otros no, entonces el mismo acto será causa de aprobación y desaprobación al mismo tiempo. Por ende, si empleamos la definición

de piedad propuesta por Eutifro, el mismo acto puede ser piadoso e impío al mismo tiempo. Y Eutifro, claro está, se contradice a sí mismo.

A: Un argumento puede no ser coherente con los hechos objetivos sea porque las premisas o razones esgrimidas son, sencillamente, falsas (C), o porque las implicaciones o resultados de la conclusión serían considerados falsos (D). Ejemplo de esto último sería un argumento que comienza dando información sobre la polución industrial, para luego terminar con la condena de toda tecnología, por considerarla perjudicial para la vida en este planeta. La falsedad de las implicaciones de este argumento queda en evidencia si recordamos que buena parte de la medicina moderna, que preserva la vida y sirve a ella, es resultado de la tecnología. Ciertamente, no dejaríamos de lado este elemento efectuando una condena tan global.

C: Las razones o premisas son falsas o inaceptables cuando la conclusión a que se llega no es pertinente (F), o cuando, sencillamente, podemos demostrar que las premisas son falsas (E). En el caso de F decimos que el argumento es un *non sequitur*. Diferente es el caso B, porque en B hay una contradicción, mientras que en el caso F no hay contradicción, en absoluto. Por ejemplo, para llegar a la conclusión de que los norteamericanos en general poseen mayor inteligencia innata actualmente que hace cuarenta años, podría plantearse el argumento de que hoy es mayor que nunca el número de norteamericanos que asisten a la universidad. Se está ofreciendo aquí una razón valedera, pero que nada tiene que ver con la conclusión: no hay relación directa entre la inteligencia innata y los estudios universitarios. La universidad puede haber disminuido sus exigencias, o aumentado el ingreso por razones que nada tiene que ver con la inteligencia de los aspirantes.

E: Puede demostrarse que una razón o premisa es falsa por vía directa o indirecta. Por vía directa, si alguien dice que está lloviendo, podemos demostrarle que se equivoca mirando por la ventana. Hay varias maneras en que por vía indirecta puede demostrarse que una razón o premisa es falsa.

Consideremos el argumento según el cual a los jóvenes de dieciocho años debería permitírseles consumir bebidas alcohólicas. Supongamos, asimismo, que la única razón o premisa esgrimida es que, como el

muchacho puede ser llamado para hacer el servicio militar, éste es el factor determinante que sustenta su derecho a ingerir alcohol. Por lo general, se lo plantea en tono altamente emotivo, a los efectos de que "somos bastante maduros para morir por la patria pero no para beber alcohol".

La primera forma de atacar esta premisa consiste en (1) agregar otra premisa que se sepa cierta, y (2) llegar entonces a una conclusión falsa. Evidentemente, con esto queda invalidada la premisa. Por ejemplo, las señoritas no son llamadas a cumplir con el servicio militar: por lo tanto, quedarían excluidas de la posibilidad de ingerir bebidas alcohólicas. Es obvio que la posibilidad de ser reclutado no puede ser el único factor determinante que permita establecer una edad socialmente aceptable para beber alcohol.

La segunda forma de atacar esta premisa consiste en llegar a otra conclusión, que sería incoherente con la conclusión dada o con alguna otra conclusión que pudiera extraer su adversario. Por ejemplo, si la edad para cumplir el servicio militar se redujera a los dieciséis años, entonces los jovencitos de dieciséis años (o de doce, o cual fuere la edad para ser reclutados) tendrían derecho a beber alcohol. Pero su oponente ha argumentado que la edad para permitir que se inicie el consumo de bebidas alcohólicas es de dieciocho años. El mismo tipo de conclusión no pertinente funcionaría en el caso de un ejército voluntario: entonces, sólo los voluntarios tendrían derecho a ingerir alcohol.

F: Un tercer método difundido para atacar esta premisa estriba en demostrar que es una generalización con excepciones conocidas, y, por ende, inaceptable. La posibilidad de ser reclutados no es criterio válido, puesto que los hombres de más de treinta y cinco años, que evidentemente no son pasibles de reclutamiento, tienen derecho a beber alcohol. La bebida, entonces, depende de algún otro criterio o criterios. Todo esto no significa que los jóvenes de dieciocho años no tengan derecho a ingerir bebidas alcohólicas: la refutación sólo demuestra que la posibilidad de ser llamados a cumplir con el servicio militar no es premisa o razón válida que pueda esgrimirse.

Por lo general, toda suposición puede ser atacada por uno de tres medios: o bien soslaya los hechos, los evade, o los distorsiona.

Soslayamos los hechos cuando no advertimos que hay excepciones

a ciertas reglas; cuando aplicamos una regla en una situación en que otra es más aplicable; cuando incurrimos en vastas generalizaciones (y sostenemos que lo que es cierto en algunos casos, lo es en todos); cuando efectuamos generalizaciones apresuradas (con bases insuficientes); o cuando bifurcamos un tema sin argumentos suficientes. Por ejemplo, declarar que "o estás conmigo, o en contra de mí" plantea el caso en que las alternativas pueden no ser tan excluyentes. A veces observamos este tipo de argumentos en el postulado de que, o bien se está en favor de una acción decidida en contra de la discriminación, o de lo contrario no se está dispuesto a combatirla. Evidentemente cabe aquí una tercera alternativa, el deseo de adoptar medidas anti-discriminatorias que no impliquen de por sí discriminación en el sentido inverso.

Evadimos los hechos, en nuestras suposiciones, cuando damos por sentado algo que todavía no ha sido probado (por ejemplo, reafirmando nuestra postura originaria en lugar de brindarle apoyo adicional), cuando apelamos a consideración especial, o cuando caemos en la falacia de modificar el tema (o sea, argumentando en favor de lo que en realidad es un tema diferente). Ejemplo de esto último sería alguien que dice: "Muy bien, discutamos el tema de la defensa nacional. ¿Gastaremos más en misiles, o dedicaremos más fondos a las fuerzas tradicionales?" La cuestión original era si gastaríamos algo, más, menos, o lo mismo: pero en la pregunta aquí planteada se da por sentado que ya hemos decidido incrementar los gastos de defensa.

Distorsionamos los hechos cuando empleamos analogías falsas que inducen a error ("registrar todos los encendedores e impedir incendios en los bosques"), identificamos causas falsas (por ejemplo, que todas las guerras en que Estados Unidos participó en el siglo XX tuvieron lugar con gobiernos del partido demócrata), o proponemos una tesis no pertinente como medio de desviar la atención (algo que analizaremos luego).

Refutación de las apelaciones a la compasión

Apelar a la compasión así como a la autoridad, *ad populum* y al precedente, se da en gran medida como intento de ganarse el beneplácito del público. Si alguna de estas formas de apelación ha sido exitosa, será importante, entonces, tomar conciencia de que el público en cierta

medida favorece ese tipo de argumento. De ahí que su refutación debe seguir uno de dos caminos; o bien apelamos a un argumento de la misma naturaleza pero de orden más elevado, o procuramos dar vuelta a los argumentos.

Si su rival ha apelado a la compasión, usted deberá actuar como si ese ejemplo de compasión fuese una premisa general. Añada entonces alguna premisa propia que crea aceptable para el público, pero llegue a una conclusión que no coincida con la de su rival. Por ejemplo, supongamos que su adversario ha argumentado que deberíamos destruir todos los armamentos atómicos, e iniciado su argumento con un detallado examen de las consecuencias de Hiroshima. Asimismo, supongamos que ha logrado su propósito de apelar a la compasión del público: éste evidentemente siente piedad por los que sufren. La única manera posible de contraatacar tal apelación está en señalar que si Estados Unidos no hubiera poseído o utilizado armas atómicas contra Japón (argumento de su rival), y que si la guerra hubiera tenido que ser definida por una invasión de las islas japonesas, entonces (añadiendo aquí la premisa suplementaria) según todo cálculo las bajas de ambos lados, incluidos civiles y militares, habrían sido astronómicas. Agréguese entonces la pregunta: ¿Cuántos niños japoneses y norteamericanos—y sus padres—están vivos gracias a la valiente decisión de arrojar esa bomba? El empleo de armas atómicas en verdad redujo el sufrimiento.

Como segundo ejemplo, imaginemos a un abogado que defiende a un delincuente juvenil aduciendo que, *como* su defendido es joven, debemos *entonces* hacer concesiones. Está apelando a la compasión de acuerdo a la siguiente estructura: debido a x , se desprende que y .

Aquí debemos dar vuelta el argumento llegando a una conclusión diferente a partir de la misma premisa: debido a x , no se puede llegar a y . Como se trata de un joven, no debemos hacer ninguna concesión; eso contrario estaríamos alentando la mala conducta juvenil y sentando un precedente.

Refutación de la autoridad

Hay dos maneras de socavar el recurso a la autoridad en su rival, sea mediante un ataque *ad hominem* de las autoridades específicas a las

que alude, o trayendo a colación autoridades contrarias. Existen por lo menos seis tipos diferentes de ataques *ad hominem* contra una autoridad.

En primer lugar, si se cita a determinado nombre como autoridad y, a la vez, se sabe que aquél posee opiniones poco a tono con las apelaciones a la compasión, *ad populum*, o el precedente esgrimido por su adversario, deberá usted entonces lanzarse contra dicha incoherencia. Volvamos a un ejemplo previo. Si su rival ha argumentado en contra del almacenamiento de armas nucleares y, aun más, ha ejemplificado su argumento apelando a la compasión del público por lo ocurrido en Hiroshima, amén de citar como autoridad sobre los efectos de las explosiones nucleares a algún analista científico o militar, deberá usted proceder de la manera siguiente: Si el analista militar o científico es experto en las consecuencias de los desastres provocados como corolario de las explosiones nucleares y, a la vez, está en favor de acumular dichos armamentos, deberá lograr que lo admita de inmediato. Si el experto al que acudió su oponente no comparte su conclusión final, usted lo pondrá en un verdadero aprieto.

En segundo término, si el presunto experto pertenece a una agrupación o defiende una causa hacia la cual, según ya sabe usted, el público se muestra hostil, socave entonces su autoridad aduciendo su culpa por asociación: con toda seguridad, alguien que pertenezca a organizaciones cuestionables no puede ser una autoridad digna de confianza. Por ejemplo, si un policía es acusado de disparar contra un hombre negro desarmado, y se llama a un experto en balística para testimoniar que la bala fue efectivamente disparada por el revólver de ese policía, verifique a qué agrupaciones puede pertenecer dicho experto. Si éste, por ejemplo, colabora con regularidad con una agrupación de defensa de los derechos civiles de la gente de color, y usted sabe que está ante un público o jurado racista, divulgue esa información a los efectos de sembrar dudas acerca de la honestidad del análisis efectuado por el experto.

En tercer lugar, puede socavarse la autoridad de un experto señalando la diferencia entre teoría y práctica. Muchísimas cosas pueden sonar formidables en teoría, como el decir que las computadoras han llegado para salvar al hombre, para juego resultar totalmente fallidas en la práctica. Por ejemplo, al tratar de obtener apoyo público para un programa espacial, se convocó a muchos expertos para que hablaran de los beneficios de la investigación efectuada en dichos programas.

Algunos de esos beneficios en realidad todavía no se han dado. Muchos de ellos se basaban en supuestos teóricos que podían ser atacados con facilidad. Por añadidura, al enfocar la problemática humana, por lo general se nos inunda de absurdas teorías acerca de su solución, y ya sabemos cuántas de las soluciones propuestas han fracasado. Además, todos sabemos muy bien que los expertos mencionados por su adversario son gente que vive en una torre de marfil (su universidad o recinto académico), totalmente alejados de la realidad.

En cuarto lugar, toda autoridad que encare abstracciones extremas puede ser socavada si acentuamos la distinción entre teoría y práctica. El pueblo suele no tener conciencia de dicha diferencia, pues los medios periodísticos indiscriminadamente anuncian todo pronunciamiento científico como hecho real ya consumado. Se trata, en muchos casos de tesis puramente teóricas. Por ejemplo, ¿puede alguien que alguien sea, ¿puede realmente explicar el comienzo del universo? Si hubo un comienzo, entonces algo debió de precederlo. Todas las teorías se basan en algún hecho, elemento o estado preexistente, como un gas expansivo. No hay, literalmente, un comienzo del universo si ya algo estaba allí. Además, ¿podríamos jamás verificar tal hecho? Por añadidura, la historia de la ciencia abunda en nombres de grandes científicos que llegaron a alentar creencias falsas, por no decir absurdas. Galileo, por ejemplo, quería explicar las mareas en función del sol. Un poco difícil de verificar, especialmente con las mareas nocturnas! Kepler, a pesar de su genio, alentaba toda una serie de creencias extrañísimas acerca del misticismo de los números. Muchos hombres ganaron fama elaborando teorías que fueron luego rebatidas.

En quinto lugar, y como recurso último contra cualquier experto, puede usted emprender un ataque generalizado contra la especialización toda. Por ejemplo, puede desestimar o desvalorizar los conocimientos de un experto apelando a una verdad más amplia. Supongamos que debe usted vérselas con un supuesto experto en medicina cuyo testimonio no es de su agrado. Podrá señalar entonces que el conocimiento en general es incierto, entonces, con toda seguridad algún tipo específico de supuesto conocimiento, incluso el conocimiento médico, será incierto. Finalmente, podría usted llegar a insinuar el hecho de que existe una conspiración entre todos los expertos presentados por su rival, especialmente si todos ellos tienen una visión coincidente.

La otra forma generalizada de ataque contra expertos y autoridades

reside en presentar expertos que sustenten la opinión contraria. Hay aquí, también, dos posibilidades. En primer lugar, si cree usted que ha podido socavar la confianza del público en los expertos presentados por su adversario, presente entonces a sus propios expertos, que apoyarán su postulado. En segundo término, si ha tenido que recurrir al quinto método esbozado anteriormente—una crítica general de toda autoridad y especialización—, introduzca entonces expertos en el postulado opuesto al de su rival, no necesariamente en apoyo de su propio postulado, sino como simple manera de causar impresión. Con seguridad, si todos los expertos están en desacuerdo, ¡no tendrá sentido alguno recurrir a ellos! El arma final, en este caso, es la del ridículo. Por ejemplo, le sugiero que consulte cualquier debate entre expertos sobre la crianza de los niños. Bien haríamos en recordar aquí la befa de William F. Buckley, cuando dijo que preferiría ser gobernado por los cien primeros nombres que aparecieran en la guía telefónica de Boston antes que por el cuerpo académico de la Universidad de Harvard.

Refutación del ad populum

La apelaciones *ad populum* son, por su propia índole, muy populares. El principal método que puede utilizarse en su contra reside en invocar otro argumento *ad populum* que apoye sus postulaciones o vaya en contra de las de su rival: algo que, en opinión suya, pueda ejercer un atractivo aun mayor. Por ejemplo, al elegir candidatos por distritos suele sugerirse que los grupos minoritarios se coloquen en una suerte de baluarte, o que se les asigne un candidato procedente del mismo ambiente y cultura, a fines de garantizarles algún tipo de representación. Esto parece coherente con la intención democrática de hacer justicia para todos los grupos de intereses legítimos dentro de la sociedad y, por ende, constituye un método de apelación *ad populum*. Para contrarrestarlo, podría usted señalar que ese sistema da a la minoría voz pero muy poco poder, puesto que su representante podrá ser ignorado. En el décimo documento federalista, James Madison argumentó en pos de otro ideal que también forma parte del sistema político de ideales norteamericano: la idea de que debe alentarse la redistribución por distritos y por otros medios de los representantes políticos, a fin de representar una amplia gama de intereses. En realidad,

al tener un representante de un grupo específico de intereses estamos alentando el faccionalismo, precisamente ese mal que deseamos evitar. Hemos intentado aquí socavar una apelación *ad populum* por medio de otra que parecería tener atractivo más vasto.

Hay una segunda manera de atacar el método de apelación *ad populum* de su oponente: pero solo deberá recurrirse a ella si a usted no se le ocurre un modo eficaz de apelar al argumento *ad populum* contrario. Lo que hará entonces es lanzar un ataque generalizado sobre toda apelación *ad populum*. Deberá señalar al público la medida en que lo que la mayoría de la gente acepta como cierto, realmente es falso. Podrá hacer que lo entiendan bien dando ejemplo, como el de que alguna vez mucha gente creía que la Tierra era plana, y ciertamente en ese caso la opinión mayoritaria era la errónea. En el reino de los valores, más apropiado para las apelaciones *ad populum*, puede señalarse que alguna vez fue muy mal visto cobrar intereses sobre un préstamo (algo llamado usura), mientras que hoy una economía en movimiento es impensable sin un sistema crediticio que dependa del cobro de intereses.

Una variante del tema está en apelar a un valor que, a la vez, contradiga la postura *ad populum* generalizada pero, no obstante, sea compartido por los intereses más reducidos de su público. Por ejemplo, aunque la democracia o gobierno de la mayoría es parte de nuestro repertorio general *ad populum*, cuando se trata de intelectuales en general y académicos en particular podrá usted apelar al elitismo, la creencia de que sólo a personas superiores (supuestamente, a cargo de la educación superior) puede permitírseles tomar las decisiones cruciales. En este caso, mofarse de las creencias de las masas resulta lo más apropiado y persuasivo.

Refutación del precedente

La refutación obvia de la apelación al precedente consiste en invocar un precedente en contrario. Por ejemplo, en un caso tratado por la Corte Suprema de Justicia norte-americana, el de *Keswick versus Buick* (1937), descubrimos que el señor Keswick fue lesionado y quedó inválido a raíz de un accidente sufrido con su automóvil Buick recién adquirido. Luego se confirmó que el Buick tenía fallas de fabricación. El señor Keswick entabló juicio. En defensa de la Buick, los abogados de ésta

sostuvieron que la empresa no debía ser responsabilizada por un auto defectuoso, pues dicha responsabilidad afectaría económicamente a la Buick en particular y a toda la economía en general. El precedente era, aquí, la seguridad del sistema de libre empresa. Los abogados del señor Keswick argumentaron que su invalidez le impedía ganarse la vida y, por lo tanto, mantener a su familia. Aquí el precedente era la conservación de la familia como institución. El señor Keswick ganó el juicio.

La segunda manera de atacar un precedente reside en demostrar que no se aplica al caso que tenemos entre manos debido a la presencia de circunstancias atenuantes o diferencias significativas. Imaginemos un naufragio, y los sobrevivientes en un bote salvavidas lejos de la civilización. Además, hay demasiados sobrevivientes para la pequeña lancha y, por añadidura, amenaza un temporal. A fin de que algunos puedan sobrevivir, los ocupantes del bote salvavidas deben remar unos dos mil kilómetros hasta la tierra más próxima. De acuerdo con el precedente, el capitán debería tratar de salvar a todo el mundo y, en orden de preferencia, a mujeres y niños primero. El capitán violó ese precedente, al no permitir, primero, que todo el mundo subiera al bote salvavidas, condenando así a algunos a que se ahogaran, y, en segundo término, aceptando solamente a los hombres y mujeres físicamente aptos. Fue enjuiciado entonces, por asesinato e incumplimiento de su deber. Su defensa se basó en que el precedente no se aplicaba en ese caso porque había circunstancias atenuantes. De haberse atendido al precedente, todos los naufragos habrían perecido. Haciendo lo que hizo, algunos, al menos, pudieron sobrevivir.

La tercera manera de criticar un precedente radica en demostrar qué ocurre cuando ese precedente es llevado a sus extremos. Por ejemplo, el procedimiento democrático constituye un excelso precedente, aunque inapropiado en algunos casos. Imagínese qué ocurriría si hubiera que realizar elecciones para determinar quién debe purificar el agua para consumo de la ciudad, o por qué método purificarla. Esto no es cuestión de democracia, sino de experiencia y de química.

Refutación de las estadísticas

Para comenzar, pueden atacarse los datos estadísticos específicos

presentados por un contrincante al presentar sus argumentos. Sus datos o informaciones pueden, sencillamente, ser falsas. Por otra parte, la información puede ser correcta, pero incorrectamente interpretada.

¿Cómo interpretar correctamente los datos estadísticos? Para empezar, esgrimimos información estadística sólo cuando no podemos formular algo directamente. Por ejemplo, no puedo examinar en forma directa el tiempo para mañana, pero sí presentar datos estadísticos en apoyo de mis pronósticos. Lo que deseo conocer puede ser determinado objeto, persona, dato (el tiempo de mañana), o todo un conglomerado de cosas (por ejemplo, todos los cisnes del mundo). El grupo de objetos examinados se denomina *población*, y la parte que examino en forma directa, *muestra*. Cuando extraemos una conclusión acerca de la población, a partir de la muestra, estamos infiriendo un dato estadístico. Para que la inferencia sea útil, entonces la muestra no debe estar distorsionada o sesgada en determinada dirección. Puede expresárselo también diciendo que la muestra debe tomarse *al azar*, en el sentido de que represente un sector transversal de toda la población.

El golpe más devastador que puede asestarse contra los datos estadísticos está en proclamar que no parten de una muestra al azar, o sea que la muestra está distorsionada, o no es representativa. El más famoso ejemplo es el de las encuestas presidenciales norteamericanas de 1936 realizadas por el *Literary Digest*. Todos hemos llegado a aceptar la confiabilidad general de las computadoras, que, sobre la base del uno por ciento de los votos en Oshkosh, pueden predecir toda una elección a nivel nacional. Sin embargo, no siempre ocurrió así, especialmente en épocas de menor desarrollo. Encuestando a personas elegidas a partir de una guía telefónica, a las que se llamó por teléfono, los encuestadores del *Literary Digest* predijeron que Alfred Landon derrotaría fácilmente a Franklin D. Roosevelt. La muestra consistía en más de dos millones de llamadas telefónicas. Como sabemos, Roosevelt superó a Landon por abrumadora mayoría, con 523 contra 8 electores. La muestra, aunque amplia, estaba distorsionada, porque se basaba en personas que podían pagar un teléfono en épocas de la Depresión, cuando gran parte de los votantes de Roosevelt no tenían teléfono.

El ardid a emplear aquí consiste en declarar, no importa de qué se trate, que las estadísticas de su rival no se basan en una muestra al azar. Identifique un factor, cualquiera que sea, y diga que ese factor es crucial, pero que se lo ha pasado por alto. Aquí se requerirá cierto

ingenio de su parte. Siga buscando hasta dar con algún factor que haya sido soslayado, independientemente de que en realidad sea importante, y macháquelo. A continuación le damos algunos ejemplos:

¿La muestra es representativa en función del *tiempo*? (Siempre podrá aducir que las estadísticas del año pasado están desactualizadas.)

¿La muestra es representativa en función del *espacio*? (¿Usted entrevistó a la gente planta baja, primer piso, segundo piso, etc.? Esto puede sonar fuera de lugar, pero, ¿quién sabe?)

¿La muestra es representativa *económicamente*?

¿La muestra es representativa *geográficamente*? (¿Está representada la población de distritos muy religiosos? ¿La de las grandes urbes?)

¿La muestra es representativa en función del *sexo*? ¿De *estado civil*? ¿De *raza*?

¿La muestra es representativa por *edad*?

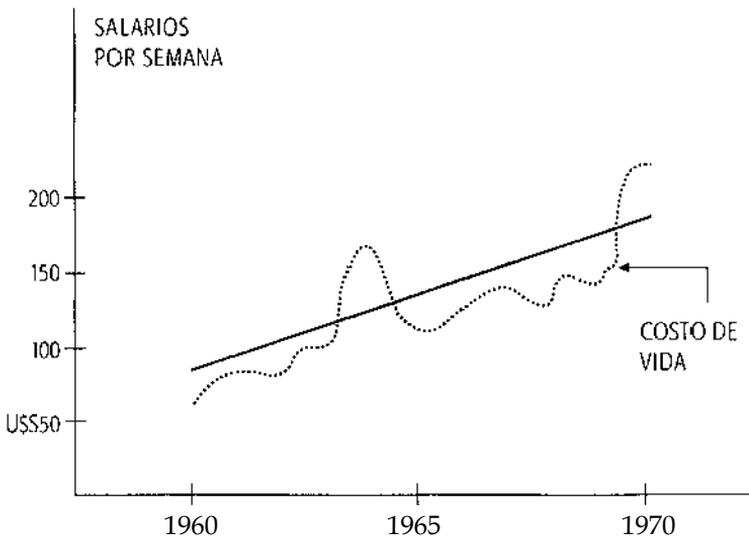
En una palabra, hay un infinito número de posibilidades que podrían resultar pertinentes y, por lo tanto, debieran explotarse. Huelga decir que si usted es consciente de algún factor que ha sido ignorado y con el cual sabe que su público coincide, debe señalarlo de inmediato.

La misma técnica de destacar la falta de un factor crucial puede aplicarse para atacar ciertos gráficos o diagramas utilizados. Aportar el factor o factores que faltan, si ello es posible, podrá permitirle socavar la credibilidad de los gráficos presentados, o presentar gráficos que demuestren lo contrario. A la brevedad seguiremos con el tema.

La segunda manera de atacar las estadísticas de su contrincante está en presentar una serie diferente de estadísticas, en contraposición con la serie original. Esto, por lo menos, tiene el efecto de neutralizar cualquier ventaja que haya podido obtenerse a partir de su presentación inicial; si usted ha logrado rebatir las estadísticas de su rival en la forma esbozada arriba, prevalecerán los datos de sus estadísticas opuestas. Por ejemplo, con el fin de contradecir los resultados de determinada encuesta podrá presentar datos de una encuesta propia que apoyen sus postulados.

Los candidatos políticos de la oposición suelen patrocinar encuestas privadas con el fin de persuadir a los potenciales partidarios y votantes de que ellos mismos, como candidatos, realmente llevan la delantera y son los potenciales ganadores.

Un tipo especialmente importante de estadística contrapuesta no es la que contradice a la serie de estadísticas originales (su encuesta demuestra que Suárez lleva la delantera; la de su oponente se la atribuye a Jiménez), sino la que complementa a la serie original de manera tal que pueda extraerse una conclusión distinta. Por ejemplo, los empresarios podrán señalar que los sueldos han subido a ritmo acelerado. Esto puede ser muy cierto. A la vez, usted puede presentar una estadística que demuestre que el costo de vida ha subido en forma descomunal; de ahí que el verdadero poder adquisitivo de los salarios puede ser mucho menor que cuando los sueldos eran inferiores. Este tipo de estadística contrapuesta es muy eficaz para combatir una comparación ilícita o que induzca a error. Cuando la oposición ha utilizado un gráfico para presentar una comparación que induzca a error, debe utilizarse otro gráfico que incorpore nuevas estadísticas en contraposición con las primeras.



En este gráfico suponemos que la oposición (los empresarios) presentaron la línea entera original, y nosotros (el sindicato) hemos

superpuesto la línea de puntos que indica el costo de vida, para demostrar el "verdadero" estado de las cosas.

Al presentar estadísticas, podrá suplementárselas con un argumento *ad hominem*. Por ejemplo, si su contrincante no está al tanto de la existencia de estadísticas con datos contrarios a los que sustentan su postulado, usted podrá dar a entender que aquél no ha investigado cuidadosamente el caso: esto tiende a socavar la confianza del público también en lo que respecta al resto de sus argumentaciones. Si su contrincante sí está al tanto de esas estadísticas que contradicen sus argumentos pero no las ha citado, entonces podrá usted intentar desenmascarlo: es un bribón (o, peor aun, un mentiroso) que engaña a su público suprimiendo información pertinente. Puesto que nadie en realidad puede presentar hasta el último dato existente sobre un tema, a usted siempre le vendrá bien recurrir a esta técnica. Si está seguro de contar con las simpatías del público, plantee reiteradamente una pregunta retórica: "¿Por qué no se mencionó este dato?"

Si no encuentra falla alguna en las estadísticas de su adversario ni puede presentar datos que las contradigan, deberá entonces emprender un ataque generalizado contra el empleo mismo de estadísticas: algo que podrá hacer sosteniendo primero ante el público que toda persona informada sabe muy bien que los datos estadísticos se prestan a malos usos. Esto, por otra parte, es cierto. Proceda entonces a ejemplificar algunos casos.

Para empezar, la información estadística se basa en datos acerca de una clase de personas, rubros, hechos, objetos, etc. No se trata, en realidad, de información acerca de una persona, rubro, hecho u objeto a título individual: de ahí que siempre sea posible que lo que se aplica al grupo no necesariamente es cierto respecto de un miembro individual de dicho grupo. Decir que la familia norteamericana promedio tiene 2, 5 hijos no significa afirmar que los Smith de la casa de al lado tengan 2, 5 hijos: algo, de todo modos, literalmente imposible. El hecho de que los conductores de menos de veinticinco años constituyan, desde el punto de vista estadístico, un riesgo mayor para los aseguradores, no quiere decir que todo conductor de menos de veinticinco años sea imprudente.

Si su contrincante ha presentado datos estadísticos acerca de un individuo, usted siempre podrá elaborar algunas pruebas para demostrar lo opuesto. Supongamos, por ejemplo, que su adversario está

tratando de demostrar que Sánchez se encuadra dentro de la tipología delictiva, y que ofrezca los siguientes datos estadísticos:

El setenta y cinco por ciento de los habitantes de los barrios bajos son propensos al delito.

Sánchez habita los barrios bajos.

Por lo tanto, es muy probable que Sánchez sea propenso al delito.

Para contrarrestar este argumento y demostrar lo ridículo del empleo de estadísticas, podrá usted presentar el siguiente argumento:

El uno por ciento de todos los Testigos de Jehová es propenso al delito.

Sánchez es Testigo de jehová.

Por lo tanto, es muy improbable que Sánchez sea propenso al delito.

Su segundo ejemplo deberá utilizarse para demostrar que cualquier intento de extraer conclusiones a partir de datos estadísticos en lo que respecta al futuro, proceso conocido como *extrapolación*, resulta riesgoso, por no decir imposible. Dicha extrapolación debe basarse en el supuesto de que no se modificarán las circunstancias, y de que el proceso descrito estadísticamente no presenta sus propias implicaciones. Pronosticar el costo de vida de aquí a cinco años será un disparate si no se toma en cuenta cómo reaccionará el presidente de la Nación o el del Banco Central de subir o bajar drásticamente tal índice. Posiblemente el mejor ejemplo de lo absurdo que pueden ser las extrapolaciones sea el que da Mark Twain, en el siguiente pasaje de *Vida en el Misisipí*:

En el espacio de 176 años el bajo Misisipí se acortó en 242 millas. Esto indica un promedio de algo más de una milla y un tercio por año. Por lo tanto, cualquier persona serena, que no padece de ceguera o de idiotismo, podrá ver que en el antiguo período silúrico oolítico el bajo Misisipí tenía una extensión de más de un millón trescientas mil millas, y que pasaba por encima del Golfo de México como una caña de pescar. De acuerdo con esas pautas, cualquiera puede ver que dentro

de 742 años el bajo Misisipí sólo tendrá una extensión de una milla y tres cuartos, y las ciudades de Cairo y Nueva Orleans habrán unido sus calles, y subsistirán cómodamente con un alcalde único y un solo consejo vecinal. La ciencia tiene algo de fascinante: con muy pocos datos, pueden extraerse conjeturas apabullantes.

El tercer ejemplo de la futilidad de las estadísticas es tradicionalmente conocido como la *falacia del jugador*. Como todos sabemos, si arrojamus al aire una moneda común y corriente obtendremos cara o ceca: sólo existen dos posibilidades. Por ende, hay una probabilidad en dos de obtener cara. El resultado es un hecho fortuito. Claro está que si arrojamus la moneda dos veces, las posibilidades de que salga cara dos veces son de una en cuatro, y así sucesivamente. Supongamos que un jugador apuesta a cara o ceca y, además, que ha salido cara cinco veces seguidas. Puesto que ha interpretado erróneamente la teoría de probabilidades, el jugador podrá pensar que es muy grande la probabilidad de que salga ceca tras una serie de caras; ciertamente, que esa probabilidad es mayor que de una en dos. Entonces apuesta a ceca, y pierde. La falacia está en creer que una serie de hechos fortuitos (cara cinco veces seguidas) altera la posibilidad de que dicho hecho (cara) siga dándose en el futuro. El hecho de arrojar la moneda constituye, cada vez, un hecho independiente sobre el que no influyen los hechos pasados. Cada vez que arrojamus la moneda, la probabilidad sigue siendo la misma: de una en dos. Esto nos lleva a la refutación final del empleo de estadísticas. ¿Por qué habríamos de creer que la posibilidad de obtener cara o ceca es de una en dos? ¿Alguna vez arrojó una moneda al aire para ver qué ocurre? Pruebe diez veces, y vea. (En este caso podrá usted ejecutar dicha acción ante el público en la esperanza de obtener una combinación de seis y cuatro, o de siete y tres caras y cecas. Si esto no sucede arrojando la moneda diez veces hágalo veinte, y así sucesivamente, hasta que los resultados sean notoriamente dispares.)

Analícemos los dos casos siguientes del empleo de estadísticas. Un candidato a la legislatura de un estado o provincia ataca al legislador que actualmente ocupa dicha banca sobre la base de que este último ha faltado al veinticinco por ciento de todas las votaciones realizadas en el Senado. Se llega así a la conclusión de que el actual legislador no está cumpliendo con responsabilidad sus funciones. La prueba citada surge de una revisión de 10000 votos independientes en una computadora.

En relación con estos votos, tal vez querramos formular las siguientes preguntas: (a) ¿se trataba de votaciones sobre temas importantes, o directamente relacionados con el distrito? (b) ¿la ausencia del legislador alteró considerablemente los resultados? Muchas veces, el resultado ya se conoce de antemano, de modo que la presencia de algunos integrantes de la legislatura no es esencial.

Un segundo caso es el atinente a la importancia relativa de la clase social, por comparación con religión, en el resultado de las votaciones a las que se presentaron candidatos nazis en Alemania desde 1929 en adelante. Es difundida creencia la de que los nazis fueron llevados al poder por la pequeña burguesía (con lo cual la importancia de la clase social sería crucial). Richard F. Hamilton, por su parte, ha estudiado en mayor profundidad el asunto y cita datos estadísticos en el sentido de que la religión desempeña un papel mucho más importante. Los campesinos alemanes comúnmente son considerados miembros de la clase media baja, pero en tanto que los campesinos protestantes apoyaron a los nazis, no lo hicieron los campesinos católicos.

Ya que estamos en el tema de las verificaciones estadísticas, podríamos señalar algunos aspectos en relación con el elemento *probabilidad*. Flay, para comenzar, una larga historia de controversias filosóficas acerca de su interpretación. ¿La probabilidad es un atributo de los hechos, de afirmaciones, o de la actitud del agente (jugador, perspectiva social)? Se han presentado argumentos en favor de cada una de estas posturas.

Para nuestros fines, cabe advertir que el cálculo de probabilidades toma como base la matemática y, por lo tanto, da un engañoso aire científico a algo que en realidad es cuestionable. La verdadera matemática de la probabilidad se basa en situaciones en las cuales conocemos todos los resultados probables, contando con que hay cincuenta y dos naipes en un mazo o seis lados en un dado. Por añadidura, cuando calculamos las probabilidades complejas en función del valor de otras más simples interrelacionadas, debemos recordar que la ponderación original proviene de juicios efectuados fuera del terreno de la matemática. Aun el empleo del concepto de frecuencia relativa, que establece lo que ha ocurrido en el pasado (es decir, por ejemplo, la probabilidad de que mañana llueva), puede ser cuestionado sobre la base de que no constituye una guía confiable acerca de hecho singulares (como el tiempo para mañana), o de que la idea de muestra al azar no es clara.

Un ejemplo al caso es el de dos jugadores que no concluyen un

partido de póquer y deciden dividir "en forma equitativa" el pozo. ¿Qué es lo equitativo? ¿Retirar el cincuenta por ciento cada uno? ¿O tal vez la persona que iba ganando más hasta el momento se lleva todo el pozo, arguyendo que tenía mayores probabilidades de ganar? Comenzarán a ver ustedes lo difícil que es tomar una decisión.

Refutación de elaboraciones teóricas

La mayoría de la gente desconfía de las abstracciones. De ahí que, a los efectos de socavar su empleo y el de elaboraciones teóricas en los argumentos de su contricante, primero deberá usted señalar la existencia de dichas abstracciones. Por ejemplo, si su opositor analiza la conducta o motivación de alguien en función del inconsciente o el subconsciente freudiano, deberá usted señalar de entrada que se trata de términos abstractos. En segundo lugar, ningún término abstracto, por definición, puede hacer referencia a una o más cosas que son directamente observables; he aquí donde hay que explotar la desconfianza del público como factor. Señale lo imposible que es identificar el inconsciente, creando la impresión de que es algo que realmente no existe. Por ejemplo, ¿adónde se encuentra el inconsciente o el subconsciente? ¿Bajo la axila izquierda? ¿En el dedo meñique? ¿En el cerebro?

Refutación de las clasificaciones

Al hacer una crítica de la clasificación que propone otra persona, usted la está criticando en beneficio del público. De ahí que sea importante recordar siempre cuál es el punto de vista de ese público. Las excepciones son de dos tipos: o bien algo no encaja para nada, o encaja en más de un lugar. Por ejemplo, supongamos que alguien sostiene que no ha habido ningún gran poeta norteamericano en el siglo XX. Usted ofrece como argumento contrario el ejemplo de T.S. Eliot. Su contricante replica que Eliot era ciudadano británico. Es aquí, entonces, donde usted debe basarse en el punto de vista de su público. Si éste considera a Eliot como norteamericano, usted deberá insistir en que la clasificación de los grandes poetas incluye forzosamente a Eliot;

de ahí que exista una falla en la clasificación efectuada por su rival, puesto que ha soslayado un nombre.

Eliot puede servir de ejemplo de un segundo tipo de problemas. Supongamos que alguien clasifica a los poetas por nacionalidad. ¿Eliot debe ser clasificado como norteamericano o como británico? Nació en Estados Unidos, pero luego se hizo subdito británico. Por el contrario, W.H. Auden nació en Gran Bretaña y se hizo ciudadano norteamericano. Este último podría muy bien entrar dentro de ambas categorías y, nuevamente, complicar la clasificación.

Refutación de las definiciones

Si su contrincante formula una definición que salga de lo corriente, entonces hay dos cosas que usted podrá hacer. En primer lugar, debe señalar que la definición que formuló no es la común. Si a su público le molestan las definiciones poco usuales, agregue de inmediato un argumento *ad hominem*. O bien su rival es un ignorante que no conoce el sentido de las palabras, o es un bribón que pretende imponer su propio punto de vista a todos.

Si dejar en evidencia los argumentos de su oponente no basta, intente entonces un segundo tipo de ataque. Por lo general, una definición que suena extraña pretender demostrar que algo es cierto por definición. De ser así, revele entonces que su opositor está planteando un *argumento circular o petitio principii*. Supongamos que su contrincante trata de demostrar la existencia de Dios y formula el siguiente argumento:

La Biblia es la palabra de Dios.

La Biblia dice que Dios existe.

Por lo tanto, Dios existe.

La prueba de la existencia de Dios está en una serie de afirmaciones en la Biblia. Cuando se le pregunta por qué habríamos de creer lo que dice la Biblia, nuestro contrincante argumenta que (1) Dios, por definición, dice la verdad, y (2) la Biblia, por definición, es la palabra de Dios. Ahora bien: incluso si acepto la primera definición, no hay razón para aceptar la segunda. Si yo no creía en Dios de antemano,

difícilmente aceptaré como prueba la definición de que la Biblia es la palabra de Dios. El argumento es circular, por cuanto da por sentado de entrada lo que en realidad tiene que demostrar; o sea que el argumento en cuestión parte de un supuesto que es el mismo que intenta probar: así, toda la controversia gira en torno de una definición.

Tomemos la siguiente definición de "democracia" propuesta por Daniel Ortega Saavedra, el presidente sandinista de Nicaragua: "Democracia es alfabetización, democracia es reforma agraria, democracia es educación y salud pública". Podría preguntarse aquí si la democracia no significa también gobierno de la mayoría, candidatos de la oposición en las elecciones y prensa libre.

Refutación de analogías

Como hemos señalado ya, hay dos tipos de analogías, literales y figurativas. En el caso de las analogías literales, el argumento es que las similitudes en varios aspectos cruciales implican una similitud en algún otro aspecto. Puesto que todas las analogías pueden ser parciales, la refutación de una analogía literal depende de que encontremos una o más características diferentes entre los dos elementos comparados, destacando el hecho de que es esta diferencia o diferencias las que se tornan cruciales.

El *argumento sobre designio* referido a la existencia de Dios surge de una analogía: dice que la hay entre la creación humana de artefactos y la creación divina del universo.

Hay dos maneras de atacar una analogía. Muestre a su oponente que hay marcadas diferencias, o que hay falencias en las semejanzas. Esto último es más difícil. David Hume se cuenta entre quienes encaran el camino más difícil. Lo que Hume arguye es que hay falencias tanto en el número de las características en común, como en su escala. El orden según Hume, no necesariamente presupone la existencia de un agente. En el caso del orden natural, como en el que se da en la reproducción de los árboles, el árbol no ejerce control sobre el proceso y, meramente, transmite el orden. En el caso de algo hecho por el hombre, aquél emplea conscientemente procesos naturales externos a él. Si un proceso natural exhibiera algo así como un orden impuesto por un agente, más probablemente lo consideraríamos un milagro que un ejemplo de orden.

Por añadidura, si tomamos en serio la analogía, entonces la existencia del mal en el mundo nos obligaría a llegar a la conclusión de que Dios no es todopoderoso. Cuanto más asimilamos Dios a un agente humano, más riesgos corremos de caer en el antropomorfismo. En sus *Diálogos sobre religión natural* dice Hume:

Pero si este mundo fuese un producto tan perfecto, aun así sigue siendo incierto el que todas las excelencias de la obra (el mundo) puedan atribuirse con justicia al artífice (Dios). Si examinamos un barco, ¿cuán excelsa es la idea que debemos formarnos de la destreza del carpintero, quien enmarcó una maquinaria tan complicada, útil y hermosa? ¿Y cómo hemos de sorprendernos cuando descubrimos en aquél a un estúpido mecánico, que imitó a otros, y copió un arte que, a través de largo tiempo, y tras múltiples pruebas, errores, correcciones, deliberaciones y controversias ha ido perfeccionándose gradualmente? Muchos mundos pueden haberse intentado y estropeado chapuceramente, a lo largo de una eternidad, hasta darse con este sistema: se perdieron muchas horas de trabajo, se efectuaron muchos ensayos infructuosos, y se logró una lenta pero continua mejora a lo largo de infinitas eras en el arte de hacer el mundo. En terms tales, ¿quién puede conjeturar dónde reside la verdad; y no sólo eso: quién puede conjeturar dónde radica la probabilidad, entre un gran número de hipótesis que pueden proponerse, y un número aun más grande que es dable imaginar?

¿Y qué sombra de argumento... puede usted generar, a partir de su hipótesis, para probar la unidad de la Deidad? Gran cantidad de hombres se unen para construir una casa o un barco, levantar una ciudad, formar una asociación de naciones: ¿por qué no podrían combinarse varias Deidades, para diseñar y forjar un mundo? Hay en esto una semejanza mucho más grande con los asuntos humanos. Al compartir a labor entre varios, podemos limitar mucho más los atributos de cada cual, y liberarnos de ese exhaustivo poder y conocimiento que debe suponerse atribuible a una Deidad y que, según ustedes, sólo puede servir para debilitar la prueba de su existencia. Y si criaturas tan tontas y viciosas como el hombre pueden, sin embargo, unirse a menudo para estructurar y ejecutar un plan, ¿cuántos más no podrían haberlo hecho esas Deidades o Daimones, a quienes suponemos varios grados más perfectos?

.. los hombre son mortales, y renuevan su especie por la generación...

¿Por qué esta circunstancia, tan universal y tan esencial, habría de ser excluida como atributo de esas numerosas y limitadas Deidades?

¿Y por qué no volverse completamente antropomórfico? ¿Por qué no afirmar que la Deidad o deidades son corpóreas, y tienen ojos, nariz, boca, oídos, etc.?

En una palabra... un hombre a que siga vuestra hipótesis puede, tal vez, afirmar, o conjeturar, que el universo, en algún momento, surgió de algo parecido aun designio: pero más allá de esto no puede determinar ni una sola circunstancia... Este mundo, por lo que se sabe... fue tan sólo el primer intento torpe de alguna Deidad infantil, quien luego abandonó su obra, avergonzada de su pobre ejecución; no es más que la obra de alguna Deidad dependiente e inferior, y es objeto de burla para las superiores: es el producto de la vejez y la chochera de alguna Deidad muy entrada en años, y desde su muerte, ha seguido un camino azaroso...

ATACANDO LA CONCLUSIÓN

Hasta ahora nos hemos dedicado a contrarrestar los intentos de su rival por obtener una reacción favorable del público, y hemos ensayado refutaciones específicas de los cimientos en que necesitaba basarse para llegar a su conclusión. Ha llegado ahora el momento de examinar la conclusión misma.

Antes de demoler verdaderamente la conclusión, usted debe tratar de hacer que el público se dé cuenta de que ha dejado grietas expuestas en la endeble estructura ofrecida por su rival. Por consiguiente, debe comenzar por efectuar una caracterización general del argumento de su contrincante.

Resumamos lo que, a su entender, es el postulado de su adversario, aunque a fines de aclarárselo al público deberá ensayar su traducción de manera de enfocarlo a la luz más negativa posible. Tome las palabras utilizadas por su contrincante e intente reemplazar las que pueden adquirir una connotación negativa en la mente del público. A continuación damos algunos ejemplos de dicha "traducción".

discriminación = prejuicio

cambio = innovación radical

orden existente = prejuicio anticuado
celo religioso = fanatismo
ley y orden = represión política

Por añadidura, deberá ser usted lo bastante astuto como para enfocar las palabras mismas, más que su significado. Esta tarea le resultará especialmente fácil si su oponente se toma el trabajo de procurar dar a sus planteos una forma algo estilizada o literaria. Por ejemplo, si habla de economía y menciona los misterios de la Bolsa, deberá usted aferrarse a la idea de "misterio" y declarar que no está interesado en misterios o novelas policíacas, dando a entender que el otro no sabe de qué está hablando.

Finalmente, al ofrecer una caracterización general de los argumentos de la otra persona, deberá menospreciarlos o encuadrarlos, desde el punto de vista emotivo, dentro de una perspectiva que sabemos rechaza su público. Así, con ciertos públicos, determinada posturna podrá ser denostada en su integridad como paparruchada marxista, idealismo pasado de moda, liberalismo anticuado, racista, o fuera de lugar.

Tras una caracterización general del argumento, deberá usted atacar el camino seguido por su rival para llegar a la conclusión. Aquí, estará usted criticando los medios que empleó para pasar de los fundamentos a la conclusión. Sea o no culpable de ellas, puede acusarlo de haber incurrido en ciertas tradicionales falacias formales. Además, dentro de lo posible, ha de citar los *nombres en latin* de esas falacias, puesto que así el público quedará convencido de que usted es experto en su identificación, y porque el error suena mucho peor, como una extraña enfermedad, cuando se lo describe en latin.

Argumentos ad Baculum (apelar a la fuerza).

Argumentum ad Hominem (atacar al hombre/la persona)

Argumentum ad Ignorantiam (argumentar a partir de la ignorancia)

Argumentum ad Misericordiam (apelar a la compasión)

Argumentum ad Populum (apelar al pueblo)

Argumentum ad Verecundiam (apelar a la autoridad)

Petitio Principii (dar por sentado lo que queda por probar)

Ignoratio Elenchi (conclusión que no viene al caso).

Generalizaciones apresuradas

Si su opositor ha utilizado información estadística o datos específicos de cualquier índole para llegar a una generalización, deberá usted entonces aducir que dicha generalización ha sido apresurada. Esto puede hacerse por dos medios: o bien demuestra usted que hay una excepción a ella, o argumenta que no se han examinado suficientes casos aun cuando no se le ocurra un ejemplo que demuestre lo contrario. Una variante de este argumento está en proclamar que no se ha tomado una muestra adecuada.

Supongamos, por ejemplo, que el encargado de efectuar un censo entrevista a cinco personas en una ciudad, y descubre que todas ellas se llaman Juan García. Si llega entonces a la conclusión de que en esa ciudad todo el mundo ha de llamarse Juan García, la generalización será demasiado apresurada.

Procure hacer ver al público lo imprudente de cualquier generalización citando un ejemplo en el que vea claramente el apresuramiento. Por ejemplo, si su rival está tratando de demostrar que ciertos pueblos asiáticos no están preparados para la democracia, podrá usted señalar, ante un público que se apiada de la suerte de la gente de color, que ese mismo tipo de argumentos fueron utilizados por los racistas sureños de EE. UU., para no conceder a los negros el derecho al voto. Los sureños se apresuraban demasiado en sus juicios: tal vez lo mismo ocurra con su contrincante.

Composición

La falacia de composición es otro ejemplo que demuestra el error de argumentar a partir de casos individuales para llegar a un caso general o global. Si examino individualmente distintos ejemplares de monos mandriles y descubro que cada uno de ellos por separado es cobarde, ¿he de llegar a la conclusión de que una manada de mandriles también actuará cobardemente? La respuesta es que no. En grupo, los mandriles se vuelven extremadamente agresivos. Este principio es aplicado por los militares, que saben que las propiedades de las partes (soldados individuales) no necesariamente son las propiedades del todo (un ejército). También halla aplicación entre quienes alientan levantamientos

de masas y organizan manifestaciones populares. Personas que individualmente son muy racionales se tornan irracionales y tienden a los desbordes emocionales cuando forman parte de un grupo. ¿O habría que decir una pandilla?

La diferencia entre composición y generalización apresurada está en que en la generalización apresurada estoy realizando un pronóstico acerca del siguiente individuo con que me enfrentaré, a partir del examen de otros individuos de la misma índole. Así, inferir que el próximo cuervo que veré será negro sobre la base de los anteriores cuervos que he visto en el pasado podría ser una generalización apresurada. En el caso de la composición del grupo, estoy hablando del todo y de sus partes. Si grandes arquitectos a título individual diseñan edificios individualmente hermosos, ¿significa esto que una ciudad entera compuesta de edificios individualmente hermosos también será hermosa? No necesariamente, puesto que la arquitectura de cada edificio puede no integrarse armónicamente con la de los demás. También cabe pensar que un entremezclando apiñamiento de fealdades puede, en su conjunto, dar por resultado algo muy atractivo.

Podrá acusar usted a su rival de falacia de composición siempre que aquél dé a entender que un todo posee (o no posee) una propiedad porque las partes también la poseen (o dejan de poseerla). Por ejemplo, su contrincante podrá argumentar que una organización es antidemocrática porque su rama ejecutiva es designada por grupos diferentes, pero no elegida por votación. Por otra parte, aquí no ha mencionado que las decisiones de dicha rama ejecutiva se toman por mayoría de votos. La rama ejecutiva, entonces, es democrática: no es necesario que cada parte de una organización sea democrática para que a la organización toda se la considere democrática.

División

Nos preocupan ahora argumentos que pasan de un principio general a una causa en particular. Puede, por supuesto, haberse ya atacado al principio general. Por otra parte, cabe aceptar el principio general pero argumentar que no basta para llegar a la conclusión que nuestro oponente desea extraer a partir de ahí.

La falacia de división estriba en creer que alguna propiedad de un

todo es automáticamente propiedad de cada parte de ese todo. Por ejemplo, una obra de arte puede ser hermosa, pero esto en modo alguno significa que cada parte de esa obra de arte sea hermosa y, por lo tanto, indispensable. ¿La Venus de Milo deja de ser hermosa porque le falten los brazos? Otro ejemplo es el de un gran equipo deportivo que, sin embargo, no cuenta con ningún jugador estrella. La cualidad del todo, que es la de ser un gran equipo, no necesariamente es cualidad de cada uno de sus miembros. También ocurre lo opuesto, en el sentido de que quienes son individualmente grandes jugadores tal vez no consigan adaptarse a los demás para formar un gran equipo. Vemos así cómo la falacia de división es lo opuesto a la falacia de composición.

Accidente

En la falacia de accidente se aplica erróneamente un principio general a un caso específico sin tomar en cuenta que las circunstancias (accidentes) del caso individual pueden hacer que el principio general sea inaplicable. Como ejemplo, recuerdo una escena de la película *Doctor Insólito (Dr. Strangelové)* en la cual un general loco ha lanzado sus planes de iniciar una guerra atómica sin recibir instrucciones del Pentágono. Otro oficial procura telefonar a Washington desde una cabina telefónica para advertir sobre la emergencia, pero descubre que no tiene monedas para hacerlo. Hay allí cerca una máquina expendedora, y el oficial le pide a uno de sus hombres que la rompa para obtener algunas monedas. El recluta se niega, aduciendo que la máquina expendedora es propiedad privada. Es cierto que no debemos destruir la propiedad privada (principio general), pero cuando se trata de impedir una guerra atómica (excepción), las circunstancias accidentales invalidan el principio general.

Cuando se acusa a alguien de la falacia de accidente, podría argumentarse que lo que ese alguien realmente está diciendo es que un principio general cobra precedente sobre otro principio general. Así, está acusando a su oponente de no ver con claridad el problema real que debe enfrentarse. En general, esto es lo que ocurre en una argumentación, cuando dos partes ven el problema desde perspectivas diferentes. Todo ello debiera destacar la importancia de dejar establecidas las más convenientes generalizaciones, en el sentido de ser las más defendibles, en la primera parte de su argumentación.

Otro ejemplo de accidente está en la argumentación de que algunas personas no deberían ser castigadas por cometer delitos (principio general) porque (circunstancias accidentales) se trata de insanos, o porque son víctimas de su ambiente. Analizaremos este tema más adelante.

Caracterizando la conclusión (dilema)

La única manera de poner a prueba una conclusión o principio está en llevarlo a sus límites para ver hasta qué punto se aplica. Así, siempre que su rival extraiga una conclusión, dé por sentado que la esgrime como principio general. Por ejemplo, si aquél llega a la conclusión de que deberíamos ayudar a un país con graves problemas (por ejemplo, a Etiopía), entonces cabría presuponer que pretende enviar ayuda a todo país con graves problemas. Si procura rebatir esta idea, contraataque entonces preguntando por qué algunos países ha de ser favorecidos y otros no.

La segunda manera de atacar directamente una conclusión está en criticarla por no cumplir alguna otra función u objetivo. Por ejemplo, si usted presenta argumentos en contra de brindar ayuda a los etíopes, deberá señalar que dicha ayuda de ninguna manera pondrá fina las hostilidades en Africa. La función específica que no se logra cumplir tiene que ser algo que, en su opinión, el público considere importante.

La tercera manera de atacar una conclusión en forma directa está en enfocar la conclusión de su adversario como contraria, no como contradictoria. ¿Qué significa esto? Por lo general, usted y su rival tienen posturas contradictorias, pero cuando se torne difícil atacar una afirmación contradictoria, podrá usted simular que su posición es otra, algo que puede usted atacar con mayor facilidad. Por lo general, lo que puede atacar con mayor facilidad es una afirmación contraria. Permítaseme dar un ejemplo.

- A. McCarthy no representaba una gran amenaza.
- B. McCarthy representaba una gran amenaza.
- C. McCarthy no representaba una amenaza.

Las afirmaciones A y B son contradictorias; las afirmaciones B y C son contrarias. A y B no pueden ser a la vez ciertas o falsas ambas. B y C pueden no ser falsas a la vez, pero no pueden ser ciertas ambas.

Si usted está planteando el argumento B, en el sentido de que McCarthy representaba una gran amenaza, y su oponente sostiene A, que McCarthy no era una gran amenaza, entonces usted puede aducir que en realidad su contrincante está afirmando C, que McCarthy no representaba una amenaza. De hecho, he visto cómo se utilizaba este argumento en una reseña del *New York Times Book Review*. Un hombre procuraba minimizar, pero no negar, la amenaza planteada por McCarthy, y quien firmaba la reseña lo acusaba, sencillamente, de no ver ninguna amenaza. Si este tipo de formulaciones vale para el *New York Times*, también valdrá para usted.

Una de las mejores maneras de concluir la refutación del argumento de otro está en plantear un *dilema*. La estructura del dilema será planteada primero, para luego ser ejemplificada y analizada.

$$\begin{array}{l} \text{Si... } S_1 \dots, \text{ entonces... } S_2 \dots; \text{ y} \\ \text{Si... } S_3 \dots, \text{ entonces... } S_4 \dots \\ \hline S_1 \text{ o } S^3. \end{array}$$

Por lo tanto, S_2 o S_4 .

Consideremos el siguiente ejemplo de dilema:

Si los hombres son buenos, entonces las leyes para el control de armas no son necesarias; y si los hombres son malos, las leyes para el control de armas no serán eficaces. Los hombres son buenos o malos. Por consiguiente, las leyes para el control de armas, o bien no son necesarias, o no son eficaces.

En el ejemplo antedicho, S_1 corresponde a la afirmación de que "los hombres son buenos". S_2 corresponde a la afirmación de que "las leyes para el control de armas no son necesarias". S_3 corresponde a la afirmación de que "los hombres son malos". S_4 corresponde a la afirmación de que "las leyes para el control de armas no serán eficaces".

El dilema es una herramienta eficaz porque deja la impresión de que el planteo de su rival sólo puede llevar a consecuencias indeseables. Puesto que el dilema posee una forma tipo, no es difícil elaborarlo. Sin

embargo, ocurre siempre que algunos dilemas son mejores que otros. Los más eficaces se construyen a partir de argumentos que usted ya ha formulado. Así, en la estructura que vimos usted deberá tratar de argumentar la relación entre S_1 y S_2 o la relación entre S_3 y S_4 en la primera parte de su ataque. Si parecen satisfactorias, entonces podrá utilizarlas planteando un dilema. Esta técnica tiene el sentido de reforzar todo su planteo en la mente del público. Por añadidura, S_1 y S_3 deberán plantear una dicotomía que, a su modo de ver, el público aceptará.

Por ejemplo, en sus argumentaciones contra la existencia de dos cámaras legislativas, el famoso abate francés Sieyes machacó el hecho de que ambas significaban gran pérdida de tiempo al duplicar los esfuerzos de cada una. Señaló luego las dificultades que surgirían si cada cámara estuviese en desacuerdo con la otra. Pudo entonces resumir limpiamente su oposición con un dilema: si la segunda cámara está de acuerdo con la primera, entonces la segunda de ellas es superflua; y si la segunda cámara está en desacuerdo con la primera, entonces la segunda resulta perniciosa. La segunda cámara tiene que estar de acuerdo o en desacuerdo con la primera. Por lo tanto, la segunda cámara es superflua, o es perniciosa.

Recursos no verbales

No hay razón que impida a quien ataca un argumento emplear los mismos recursos no verbales que utilizó el que presenta ese argumento. Por lo tanto, lo remitimos al final del capítulo 1 para revisar dichos recursos. Por añadidura, tendrá usted ocasión de determinar cuál de esos recursos, de ser utilizados por su opositor, fue más eficaz, y adoptar medidas para contrarrestarlo.

Además de los recursos antecedentes, debe recordar usted que un buen atacante trata de elegir el campo de batalla. O sea, de dar la impresión de que su interpretación de la oposición es la única posible y correcta. Esta tarea la resultará más fácil si, como parte del ataque, desvía la atención del público apartándola de su oponente cuando éste presenta su caso. Tal vez el más famoso ejemplo de dicha técnica haya sido el empleado por el famoso abogado norte-americano Clarence Darrow. Durante la presentación del alegato del fiscal, Darrow comenzó a fumar un enorme cigarro, sin apartar la ceniza. Después de un rato,

todos los que estaban en la sala, incluido el jurado, comenzaron a mirar el cigarro de Darrow esperando ansiosamente que cayera la ceniza. Pero la ceniza nunca cayó, y el jurado nunca, realmente, prestó atención al fiscal. El secreto estaba en un fino alambre insertado en el centro del cigarro, de modo de sostener la ceniza.

DEBATE FRENTE A FRENTE

Además de las técnicas que hemos mencionado ya, hay algo muy especial que debe tomarse en cuenta en un debate frente a frente, un interrogatorio de sus adversarios, o el toma y daca de las discusiones habituales.

Un debate frente a frente persigue tres objetivos: primero y principal, usted está tratando de lograr que sus contendiente se contradiga; segundo, procura dejar mal parada públicamente a la oposición; tercero, está tratando de convencer al público de su propia capacidad.

Interrogatorio

Cuando usted interroga a su opositor, su principal objetivo es hacer que se contradiga. Usted puede lograrlo, primordialmente, haciendo que formule dos aseveraciones contradictorias. Como es probable que esté alerta ante esta posibilidad, será mejor *ocultar la conclusión* hacia la cual usted apunta. Por añadidura, podrá formular preguntas que induzcan en determinada dirección, introducir subrepticamente las premisas que desea sacar a relucir, y entremezclar el orden de modo que no sea evidente en qué dirección se mueve. El maestro clásico en este tipo de juegos no es otro que Sócrates. En realidad, el *método socrático* es el que más fácilmente se identifica como método para extraer contradicciones de su opositor. Un ejemplo famoso de esta técnica se encuentra en la *República* de Platón, en una discusión sobre la naturaleza de la justicia. Los principales participantes en la discusión son Sócrates y Trasímaco, quien argumenta que la justicia es lo que es en interés del partido más fuerte (variante de la postura según la cual "el poder impone la razón"). Sócrates procede a interrogar a Trasímaco para ver si su postura resiste el menor análisis.

Trasímaco: Las leyes son confeccionadas por el partido gobernante en su propio interés; una democracia formula leyes democráticas, un déspota, leyes despóticas, y así sucesivamente. Al formular estas leyes definen como "bueno" para sus súbditos todo aquello que lo sea para su propio interés, y llaman a todo aquel que quiebra esas leyes, un malhechor, y lo castigan en consonancia. Esto es lo que quiero decir: en todos los Estados lo "bueno" tiene el mismo sentido, el de que va en interés del partido en el poder, que es el más fuerte...

Sócrates: Sin duda, también piensas que es bueno obedecer a los hombres que ejercen el poder.

Trasímaco: Así es.

Sócrates: ¿Son infalibles en todo tipo de Estado, o algunas veces cometen errores?

Trasímaco: Por supuesto, pueden cometer un error.

Sócrates: Al formular las leyes, entonces, ¿pueden hacer su trabajo bien o mal?

Trasímaco: Sin duda...

Sócrates: ¿Pero los súbditos deben obedecer toda ley que establezcan, y entonces estarán obrando bien?

Trasímaco: Claro.

Sócrates: Entonces, por lo que tú dices, estará bien nacer de lo que no va en el interés del partido más fuerte, así como lo que sí va en su interés.

Trasímaco: ¿Cómo es eso?

Sócrates: Lo que tú dijiste, creo...¿No has admitido que los gobernantes, a veces confunden sus mejores intereses, y que a la vez está bien que los súbditos obedezcan...?

Trasímaco: Sí, supongo que sí.

Sócrates: Bueno, pues eso equivale a admitir que está bien hacer lo que no va en interés de los gobernantes o del partido más fuerte.. Tú, con tu inteligencia, tienes que ver lo que de ahí se desprende.

Lograr que el adversario admita verbalmente una contradicción es la mejor manera de refutarlo; pero no siempre se lo logra. Lo que cabe hacer entonces es señalar, si ello es posible, una contradicción o incoherencia entre la palabra escrita y la conducta. Por ejemplo, cuando alguien ataca el sistema capitalista y alaba a los países comunistas, puedo preguntarle por qué no vive en uno de estos últimos.

Si usted no puede sacar a relucir la contradicción de modo formal

o informal, intente entonces provocar la furia de su contrincante: el público asistente siempre está dispuesto a reír, y si su oponente es presa de la ira puede verse arrastrado a decir tonterías.

Si descubre usted que su interrogatorio está logrando los fines perseguidos, y que su contendiente lo sabe, tal vez ocurra que éste se niegue a aceptar cualquier cosa que usted diga sin hacer permanentes objeciones: de ese modo procurará obstaculizar el avance de este interrogatorio. De ser así, convendrá que usted agregue de tanto en tanto una pregunta retórica cuya respuesta es obvia, como ser "¿Usted no se llama...?" u "¿Hoy no es...?" El otro podrá responder que sí, en cuyo caso usted podrá felicitarlo por ser por una vez capaz de responder una pregunta en forma directa, y proseguir entonces con su línea de argumentación; o seguirá respondiendo que no, con lo cual no hará sino ponerse en ridículo.

Otra manera de obtener la respuesta deseada está en formular una *pregunta capciosa*, enunciada de modo tal que cualquier respuesta resulte incriminatoria. En realidad, toda pregunta capciosa comprende varias preguntas en una. Por ejemplo, si yo pregunto "¿Sigue siendo usted miembro del partido comunista?", las respuestas posibles son dos. Si la respuesta es que no, entonces la persona interrogada habrá admitido que anteriormente era miembro del partido comunista. Si la respuesta es que sí, también. De un modo u otro, habrá admitido su pertenencia a ese partido. ¿Qué debe hacer su rival si es una persona inteligente y nunca ha sido afiliado al partido comunista? En vez de contestar rápidamente por sí o por no, se limitará a decir que nunca perteneció a ese partido.

Respuestas

Aunque este capítulo se centra en los ataques a los argumentos de otro, convendrá, puesto que ya hemos introducido el tema del debate frente a frente, considerar las posibles maneras de responder o defenderse uno mismo en este tipo de enfrentamientos. La cuestión empalma directamente con el capítulo siguiente.

Así como el principal objetivo de la persona que formula las preguntas está en dejar en descubierto una contradicción, del mismo modo el principal objetivo de la persona que las contesta es evitar tal contradicción. Si usted descubre la contradicción a la que, en última

instancia, su contrincante lo está conduciendo, le conviene cambiar de tema rápidamente, o bien irse por la tangente y desviar el debate hacia otro tema.

Si el debate gira en torno de algún asunto crucial cuya respuesta podría entrañar una contradicción, entonces, en vez de negar que sea verdad (lo cual podría dejarlo mal parado si se equivoca), límitese a declarar que no se considera juez competente sobre el tema, y absténgase de expresar una opinión. Por lo general no está bien visto admitir la propia ignorancia, pero en este caso lo más importante es evitar caer en contradicciones.

Uno de los ardidés empleados por su adversario para lograr que usted se confunda, enoje o quede en ridículo, será declarar que no entiende lo que usted está diciendo. Por lo general, esto se dice de modo de dar a entender que usted es poco claro, o confuso. Se trata de un recurso frecuentemente utilizado en el aula por el profesor contra los estudiantes, y en reuniones académica por los colegas de mayor antigüedad contra los más novatos. Enfrentado a la acusación de falta de claridad, debe usted replicar de acuerdo con los siguientes lineamientos:

"Le ruego me disculpe (cortesía irónica), pero con su gran intelecto, tendría que resultarle fácil entenderlo todo. Tal vez yo no sea juez cabal en el tema."

Agregue a continuación una descripción muy simple del asunto en cuestión, explicándolo con aire condescendiente, como si quien hizo las preguntas fuese un oligofrénico. Si el otro insiste en objetar que su planteo es poco claro, termine diciendo: "Algunos lo ven con claridad, otros no".

Capítulo VI

DEFENDIENDO LOS ARGUMENTOS PROPIOS

Entre los sofistas se ha dado un antiguo debate acerca del grado en que debe ya hacerse la propia defensa en la presentación inicial de un argumento. Algunos creen que usted debería defender automáticamente su planteo refutando toda posible objeción en la mente del público antes de que siquiera la enuncien, de modo de no dejar ningún espacio abierto a las maniobras de la oposición. Sin embargo, combinar la propia defensa con la presentación inicial de un argumento puede objetarse sobre la base de que el planteo tiende a tornarse más confuso si se da aunado a la defensa misma, la cual inevitablemente incluye un ataque contra las alternativas posibles. Por añadidura, hará que usted parezca a la defensiva, como si su planteo no pudiera tenerse en pie por sí mismo. También tiene que haber quedado en claro, a partir de una cuidadosa lectura del capítulo II, que siempre hay maneras de atacar un argumento, no importa cómo sea su presentación inicial, no es posible desmantelar de antemano todo aparato del atacante.

Los puristas, además, querrán presentar su argumento sin verse obstaculizados por ninguna necesidad de defenderlo. Por otra parte, se precian de su habilidad para rebatir toda objeción, por lo cual las acogerán de buen grado: incluso las objeciones de índole más capciosa, pues ello les da la oportunidad de contraatacar y pasar así a cuestionar a quienes los cuestionan a ellos. Puntualizarán con orgullo el hecho de que la mayoría de las discusiones formales les permiten este accionar "en sube-y-baja". Todo debate por lo general incluye tres partes: la presentación de los argumentos, un período dedicado a las preguntas (una forma de ataque y defensa), y una oportunidad para la refutación. En los juicios se da tanto al fiscal como al defensor oportunidad para enunciar el caso, hacer su presentación detallada, efectuar el correspondiente interrogatorio y presentar un resumen de los argumentos. Este procedimiento, sin embargo, puede dar pie a dos objeciones generales. En primer lugar, no siempre es posible refutar a la oposición. La forma de exposición, el público o el medio empleado a

veces permite exponer una sola vez. Por añadidura, algunas personas carecen de la rapidez mental necesaria para responder de inmediato en ese toma y daca, y prefieren basarse de lleno en una enunciación y defensa medulosa de sus argumentos. Cabe agregar que si usted toma en cuenta también su defensa cuando organiza la presentación de su argumento, podrá mejorar tanto dicha presentación como la defensa misma, puesto que se habrá anticipado a las posibles objeciones.

La moraleja de todo esto es que deberá dejar que las circunstancias determinen la medida en que podrá usted combinar la presentación del caso con su defensa. De todos modos, sigue siendo útil separar las diferentes técnicas de cada una, de modo de ser más consciente de ellas, poder utilizarlas mejor y también descubrirlas cuando las emplean otros.

Como siempre ocurre cuando se trata de ganar, lo primero que hay que buscar es la reacción del público. Procure determinar la medida en que su objeto ha logrado quebrar su línea de defensa. ¿Qué elementos de su argumentación fueron rebatidos más fácilmente, cuáles siguieron en pie y resistieron todos los ataques, y, en particular, cuáles fueron ignorados por la oposición? A veces, pasar por alto un aspecto o aspectos específicos resulta sintomático de la incapacidad de la oposición? A veces, pasar por alto un aspecto o aspectos específicos resulta sintomático de la idea que el contrincante reconoce que determinado elemento es tan sólido que mejor será llamar el menor grado de atención posible que no, determinará los aspectos que usted decida destacar, los que refiera pasar por alto, y los nuevos elementos que deba introducir en la defensa de su caso.

Hay, empero, un elemento personal específico que debe ser tomado en cuenta cuando organizamos a la defensa: su propia reacción emocional ante el ataque. Una cosa es ser espectador en un combate, y muy otra ser uno de sus participantes. Las reacciones variarán con la persona, pero en todos los casos deberá usted aprender a controlar sus reacciones emocionales y a concentrarse en ganar finalmente. Esto sugiere la posibilidad de aplicar varias reglas generales para facilitar su propio control:

No admita nunca la derrota:

No se muestre nunca derrotado, ni sienta, tampoco, que lo ha sido.

Si el público detecta que está con la moral baja, entonces presupondrá automáticamente que su contrincante ha ganado el debate. Hay varias formas de lograrlo: por ejemplo, siéntese con las manos dobladas una sobre otra, no se retuerza en el asiento, ría más fuerte que nadie cuando el otro hace un chiste, sonría, tome puntas—pero no demasiados, y deje de tomarlos hacia el final—, o saque un ejemplar de una revista y póngase a leerla, ignorando totalmente a su contrincante si cree que podrá salirse con la suya.

Niégrese a ser convencido:

Aunque sienta que su adversario tiene buenos argumentos en su favor, y que los propios son más débiles, no se deje convencer: esto es especial mente importante. Si nos rendimos porque el contrincante parece tener razón, inevitablemente descubrimos, cuando ya es demasiado tarde, que en realidad nosotros teníamos razón inicialmente. ¿Cuán a menudo se le ha ocurrido a usted una respuesta y refutación adecuada una vez terminado el debate? ¡Confíe de entrada en su instinto!

No pierda la confianza en sí mismo:

Siempre resulta hiriente que alguien piense mal de nosotros o de nuestros argumentos, especialmente si el adversario tiene cierto prestigio. Para reforzar su confianza en sí mismo y contrarrestar la imagen que pueda tener de la oposición, intente lo siguiente. Imagine que el hombre o mujer que lo ha atacado está allí presente sin ninguna ropa encima: esto bastará para que se vea en ridículo. O imagine el tipo especial de ignorancia, estupidez, ceguera o combinaciones de todo ello que podría llevar a alguien a disentir con su argumento.

No subestime a la oposición:

Si lo hace, podrá bajar la guardia y dejar que la oposición gane a raíz de su propio descuido. La mejor manera de lograr su objetivo general y mantener la confianza en sí mismo está en pensar lo *malvado* que es el opositor. No se trata, simplemente, de que éste no tengan razón, sino que también tiene intenciones deshonestas e inescrupulosas.

La defensa es también ataque:

No se limite a defender su propia postura: ataque también a la oposición. Usted atacará no sólo para demostrar que el argumento de la oposición sólo convence superficialmente, sino también para darse a sí mismo más tiempo para pensar en una respuesta destinada a defender el propio argumento. Pero en todo momento debe dar la impresión de que usted está en perfecto control del asunto.

CONTRAATAQUE

Toda defensa debe incluir un contraataque, o sea, la refutación de los argumentos planteados contra usted por la oposición. Huelga decir que no todo ataque contra su caso incluirá todo tipo de acusación, de modo que tendrá que elegir entre las siguientes técnicas, según sea la que emplee su rival.

Definición del argumento

Hay algo que usted siempre deberá dejar en claro, independientemente de lo que la oposición haya dicho: que ésta no ha definido adecuadamente el argumento que usted defiende. No importa qué haya dicho su adversario, usted siempre deberá aducir esto porque (a) si la oposición ha formulado mal el argumento que usted esgrime porque lo entendió mal, entonces queda implícito que la oposición tal vez no sea muy brillante; (b) si la oposición ha formulado mal el argumento que usted defiende pero lo entiende muy bien, implícitamente surge que la oposición es deshonesto; (c) esto último le da a usted ocasión de redefinir su argumento, de modo tal de (1) reforzar en la mente del público los argumentos que usted realmente desea discutir; (2) reformular su postulado con el fin de contrarrestar algunas de las objeciones planteadas, algo que analizaremos luego más detalladamente; (3) finalmente, tomarse algo más de tiempo antes de replicar.

Jugarse a todo o nada

Puesto que una de las formas principales de atacar un caso es llevarlo hasta sus extremos (algo ya mencionado antes), debe usted estar preparado para contrarrestar este tipo de tácticas si se las utiliza en su contra. Si usted no efectuó una generalización o aseveración categórica pero su contrincante lo acusa de haberlo hecho, reitere los argumentos más limitados que desea defender. Además, dé a entender que su contrincante está tan decidido a verlo todo en blanco y negro que está pasando por alto todos los matices y sutilezas de la argumentación que usted formula. Por ejemplo, si usted argumenta en favor de ciertas restricciones a un programa de ayuda, admita todas las falencias del programa pero reitere que son temporarias, y que se trata de un programa superior a todos los presentados anteriormente. No constituye una real panacea, pero puede hacer mucho bien. Por lo demás, reitere que no se opone usted a otros programas.

Supongamos, en otro caso, que argumenta usted que el nacionalismo o el orgullo nacional fue uno de los principales factores—si no el principal—en la colonización de África y Asia por parte de los países de Europa Occidental durante el siglo XIX y comienzos del XX. Su opositor podrá contraatacar esgrimiendo la tesis marxista-leninista del imperialismo al señalar las ventajas económicas que las potencias coloniales obtenían o esperaban obtener. No sólo hay excepciones en lo que dice su rival (usted demuestra así que se equivoca), sino que no tiene por qué negar ese aspecto de la argumentación a fines de defender sus propios argumentos. Puede muy bien ser cierto que el provecho económico fue uno de los factores en la colonización, pero esto no desmiente que el nacionalismo también haya incidido como factor. En verdad, puede usted argumentar que el nacionalismo fue más importante como factor que los de índole económica.

Apelando a la ignorancia

La incapacidad de refutar su argumento equivale a demostrar que es el correcto. Mientras nadie pueda demostrar que usted está totalmente equivocado, actúe como si la razón estuviese totalmente de su lado.

Acentúe el hecho de que algunas de las cosas que usted dijo, aunque triviales, son ciertas, y que la oposición no puede refutarlas.

Hay dos adecuados ejemplos de esto. En primer lugar, ¿cómo procederá alguien para refutar la existencia de Dios? Es casi imposible hacerlo en este caso.

En segundo término, es imposible refutar la teoría de una conspiración o conjura. ¿Cómo demostrar que todas las explicaciones acerca de una conspiración para matar al presidente John F. Kennedy eran incorrectas? Mientras las teorías conspiratorias sean *compatibles* con las pruebas existentes, es imposible refutarlas. Claro está que compatibilidad no significa lo mismo que prueba, por la sencilla razón de que puede inventarse un número infinito de posibilidades compatibles. No obstante, en la mente popular surge la tentación irresistible de dar la compatibilidad por un hecho probado.

Estadísticas

Si usted se vale de estadísticas, y su opositor las ataca tal como se ha indicado en el capítulo V, entonces su defensa deberá proceder del modo siguiente. Por un lado, si él lo acusa de no tomar una muestra al azar representativa o adecuada, usted podrá contraatacar solicitándole que *defina una muestra al azar*. El no podrá hacerlo, simplemente porque nadie, ni siquiera el más experto analista en la materia, ha podido definir una muestra al azar. La razón es interesante, y vale la pena detenernos en ella.

La información estadística consiste en una relación matemáticamente expresada entre uno o más elementos. Por ejemplo, el número de casos de viruela disminuye en una zona o en un grupo donde la gente es inoculada. Tal vez se dé una disminución del 88 por ciento de los casos. Sin embargo, no basta ninguna información estadística para establecer una relación invariable o causal entre dos elementos más sin pruebas independientes. La utilidad de los datos estadísticos está en que sólo se emplean *cuando no conocemos la relación directa* o conglomerado de relaciones entre los distintos elementos.

Por ejemplo, estudiando estadísticas sobre la criminalidad, podemos advertir una alta correlación entre la delincuencia y la pertenencia a ciertos grupos étnicos. ¿Qué nos dice esto? ¿Que los miembros de ciertos

grupos son más propensos al delito? ¿Que hay de parte de la policía una conspiración para arrestar o perseguir más encarnizadamente a los miembros de ciertos grupos étnicos? ¿Que hay una causa o causas ocultas (otro factor) que podrían inducir a los miembros de determinado grupo étnico a cometer más delitos? Podemos emplear datos estadísticos para descubrir un problema (se advierten altas correlaciones que pueden o no significar algo), o para respaldar cierta teoría acerca de por qué ocurren determinados hechos. Pero sin la teoría, los datos carecen de sentido. De ahí que la información estadística de por sí no pruebe o deje de probar nada, sino que puede ser significativa al darse aunada a otros elementos. Todo aquel que ataque sus datos estadísticos pero pase por alto el resto de su argumentación, podrá verse en situación de que se le señale el hecho, del que también se advertirá al público.

Por un lado, si su rival ataca el empleo de las estadísticas en general, usted podrá esgrimir un ejemplo en sentido contrario para demostrar lo absurdo de así hacerlo. Supongamos la existencia de una temible enfermedad que no existe entre determinado porcentaje de la población que ingiere cierto alimento. Dicho en otros términos, existe una elevada correlación estadística entre un alimento y la ausencia de una enfermedad. ¿No estaría usted dispuesto a ingerir ese alimento aunque desconozca la relación directa existente?

En cuanto a la acusación de que usted pasó por alto u omitió ciertos datos, contraataque del mismo modo sacando a relucir otros datos no mencionados antes, y devolviendo la pregunta a su adversario. ¿Por qué no mencionó él esa información? Esto, a propósito, refuerza un anterior elemento que destacamos, el de reservar algunos cartuchos para el final en lugar de dispararlos todos en la argumentación inicial.

Defensa de las generalizaciones

Sus generalizaciones pueden ser atacadas cuando alguien procura señalar alguna excepción. Hay tres respuestas posibles a esta acusación.

En primer lugar, la excepción tal vez no tenga nada que ver con lo que usted está tratando de demostrar. Por ejemplo, supóngase que ha intentado demostrar la relación entre la música de *rock* y la cultura de la droga, y como parte de las pruebas cita el caso de astros del *rock* implicados en la drogadicción, como Boy Gcorge. Incluso puede señalar

que la letra de algunas canciones y el consumo de drogas durante los conciertos, tanto por parte de los músicos como del público, forman parte del ambiente generalizado. Su opositor puede señalar que algunos astros del *rock* se mantienen totalmente al margen de la cultura de las drogas. Lo que su rival dice es cierto, pero tal vez no afecte a su generalización o su afirmación de que existe algún vínculo profundo entre ambas cosas. Con toda seguridad, se ha descubierto que algunos grandes atletas consumen drogas, pero nadie proclama que el deporte sea parte de la cultura de la droga. Sin embargo, el consumo de drogas no es parte del comportamiento normal del público, por ejemplo en un partido de *basketball*, y los valores expresados por el deporte profesional no giran en torno de los placeres de la droga.

En segundo término, usted podrá aducir que la excepción citada no lo es realmente, y acusar a su adversario de *parcializar lo que alega*. Aduzca que los argumentos que utiliza para proclamar una excepción (ataques basados en la acusación de accidente o división) no son válidos. Por ejemplo, durante el juicio efectuado en 1970 a Bobby Seale, líder de las Panteras Negras, William Sloan Coffin, capellán de la Universidad de Yale, sostuvo que Seale no debía ser juzgado, sentenciado ni castigado aun cuando se lo hallara culpable, puesto que era la sociedad la que lo había convertido en delincuente. Esta excepción parte de una explicación genética, y cabría argumentar que es un alegato parcializado. ¿Estaría dispuesto Coffin a dejar en libertad a un racista sureño que encabezara una turba de linchamiento aduciendo que la sociedad (con la denominada Reconstrucción) lo había convertido en criminal? Aducir una explicación genética en un caso pero no en el otro es ser culpable de alegatos parcializados.

La tercera línea de defensa contra la acusación de generalización apresurada (o existencia de una excepción que invalidaría su generalización) estriba en recurrir al sabio dicho de que "la excepción hace la regla" y cruzar los dedos. Esto, a propósito, implica (pero no se lo diga a nadie) que cuantas más excepciones haya, mejor será la regla. ¡Muy extraño! En realidad, la frase original es de Francis Bacon, que dijo que la excepción "hace" la regla en el sentido de que la pone a prueba. Uno pone a prueba una generalización buscando excepciones a ella. En lugar de reforzar la generalización, la excepción la invalida.

En defensa de las definiciones

Las definiciones pueden objetarse por ser demasiado estrictas, o demasiado amplias e insólitas. Si a usted se lo acusa de utilizar los términos en un sentido demasiado restringido, y, especialmente, de convalidar su postura por la definición misma, replique entonces que hay que tener las ideas claras, pues de lo contrario seremos todos víctimas de los equívocos. Expláyese sobre el pensamiento descuidado de su oponente, quien se pone a criticar a quienes se esfuerzan por ser claros.

Supóngase que se lo acusa de utilizar mal un término, en un sentido diferente al aceptado por el diccionario. ¿Qué hacer? Pues lance toda una diatriba contra los diccionarios. ¿Cómo son compilados los diccionarios, y por quiénes? ¿Quién dice que esas personas estén capacitadas para decidir el sentido de las palabras?

Hay una cuestión que plantear: ¿Los diccionarios son descriptivos o normativos? Es decir, ¿describen el uso real de las palabras, o el modo en que deberíamos usarlas? Si son descriptivos, entonces evidentemente el diccionario falla, al no describir el uso que usted le da al término. Si se le responde que los diccionarios describen el uso general pero no el particular de las palabras, póngalo en duda. ¿Alguna vez ha sido encuestado por los editores de un diccionario sobre el uso de determinada palabra? ¿Alguna vez se hizo un plebiscito de orden nacional sobre su uso?

Ensaye ahora el otro enfoque. Suponga que los diccionarios son normativos, o sea que nos dicen cómo deberíamos utilizar una palabra. ¿Quiénes son los compiladores de un diccionario para decidir sobre temas tan cruciales? ¿Sostienen de antemano un punto de vista opuesto al suyo? De ser así, entonces son los compiladores del diccionario quienes están tratando de imponer sus argumentos, al determinar que ciertos postulados sean correctos por definición. Por añadidura, si las cosas siguen así, terminaremos por llegar a lo que Orwell describía en su novela *1984* como *neolengua*, un idioma constantemente manipulado para el beneficio de unos pocos.

Aun cuando estemos frente a definiciones nominales (o sea, válidas de acuerdo con la convención humana), podemos tener nuestras razones para optar por una de ellas en lugar de otra. Los argumentos en favor de la definición por la cual opta pueden ser (a) etimológicos (citando el

origen de la palabra), (b) condiciones de su uso, o(c) consecuencias de su uso.

Consideremos, por ejemplo, la acusación de lo que usted ha dicho es tautológico, o sea, cierto por definición. Supongamos que ha dicho que aumentar el circulante (locual disminuye el valor del dinero al haber más cantidad circulando) produce un aumento de precios (inflación). En un sentido obvio, esto no es una relación de causa y efecto, sino verdad por definición. Sin embargo, esta definición, en conjunción con algunas teorías económicas, puede permitir extraer todo tipo de pronósticos útiles. En sí mismas las definiciones poco significan, pero aunadas a otros elementos pueden ser sumamente significativas. Por lo tanto, no es solamente la definición lo que está en juego sino también los demás elementos con que usted la acompaña.

Citas fuera de contexto

Como cualquier otra crítica, ésta debe ser rebatida permanentemente, insista en que las palabras citadas por usted eran exactamente lo que dijo, es decir, pase por alto la acusación de que las citó fuera de contexto, y aduzca que lo acusaron de citar mal.

Si su rival insiste en el tema, o si usted se ve obligado a emprender una prolongada discusión del mismo, plantee entonces una cuestión más amplia: ¿qué constituye el contexto apropiado? ¿Es la frase, oración u oraciones que usted citó, o se trata de algo más amplio? Acuse de obstinado a su adversario: si yo cito una oración, él dirá que no cité el párrafo entero, y si cito todo el párrafo dirá que deliberadamente omití los párrafos precedentes o siguientes, hasta que por fin tendré que citar todo lo escrito en este idioma.. ¿o ese contexto sigue siendo demasiado restringido?

Si realmente se siente acorralado por un adversario hábil que halla alguna manera de convencer al público de que usted se ha expresado dentro de un contexto lingüístico inapropiado o que induce a error, sostenga entonces que el contexto apropiado incluye los gestos y conducta de la persona citada. Puesto que por lo general no existe acuerdo acerca del contexto en función del cual interpretamos gestos y comportamiento, ¿quién puede realmente acusarme de interpretar erróneamente la postura de alguien?

Las mentes legalistas, especialmente las de expertos constitucionalistas, suelen entrar dentro de este tipo de interpretación. Algunos interpretan una Constitución "en forma flexible", otros, "en forma estricta" o al pie de la letra. Mucho se habla de esta diferencia, pero en realidad no es mucho lo que puede decirse al respecto. Si alguien fuese realmente estricto nunca extendería o aplicaría la Constitución a un caso único. Toda lectura entraña una interpretación. Cuando hablamos del espíritu de la ley, estamos propugnando una interpretación mucho más amplia. Pero ¿qué querían decir exactamente los autores de la Constitución con algunas de las cosas que dijeron? Para entenderlo, debemos consultar algunos de sus otros escritos, y esto es exactamente lo que suele hacerse. Pero, ¿qué otros escritos? ¿Cuál es el contexto apropiado? Este es un problema real, aun cuando no pretendamos irnos por las ramas.

Incoherencia

Si se le acusa de ser incoherente, ¡niéguelo! En primer lugar, puede tratarse de un simple malentendido, que usted podrá aclarar con facilidad. En segundo término, tal vez el problema no exista, y la acusación sea un mero intento de parte de la oposición por ponerlo a usted en una difícil situación. En este caso, usted deberá señalarlo, y hacer pública reconvencción de su oponente. En tercer lugar, muy bien puede haber habido una incoherencia que pasó por alto. En este caso, no vacile en reinterpretar lo dicho, de modo de anular la contradicción.

Por ejemplo, supóngase que está propugnando la reforma social para un grupo oprimido, y argumenta públicamente que los oprimidos deben tomar la ley en sus manos, que deben recurrir a la violencia para que se haga justicia; saca entonces un machete y lo sacude mientras cita las famosas palabras de Patrick Henry, "¡Dadme libertad, o dadme la muerte!". Luego, cuando es arrestado y juzgado por incitar al motín, sedición o lo que fuere, usted sostendrá no haber pronunciado esas inflamadas frases, porque sus palabras no debían tomarse literalmente, sino como parte de la mera retórica política. Lo que usted quiso decir es que la gente sólo debe hacer eso si es necesario o de verse obligada, pero en realidad, usted cree que actualmente las condiciones permiten medios más moderados de lograr una reforma social.

Según sea la situación y el público, puede haber ocasiones en que la incoherencia no está del todo mal. Después de todo, no contradecirse nunca puede ser signo de estrechez mental. Pues bien, me contradigo. ¿Y qué?

Esta técnica es especialmente útil cuando usted invoca una verdad más elevada que aquéllas tan limitadas a las que se aplican las leyes de la coherencia. En una vena más seria, podemos advertir que existe una diferencia entre incompatibilidad y contradicción. En el caso de una contradicción, o la acusación hecha por su oponente de que usted está haciendo formulaciones incompatibles, la incompatibilidad existe sólo en relación con algún marco en particular, que usted no tiene por qué aceptar. Por ejemplo, los Estados Unidos son una democracia en que gobierna la mayoría. Sin embargo, con el fin de enmendar la Constitución se requiere la aprobación de los dos tercios de los estados, que es más de la mayoría y no guarda relación con la población real. Una minoría de poco más de la tercera parte de los estados puede bloquear un cambio. ¿Esto no es una contradicción? ¿Se trata de incompatibilidad? La refutación de estas acusaciones está en que normalmente la mayoría gobierna, pero en el caso de grandes cambios necesitamos una muy amplia mayoría con el fin de asegurar la estabilidad y ser coherentes con el acuerdo originario. ¡Después de todo, las dos terceras partes de los estados podrían votar para abolir el gobierno de los dos tercios!

Desviando la atención

Hasta aquí, hemos analizado la refutación de acusaciones específicas efectuadas contra su argumentación. Si usted ha conseguido refutarlas cabalmente, todo andrà bien. Pero, ¿qué ocurre si usted tiene la sensación de que su defensa no es lo suficientemente sólida, o que quedan algunas dudas en la mente del público? A esta altura, no puede seguir ateniéndose a lo dicho de entrada: lo que debe hacer es desviar la atención hacia un tema colateral, en relación con el cual usted se siente particularmente fuerte. Esto dará la impresión de que usted sigue empuñando el timón del debate.

Al introducir este tipo de elementos para desviar la atención del público, hay varios aspectos que recordar. En primer lugar, aunque se trate de un tema colateral, deberá estar relacionado, al menos

indirectamente, con el tema en discusión, pues de lo contrario el público no lo aceptará. Al hablar de astronomía, no puede tratar de distraerse la atención del público hablando del precio de los huevos. En segundo término, el tema que usted introduce debe poseer suficiente peso emocional como para atraer de inmediato la atención. Debe ser lo bastante poderoso como para que usted pueda elaborarlo todo el tiempo que necesite. En tercer lugar, debe asegurarse de que presenta el tema de modo tal que usted y el público inevitablemente terminan del mismo lado, en tanto que su opositor queda del lado opuesto.

Una versión particularmente interesante de cómo distraer la atención está en el debate sobre las curas de los males sociales. Imagine un debate acerca de cómo mejorar la educación de los niños de un gueto, en el que el Lado Uno sostiene que determinada propuesta (llamémosla X) es la manera de resolver el problema. Supongamos, asimismo, que el Lado Dos ataca a X sobre la base de su contradicción intrínseca, de que el plan ha fracasado cuando trató de aplicárselo antes, de que interferirá con otros programas y que, de todos modos, es demasiado oneroso. El Lado Uno, en defensa de su propuesta, dice lo siguiente para distraer la atención: usted no entiende realmente el problema ni se preocupa por él. El Lado Uno procede entonces a elaborar una prolongada enunciación del problema: el horror del gueto, las vidas frustradas de esos niños, la falta de futuro, y, a la larga, su destrucción. Al terminar usted, el público estará al borde de las lágrimas. Si el público no cree que el Lado Dos es un racista, pensará al menos que es un individuo insensible. Por añadidura, el público no sólo dará su aprobación a la propuesta X, sino que probablemente aprobará cualquier otra propuesta también.

¿De qué manera se ha desviado la atención del público? El argumento giraba en torno de una propuesta X específica para solucionar un problema en particular. En ningún momento estuvo en discusión el problema mismo. El Lado Dos nunca negó la existencia del problema; tan sólo atacó la propuesta X como medio de resolver ese problema. El Lado Uno, que defendía la propuesta X, nunca respondió realmente a las críticas sino que actuó como si el Lado Dos estuviera negando la existencia del problema. La manera de distraer la atención del público estaba relacionada con el tema principal (al menos en su contenido), era altamente emocional, y el Lado Uno adoptó la postura que, a su entender, sería compartida por el público.

En busca de la perfección

No hay que olvidar nunca cierta posibilidad: su argumentación o propuesta puede ser buena, pero no perfecta. Es decir, que puede presentar problemas o dar lugar a objeciones que no puedan ser respondidas satisfactoriamente. Ello, empero, no significa que su solución no sea la mejor posible. A veces es necesario admitir que pueden haber objeciones, pero ellas no invalidan su propuesta. Aquí, acusará usted a la oposición de aspirar a la perfección o de estar en busca de una Utopía, antes que aceptar propuesta alguna.

Este tipo de problema, objeción y defensa figuró ampliamente en el curso del debate por los derechos civiles en Estados Unidos. Los defensores de los derechos civiles habían introducido una legislación dirigida a proteger a los negros contra el prejuicio racial y la persecución. Quienes se oponían a la legislación de derechos civiles sostenían que la única manera en que el problema del prejuicio racial podía ser (realmente) superado se daría cuando cambiase el corazón de algunos hombres: no se podía lograr por medio de la legislación. En respuesta a esta objeción, los defensores de los derechos civiles (incluido Martin Luther King, hijo) señalaron que no tenían tiempo de esperar a que la humanidad fuese perfecta. Mientras tanto, las leyes por lo menos modificarían la conducta, lo cual ya significaba algún progreso aunque no se lograra la Utopía.

Como complemento de este tipo de defensa podrá usted argumentar que su propuesta, a la larga, conseguirá eliminar todas las dificultades. Tal como el doctor King señalara, el cambio en la conducta de los hombres, inducido por las leyes, podría a la postre inducir al cambio en sus corazones.

Nada más que objeciones

Una variante de la búsqueda de la perfección es la simple expresión de objeciones. El problema no está en que mi propuesta sea perfecta, sino en que habría que ver si es mejor no hacer nada, o si existe una alternativa.

Hay dos variantes de la posible defensa contra lo que no son más que objeciones tras objeciones. Denominaremos a la variante uno la "menos

sincera". Se trata aquí de argumentar que, aun cuando nuestra propuesta no es perfecta, deberíamos adoptarla de todos modos porque nadie puede proponer otra mejor. Veamos los tres ejemplos siguientes de variante menos sincera. (1) Cura para el cáncer: periódico sacrificio humano al dios del sol; (2) Cura para la guerra: beber batidos lácteos; (3) Cura para las verrugas: beber whiskey irlandés. Sin duda, habrá a quienes no le gusten las soluciones que he sugerido, pero, ¿pueden ofrecer alguna alternativa que sea más inmediata para resolver el problema?

La segunda variante sería la denominada "más sincera". Aquí, como ocurre tan a menudo con los grandes dilemas morales de la existencia, debemos optar entre dos males y esperar que hayamos elegido el menor. Es muy importante, en casos como éste, que entrañen dos cursos claros de acción, ambos negativos, y sin otras alternativas. Imagínese atrapado en una torre con un débil mental que (1) no sabe que está usted allí, y (2) dispara a mansalva matando a quienes pasan por la calle. Por cada segundo que usted vacila, el otro mata a alguien; es demasiado fuerte para poder reducirlo; no hay perspectivas de ayuda inmediata de afuera; la única manera de detenerlo está en dispararle por la espalda con la pequeña pistola que usted porta. ¿Habrá de matarlo? Sin duda, no es una decisión agradable de tomar, y destruirá así una vida humana. Por otra parte, ¿cuál es la alternativa? ¿En verdad puede vacilar ante la posibilidad de que alguien luego objete que ha quitado una vida?

Condenando el dilema

Hay tres formas de encarar un dilema, pero antes de analizarlas, recordemos en qué consiste el dilema. Este le ofrece dos consecuencias alternativamente indeseables. Se trata de un argumento con dos premisas y una conclusión:

Si... S_1 .. entonces S_2 y si... S_3 .. entonces S_4

S_2 O S_3 _____

Por lo tanto, S_2 o S_4 .

El siguiente es un ejemplo de dilema:

Si a la policía se le da mano libre, no respetará nuestras libertades

civiles; y si a la policía no se le da mano libre, no podrá combatir la delincuencia. O bien se da mano libre a la policía, o no. *Por lo tanto*, la policía dejará de respetar nuestras libertades civiles, o bien no podrá combatir la delincuencia.

La primera manera de superar un dilema está en *aferrarse a una u otra posibilidad*. Al hacerlo, rechazamos la validez de una u otra proposición condicional ("si...entonces"). En nuestro ejemplo tenemos dos proposiciones condicionales: si a la policía se le da mano libre, no respetará nuestras libertades civiles; y si no se le da mano libre, entonces no podrá combatir la delincuencia.

Fácilmente podremos rechazar esta última condición señalando que en la actualidad la policía no tiene mano libre, pero aun así combate la delincuencia, aunque no pueda contra toda ella.

La segunda manera de refutar un dilema está en *soslayar las alternativas*, o sea, rechazar la segunda premisa por no brindar alternativas que se excluyan mutuamente. Nuestra segunda premisa era: o bien a la policía se le da mano libre, o no. La segunda mitad de la premisa supone que la policía está totalmente limitada en lo que hace. Sin embargo, existe una tercera alternativa: podemos aplicar algunas restricciones a la conducta de la policía (como invocar el *habeas corpus*, insistir en la estricta observación de las leyes, etc.) pero otorgarle algunos poderes discrecionales. En verdad, esto es lo que hacemos.

La tercera manera de refutar un dilema es la más hermosa. Así como un dilema era un recurso retórico muy eficaz para poner fin a una serie de objeciones, un *contradilema* es un recurso hermoso y eficaz para desbaratar todo el argumento de la oposición. En primer lugar, consideremos la estructura del anterior dilema, y observemos luego cómo un simple cambio brinda una fórmula segura para construir un contradilema.

Si... S_1 ... entonces... no S_4 ; y si... S_3 ... entonces...
no S_2 .

Por lo tanto, no S_4 o no S_2 .

En otras palabras, lo que hemos hecho es revertir el orden de S_1 y S_4 , y negarlos. ¿Cómo se presenta este contradilema?

Si a la policía se le da mano libre, entonces combatirán todo delito

(doble negativa: en la aseveración original decía no combatir; aquí, no-no combatir equivale a combatir); y si no se les da mano libre, *no* dejarán de respetar nuestras libertades civiles.

O bien a la policía se le da mano libre, o no. (La segunda premisa sigue siendo la misma).

Por lo tanto, la policía debe combatir todo delito, o respetar nuestras libertades civiles.

Como puede verse, el contra-dilema plantea dos alternativas igualmente atractivas, con la misma información que presentaba el dilema original. Resulta eficaz contra el oponente, no porque realmente esté diciendo nada, sino porque demuestra que usted es mucho más inteligente.

Ninguna discusión de dilemas y contra-dilemas sería completa sin incluir el famoso ejemplo del profesor de lógica y su alumno. El profesor de lógica avisó que todo alumno que perdiera su primer caso ante los tribunales, sería dispensado de pagar los honorarios por su curso. Al poco tiempo un alumno anunció que se negaba a pagar por el curso. El profesor de lógica le hizo juicio, llevándolo ante los tribunales.

En su defensa, el estudiante argumentó: 1) Si pierdo el juicio, entonces no tengo que pagar el curso (según lo anunciado); y si gano, no tengo que pagar (por decisión del juez). O bien gano, o pierdo: en ambos casos, no tengo que pagar.

El profesor argumentó en su propia defensa: Si el estudiante gana el caso, entonces debe pagar (según lo anunciado); si pierde, entonces debe pagar (por decisión del juez). O gana el caso, o lo pierde. En ambos casos, tiene que pagar.

Apelando al propio interés

Así como al presentar su argumento usted señalaba algunos beneficios marginales que surgían de aceptar su punto de vista, de igual manera, al defender su postulado contra los ataques de sus adversarios, podrá usted repetir esa apelación. Sin embargo, debe haber aquí una diferencia. En la presentación de su argumento, apelaba usted a algún interés general compartido por todos; pero aquí ha de apelar usted al propio y más estrecho interés de este público determinado. Por ejemplo, en un debate sobre la importancia de las Naciones Unidas, supongamos

que presenta usted una lista mencionando todos los valores, logros y promesas de ese foro mundial. Su oponente denigra sus reales logros e incluso señala cuánto daño puede hacer esa organización (por ejemplo, facilitando el ingreso de espías a los Estados Unidos). En su defensa, claro está, usted responderá a todas las objeciones que merezcan respuesta. Pero no hay razón para no agregar algún apelativo al propio y estrecho interés del público. Si, por ejemplo, está hablando ante un público neoyorkino, podrá señalar también cuánto dinero contribuye la Organización de las Naciones Unidas a la economía de su ciudad. Sin embargo, tome precauciones contra un adversario que apele a esos estrechos intereses señalando los gastos que la ONU acarrea a la ciudad, por ejemplo, en protección policial.

GANAR EL ARGUMENTO

La primera etapa de toda defensa exitosa esté en refutar acusaciones específicas y ataques contra su presentación inicial del argumento. La segunda etapa de la defensa es el ataque de las alternativas. Eso es especialmente importante si la primera etapa de su defensa no ha sido tan exitosa como le habría gustado. La mayoría de los argumentos se ganan demostrando que, en términos generales, uno de los contrincantes es mejor que el otro, o sea que posee más puntos a favor y menos en contra.

Sin embargo, si su defensa original, o la de la primera etapa, ha sido exitosa, entonces un ataque a la postura alternativa se convierte en manera de aniquilar a su enemigo y ganar el argumento. En una palabra, no sólo su posición puede ser defendida, sino que no puede serlo la de la oposición.

Refutando la alternativa

Naturalmente, el primer procedimiento en su estrategia para ganar está en refutar toda alternativa. Hay aquí tres posibilidades: (a) si su oponente ofrece una alternativa explícita, atáquela; (b) si la postura de su rival queda implícita pero no expresa, sáquela usted a relucir y atáquela; (c) si no logra plantear ningún tipo de alternativa, sostenga entonces

que la alternativa no existe porque, caso contrario, su adversario la habría presentado. Así, usted gana por omisión.

Como ejemplo, podemos tomar su defensa de una "sociedad abierta" (en el sentido social, político y económico). Sin duda, una sociedad abierta puede presentar muchas falencias, pero sin duda, también, usted podrá defender algunas de ellas diciendo que en realidad no son falencias, o como males necesarios. Por ejemplo, en una sociedad abierta existe la competencia, y buena dosis de controversias que pueden representar una pérdida de tiempo. Sin embargo, éste es un pequeño precio que pagar por la enorme liberación de energía creativa que esa sociedad posibilita. Pero, además de su defensa de una sociedad abierta, usted puede honestamente preguntar: ¿cuál es la alternativa? ¿Las llamadas ventajas de una sociedad totalitaria no son ilusorias, por no decir represivas? Ninguna defensa de una sociedad abierta tiene que negar sus falencias: basta con preguntar si hay alternativas viables.

Dos entuertos hacen un derecho

Toda falencia que no pueda defenderse en su postura, puede aun así ser justificada señalando los errores o fallas de la oposición. La diferencia entre esta técnica y la descrita anteriormente reside en lo siguiente: en el caso de refutar la alternativa, usted sostiene que, sopesándolo todo, su postura es la más adecuada. En el caso de que "dos entuertos hagan un derecho, usted sostiene que ciertas deficiencias aparentes en realidad son justificadas o han sido provocadas por los errores de la oposición.

Imaginemos, por ejemplo, dos países que están en guerra. El País A sostiene como política que la tortura es necesaria, así como el asesinato masivo de civiles. El País B se opone a semejantes atrocidades, no las disculpa, y los soldados que lleguen a cometerlas son castigados. Por lo tanto, es menos probable que en el País B las tropas cometan atrocidades: queda así refutada toda alternativa.

Por el contrario, si ambos países recurren a las atrocidades como política, y no como exceso cometido por algunos soldados indisciplinados, no se trata ya de deslindar toda alternativa. Cuando el País B dice que sus atrocidades son justificadas porque el País A también las comete, se está aplicando la técnica según la cual "dos entuertos hacen un derecho".

Otro ejemplo de esto es la abolición de los derechos de libre expresión de algunas personas, basándose en que esas mismas personas propugnan la censura. Por ejemplo, los comunistas no propugnan la libertad de expresión en su filosofía de la sociedad: negarles a ellos el derecho a la libre expresión en nuestra sociedad, porque ellos nos la negarían a nosotros, equivale a aducir que dos enturertos hacen un derecho.

Ad hominem

Se trata de una técnica sumamente útil que parece darse por doquier. En vez de atacar los elementos específicos de un argumento, se ataca al hombre mismo que lo sostiene. La versión especial que podemos utilizar aquí estriba en hacer creer al público que ya hemos refutado convenientemente cada parte del ataque del adversario, y que ahora ha llegado el momento de acabar con él. Se trata de algo así como un juicio de posguerra para los perdedores, en que se documentan las maldades cometidas por el oponente. Se le pregunta la público cómo alguien podría caer en el desatino de creer a semejante farsante.

Apelando a la ignorancia

En esta variante argumentamos que, como la oposición no puede probar sus argumentos, los nuestros han 'de ser ciertos.

Por ejemplo, el informe de la Comisión Warren sobre el asesinato de John F. Kennedy no convenció todo el mundo, porque hay cabos sueltos en su evaluación de las pruebas recabadas. De acuerdo con esta técnica, el hecho de que la Comisión Warren no pudiera convencer a todo el mundo más allá de toda duda, automáticamente permite decir que quienes sustentan la teoría de una conspiración están en lo cierto. Uno de los principales supuestos en que se basa esta técnica reside en que las alternativas analizadas son las únicas posibles.

Esta técnica resulta especialmente útil contra toda nueva idea o sugerencia de adoptar alguna política que nunca había sido ensayada con anterioridad. Si la idea nunca ha sido probada antes, evidentemente que nadie sabe si será buena o no. Por lo tanto, como no podemos demostrar que es buena, se desprende de ello que ha de ser mala.

Incontrovertible ignorancia y falsificación

De acuerdo con esta forma de ataque, usted acusa a su adversario de atenerse a principios o creencias que el (a) acepta en forma acrítica, (b) se niega absolutamente a debatir, y (c) sobre los cuales no ofrece criterios para su refutación o posibilidad de falsificación.

Hay gente, por ejemplo, que cree en una conspiración comunista, una conspiración del complejo militar-industrial, o en el infranqueable abismo entre empresariado y trabajadores: y lo creen con una convicción casi religiosa. No es, entonces, la creencia específica sino la manera de adherir a ella lo que hace al sujeto pasible de la acusación de incontrovertible ignorancia. Esa clase de gente se niega a atender a crítica alguna de sus creencias, a debatir o discutir el tema y, lo que es más, a especificar cualquier elemento que cuente en contra de dicho credo.

Este último criterio, el negarse a aceptar cualquier falsedad o falsificación, asume importancia crítica. Es casi una definición de la racionalidad del hombre declarar que éste es racional en la medida en que pueda decir en qué circunstancias está dispuesto a cambiar de opinión. Saber cuándo una creencia será considerada falsa es saber cómo razonar con alguien que sostenga dicha creencia. Es signo de psicosis el que alguien se niegue a cambiar de opinión en circunstancia alguna. Dejar en evidencia esta característica del adversario implica socavar su credibilidad y la tolerancia del público hacia él como ser racional.

La mayoría de la gente, claro está, de dársele tiempo y ayuda, está dispuesta a especificar en qué momento considera que sus creencias han sido refutadas. Sin embargo, la mayoría de la gente nunca piensa realmente en que ese momento llegue. Usted puede aprovechar ese descuido, y atacar a menudo al acusado por su incontrovertible ignorancia: se sorprenderá de la frecuencia con que esta táctica da resultados.

Apelando a la fuerza o el miedo (Ad baculum)

No existe técnica más eficaz, para demostrar al público cuánto mejor es su posición comparada con la de su adversario, que la de señalar las

sombrías consecuencias en que derivaría la adopción de la propuesta del otro. En este caso, está usted apelando al miedo.

Ejemplo de ello es el pronóstico hecho por los vendedores de seguros acerca de la muerte de un padre y el consiguiente sufrimiento de esa familia. De fallar todo lo demás, esta temible consecuencia permitirá sellar el contrato. ¿Qué padre responsable quiere pensar en el sufrimiento de su esposa e hijos si él fallece? ¿Después de todo, no le ocurrió a XX, a la vuelta de la esquina...? En caso de que el padre se mantenga inmovible, el vendedor de seguros, si tiene alguna habilidad, se extenderá sobre sus argumentos ante la esposa. Corresponde aquí poner un poco de fuerza en tratar de persuadirla.

Imaginemos otro caso, el de los padres que dicen a sus hijos: "Los que dicen no creer en Santa Claus no recibirán ningún regalo de Navidad traído por él". Se trata aquí de una amenaza, por humorística o fantasiosa que sea la intención.

En los argumentos atinentes a la conducta humana, un elemento de interés introducido en los pronósticos de sombrías consecuencias es la posible amenaza de una profecía que se cumple. Aquí usted no sólo está prediciendo la sombría consecuencia, sino insinuando, con el mayor tacto posible, que usted podría llegar a provocarla si no se adopta su postura. Por ejemplo, cuán a menudo hemos oído voceros de la gente de color decir: "Si no mejoran la suerte de los negros y satisfacen sus demandas, habrá levantamientos". Y con qué frecuencia hemos oído decir a quienes rechazan esos petitorios: "Si cedemos a las exigencias de los extremistas negros, provocaremos una reacción furiosa de los blancos". Ambas declaraciones no son meras predicciones, sino veladas amenazas.

Abandonar la discusión

Si usted está absolutamente convencido de haber superado a su oponente, interrumpa el debate en cuanto sea posible. Seguir la discusión más allá del punto en que está bien claro que ha ganado usted, significa darle a su adversario una oportunidad que no se merece, arriesgarse a tirar por la borda su triunfo, y prestar credibilidad al argumento de su opositor. Una vez que ha ganado el debate, ponga fin a la discusión diciendo: "Nunca discuto con alguien que está equivocado".

EN BUSCA DEL EMPATE

Nadie tiene todas las de ganar consigo. Usted puede tener un mal día, en tanto que su opositor está de suerte, o ser el público asistente un hato de perfectos cuadrúpedos. Por ende, no podrá usted alentar esperanzas de ganar todos los aspectos de la discusión. Supóngase que ha contraatacado en la medida de lo posible, y que, aunque procuró ganar, no puede alcanzar una victoria absoluta y decisiva. ¿Qué hacer entonces? ¡Trate de empatar!

No admita la derrota:

En ninguna circunstancia debe usted admitir una derrota. Recuerde que hay tres situaciones posibles: (a) usted está totalmente en lo cierto; (b) usted en general está en lo cierto, pero su postura requiere algunas aclaraciones y correcciones; (c) a sabiendas usted defendió una posición débil con el fin de llamar notoriamente la atención hacia un útil principio que la sustenta.

Correcta por definición:

Usted podrá siempre salvar el día demostrando que su posición es, por definición, la correcta. Esto no constituye una victoria. Cuando se ve obligado a emplear esta técnica como forma de defensa, el público siempre quedará con la impresión de que su posición era trivial, y su argumentación, casi una pérdida de tiempo. Pero aun así, es mejor esto que perder. Supongamos, por ejemplo, que ha argumentado usted que el aborto es siempre un acto criminal. No importa lo que diga su adversario, usted siempre estará en lo cierto si por crimen quiere decir la destrucción de cualquier célula viviente. Las implicaciones de esta posición podrán ser bastante pueriles, como por ejemplo, que la destrucción de una planta es un crimen; pero por lo menos usted andará sobre seguro al sostener que el aborto es un crimen.

Previendo el desacuerdo:

Tal vez una técnica más eficaz, cuando usted busca un empate, esté en argumentar que en realidad su adversario coincide con su postura.

Así, no habrá ninguna formulación real del argumento, ni ningún verdadero desacuerdo. Esta táctica es tan sorprendente para algunos que, si tras haber demolido al oponente, encuentran que éste proclama que todo el mundo está de acuerdo, pueden caer de inmediato en la trampa. Por lo general, las personas que se interesan por la verdad caen en ella.

El hombre que con mayor éxito utilizó esta técnica era Paul Tillich, el famoso teólogo. El ofrecía pruebas de la existencia de Dios, y argumentos en favor de una nueva visión religiosa. Al ser atacado, y en ocasiones fuertemente criticado y correctamente refutado, él recurría a la técnica de aducir que su opositor realmente estaba de acuerdo con él. Hasta el mismo respeto de a lógica por parte de su crítico era, en opinión de Tillich, señal de su profunda preocupación y, por ende, prueba de la existencia de Dios.

Resulta difícil esgrimir argumentos en contra de esta técnica. La única manera de mantenerse al margen es insistir en las diferencias de postura. El riesgo que usted corre cuando trata de zafarse en casos así, es el de ponerse al público en contra. Después de todo, su contrincante está tratando de ser cortés, y usted da muestras de total descortesía. Lo que usted debe hacer en este caso es volver a dejar por sentado el argumento de alguien que se anticipa al desacuerdo, dejar fijada su postura de manera tal de aparecer como vencedor, y acoger de buen grado el supuesto arrepentimiento de su rival. Diga, por ejemplo: "En tanto Tillich no extraiga implicaciones morales o sociales a partir de su postura, admita sus diferencias con la teología tradicional y... de buena gana acepto su conversión".

Invitación:

Cuando vea que no puede hacer otra cosa, efectúe una síntesis de los progresos alcanzados en su argumentación, incluyendo las posturas de ambas partes. Trate de que ese resumen sea tan positivo y amistoso como sea posible. Elabórelo de manera tal que realmente parezca demostrar que ha efectuado usted progresos en determinada dirección, casi por acuerdo previo. Termine diciendo que no hemos llegado al final o a la conclusión definitiva, e invite a su rival a unirse a usted en la búsqueda en común de la verdad.

Capítulo VII

RAZONAMIENTO SEGÚN CAUSA Y EFECTO



HISTORIA DEL CONCEPTO DE "CAUSALIDAD"

Las dificultades que rodean el empleo del concepto de "causalidad" pueden ser explicadas examinando su historia. La explicación más antigua y más difundida fue la que brindó Aristóteles hace más de dos mil años. Según Aristóteles, el concepto de "causalidad" debía entenderse en cuatro sentidos diferentes; o sea, que había cuatro tipos de causas:

- (1) causa material
- (2) causa formal
- (3) causa eficiente
- (4) causa final.

La causa material es aquella a partir de la cual se hace o construye algo; la causa formal hace referencia a su estructura interna; la causa eficiente es el agente externo del cual procede o se origina el objeto; la causa final es la meta, función o propósito de ese objeto.

Cuando Aristóteles aplicó esta explicación de las cuatro causas a los objetos fabricados por el hombre, su análisis era el siguiente: Una mesa, por ejemplo, está hecha de madera (causa material); tiene la forma de una serie de rectángulos (causa formal); fue fabricada por un carpintero (causa eficiente); y su propósito es servir de superficie para actividades tales como comer y escribir (causa final). El mismo tipo de análisis puede aplicarse a los objetos naturales. Por ejemplo, en el caso de una bellota, su causa material está en las sustancias orgánicas que la componen; su causa eficiente es el roble del que nace; su causa formal es su potencial estructural para luego convertirse también en roble; y su causa final es ser a la larga otro roble.

Hay un elemento interesante que, así, distingue a los objetos naturales de las acciones humanas: que las causas formal, final y eficiente resultan

ser idénticas. La identidad de las causas formal, final y eficiente permite a todo aquel que aplica la teoría de Aristóteles sobre objetos naturales volver, por inferencia, del efecto a la causa, o, también por inferencia, avanzar de la causa al efecto. Para decirlo con mayor precisión, conocer algo es captar su causa formal, y puesto que la causa formal es idéntica a las causas final y eficiente, conocer algo es poder inferir de dónde vino y hacia dónde va.

Este principio de identidad de las causas formal, eficiente y final dominó el pensamiento de Occidente durante muy largo tiempo, y dio base a muchas importantes argumentaciones. Para ilustrar la presencia divina, por ejemplo, consideremos la prueba de la existencia de Dios propuesta por Descartes. Según el filósofo, en nuestra mente existe una idea de un ser perfecto, al que llamamos Dios. ¿De dónde proviene esta idea, o sea, cuál es su causa? Hay tres posibilidades: (1) la idea proviene de nuestra experiencia; (2) la idea fue inventada por el hombre; (3) la idea fue causada por algo perfecto, que es Dios mismo. Descartes argumentó, por proceso de eliminación, que (1) y (2) son falsos, y, por lo tanto, (3) debe de ser cierto. Por consiguiente, hay un Dios que provoca en nosotros la idea (efecto) de un ser perfecto.

Con el fin de poder eliminar convenientemente (1) y (2), Descartes debe demostrar que son falsos. Eliminar a (1) es bien fácil. ¿Pero cómo elimina Descartes a (2)? El hombre, según el filósofo, no podría inventar (causar) la idea de algo perfecto (un efecto), porque el hombre no es en sí mismo perfecto. La razón por la cual el hombre tendría que ser perfecto está en que la causa eficiente debe ser idéntica a la causa formal; o sea que no puede haber nada, ninguna propiedad en el efecto, que ya no esté presente en la causa. Si el efecto es perfecto o tiene la propiedad de "perfección", entonces también la causa debe poseer la propiedad de "perfección".

Descartes, al igual que quienes lo precedieron y que sus contemporáneos, empleaba la concepción aristotélica de causalidad. Sin embargo, dicha concepción derivaba, en última instancia, de la física de Aristóteles. Por ironía, uno de los más importantes avances en la física moderna (durante los siglos XVI y XVII) se produjo con el desplazamiento de la física aristotélica por la teoría de Isaac Newton. Esto, como veremos, condujo a cambios fundamentales en nuestra comprensión y empleo del término "causalidad".

La premisa básica de la física aristotélica residía en la tesis de

que el estado de reposo es el estado natural de un objeto. En la física newtoniana, por el contrario, el movimiento es el estado natural del objeto. Ese solo cambio conduce, en la física de Newton, a la eliminación de las causas formal y final. En la física newtoniana hay sólo dos causas eficientes: así, no puede haber ninguna identidad de causas formal, eficiente y final. Sin tal identidad, tampoco puede volverse del efecto a la causa, por inferencia, sin una experiencia previa. David Hume fue el primer filósofo que entendió las implicaciones filosóficas del cambio que iba de la física aristotélica a física newtoniana y pudo demostrar con gran claridad el empleo ilegítimo de todos los argumentos causales basados en el análisis aristotélico de la causalidad.

Una de las razones por la cual el análisis aristotélico suena tan extraño al lector moderno radica en que nos hemos acostumbrado a emplear el concepto de "causalidad" en el sentido único de causa eficiente. Sencillamente, esto refleja el triunfo de la física de Newton por sobre la de Aristóteles.

DEFINICIÓN DE CAUSA Y EFECTO EN HUME

La definición más clara de la relación entre causa y efecto (se recuerda al lector que esto es filosóficamente polémico) fue brindada por el gran filósofo inglés David Hume (1711-1776). Según Hume, estamos justificados en decir que una cosa es la causa (C) y otra es el efecto (E) si se dan las tres siguientes condiciones:

- (1) C, la causa, *precede* a E, el efecto, en el tiempo.
- (2) C y E son *contiguos* en tiempo y espacio; y
- (3) hay una *historia* de regularidad en la precedencia y contigüidad de C y E.

El análisis de Hume, claro está, debe ser limitado: para nuestros fines, sólo tomaremos la parte que nos concierne. Hablamos siempre de que la causa precede al efecto por razones prácticas. Queremos poder controlar los hechos por anticipado a fin de poder buscar condiciones que tienen lugar en el tiempo anteriormente al hecho que deseamos controlar. En un sentido técnico, algunas causas se dan simultáneamente a sus efectos, como cuando decimos que raspar un fósforo es la causa de que

el fósforo se encienda. Sería hilar demasiado fino insistir en que el acto de rasparlo precedió a su encendido, puesto que claramente en cierto sentido ambos ocurren al mismo tiempo. Por lo tanto, podríamos tratar de ser un poco más precisos y decir que la causa debe preceder o ser simultánea al efecto, o, tal vez, que la causa nunca puede ser posterior al efecto.

En segundo término, tiene que haber alguna relación más o menos clara, en el tiempo y el espacio, entre los dos hechos que estamos vinculando causalmente. Decimos que un fuego específico es la causa de un efecto específico, el humo, y podemos ver el humo que sale del fuego específico (espacio y tiempo). Cuando decimos que un germen como la dolencia tienen lugar en el organismo del señor Méndez, tanto el germen como la dolencia tienen lugar en el organismo del señor Méndez. Anu cuando dos hechos distantes están causalmente relacionados, hablamos de la serie de causas y efectos que intervienen, formando una cadena entre los dos hechos. Por ejemplo, el asesinato del archiduque Franz Ferdinand en Sarajevo es una (presunta) "causa" de la Primera Guerra Mundial debido a toda la serie de hechos diplomáticos y militares que incidieron. Aun cuando no conocemos a ciencia cierta la relación exacta, sospechamos siempre alguna vinculación espacio-temporal que esperamos descubrir luego. Sin duda, el concepto de contigüidad tendría que ser redefinido en función de la física contemporánea, pero su sentido cotidiano es bien comprendido.

En tercer lugar, lo más importante de todo es la historia de la regularidad. Hume distingue entre una tendencia psicológica natural a sospechar una relación causal, y la justificación lógica de creer que hay ahí una conexión causal (la que depende de una extensa historia de regularidad). Por ejemplo, si mientras estoy bebiendo vino se apagan repentinamente las luces, puedo sentirme psicológicamente tentado a pensar que el hecho de beber vino hace que se apaguen las luces. Sin embargo, no existe ninguna experiencia pasada que justifique esta creencia. La relación entre el hecho de apagar la luz presionando el interruptor y el que las luces se apaguen, se ha dado con tanta regularidad histórica que sería irracional no creer en su conexión causal. Es esa regularidad histórica la que por lo general resulta crucial para resolver el conflicto acerca de qué causó que: por eso, la pasada experiencia resulta tan importante para documentar el caso o postura que deseamos defender.

EL RAZONAMIENTO CAUSAL EN LA PRÁCTICA

En la vida cotidiana nos interesamos en causas y efectos en la medida en que afecta nuestra existencia. Si conocemos las causas de los hechos estaremos en mejor posición para controlar lo que nos ocurre: a ello se refiere la famosa observación de Francis Bacon en el sentido de que "conocer es poder". El hecho de que causa y efecto sean conceptos prácticos, que empleamos en la práctica de la existencia cotidiana, explica por qué el hombre común piensa más en la tecnología que en la ciencia. La ciencia se interesa por la variación concomitante, las relaciones entre "cosas" que pueden ser descritas matemáticamente. La ciencia no se interesa por la causalidad. La tecnología es el empleo de información científica para controlar el ambiente. Y la tecnología tiene mucho que ver con la causa y el efecto, precisamente porque introduce propósitos humanos en el mundo de la variación concomitante.

En la existencia práctica los hechos nos interesan desde dos puntos de vista: para saber cómo ocurren las cosas, o sea, cómo se las puede provocar; y para saber cómo impedir que ocurran. Por ejemplo, yo, como agricultor, quiero saber cómo puedo hacer que llueva cuando mis cultivos lo necesitan; o sea que me gustaría poder "causar" la lluvia en beneficio de mis plantas. A la vez, de ser posible, querría saber cómo impedir que llueva en ciertas épocas, para evitar que mis cosechas se arruinen; es decir, saber cómo causar que no llueva.

En el campo de la medicina deseamos curar a la gente, o sea, hallar la causa que les permita recobrar la salud. Asimismo, deseamos impedir que se enfermen; en este caso, hallar las "causas" de la enfermedad y eliminarlas. En la existencia política, social y económica queremos conocer las causas de la felicidad humana de modo de poder fomentarlas, y las causas del sufrimiento humano de modo de poder eliminarlas. A este doble fin de provocar y de prevenir, se corresponden dos conceptos técnicos: condiciones suficientes y necesarias. Dentro de este contexto, procedemos a definir las.

Una *condición necesaria* es aquella condición (estado de cosas, objeto, proceso, etc.) que debe estar presente si deseamos obtener el efecto perseguido. Una de las condiciones necesarias de la vida tal como la conocemos es el oxígeno. Algunas de las condiciones necesarias para un fuego son el oxígeno, material inflamable, y alguna forma de ignición. Si conocemos las condiciones necesarias de un hecho,

podemos entonces *impedir* que suceda (prevención). Al eliminarse alguna de las condiciones necesarias, su efecto no tiene lugar. Así, podremos hablar de condición necesaria como causa, o una de las causas, de un hecho.

Una *condición suficiente* es aquella (estado de cosas, objeto, proceso, etc.) que automáticamente lleva a la producción de otro hecho. Ingerir cianuro es condición suficiente para que se dé la muerte. La diferencia entre una condición necesaria y otra suficiente está en que, aunque la condición necesaria debe estar presente, de por sí no basta para producir un efecto. La condición suficiente "basta" de por sí para producir el efecto. Por lo general, la condición suficiente es, en realidad, una serie de condiciones necesarias, todas las cuales deben estar presentes en el mismo momento y lugar. Por ejemplo, un material combustible, el oxígeno, y el punto de combustión, son todas condiciones necesarias para producir un fuego. En su conjunto, las tres constituyen las condiciones suficientes para un fuego. Pero si conocemos la condición suficiente de un hecho, entonces podremos *producirlo* a voluntad. Así, podemos hablar de una condición suficiente como la causa de un hecho determinado.

Hay varios otros sentidos en que causas y efectos pueden estar relacionados. Existe algo denominado *cadena causal*. Por ejemplo, si A es la causa de B (en que A puede ser la causa sea en el sentido de condición necesaria o suficiente) y B es la causa de C (en que B puede ser causa en el sentido de condición necesaria o suficiente), entonces, en un sentido muy importante, también podemos decir que A es la causa de C. Por ejemplo, si la presencia de diarios viejos en el sótano de mi casa (los diarios son material combustible y, por lo tanto, condición necesaria para un incendio) es la causa de que mi casa se incendie, y si usted resulta quemado como efecto de ese incendio (el incendio es condición suficiente para que usted se quemé), entonces, a través de la cadena causal, los diarios son la causa de que usted resulte quemado. Los historiadores pueden hacer un interesante uso de las cadenas causales, como cuando dicen que si la nariz de Cleopatra hubiera sido un centímetro más larga el curso de la historia del mundo habría sido diferente.

LOS MÉTODOS DE MILL

John Stuart Mili era un célebre filósofo británico, especialista en lógica, del siglo XIX. En su famoso *Sistema de lógica* (1843) desarrolló lo que denominara "métodos" para el análisis de causas y efectos en situaciones específicas. A continuación traducimos esos métodos dentro de nuestro anterior esquema para analizar causa y efecto.

Supongamos que está usted interesado en descubrir qué circunstancias anteriores a un hecho o fenómeno (causa) o qué circunstancias posteriores a ese hecho o fenómeno (efecto) realmente tenían una conexión causal con dicho hecho o fenómeno. Mili sugiere que lo hagamos comparando diferentes ejemplos del hecho o fenómeno, para luego tratar de descubrir en qué aspectos coinciden y en cuáles difieren.

Método de la coincidencia

"Si dos o más ejemplos del fenómeno que se investiga tienen una sola circunstancia en común, la circunstancia sola en que todos los casos coinciden es la causa (o efecto) del fenómeno dado."

Supongamos que usted da una fiesta en la que se sirven diversas comidas y bebidas. Al cabo de un tiempo, un grupo de invitados comienzan a actuar de manera extraña: hablan en voz muy fuerte, se ríen de cualquier cosa, comienzan a desvestirse, y hacen todo tipo de diabluras. En una palabra, están borrachos. ¿Cuál es la causa de que esos invitados a su fiesta se emborrachasen? ¿La comida? No, porque todo el mundo ingirió la misma comida y muchos no se embriagaron. ¿Las bebidas? Usted examina las bebidas y descubre que son todas alcohólicas (todas las bebidas coinciden en tener una circunstancia en común), y que todas las personas que se embriagaron bebieron las bebidas alcohólicas. Por lo tanto, puede llegar usted a la conclusión de que las bebidas alcohólicas fueron la causa de que sus invitados se emborracharan.

El método de coincidencia es eficaz debido a ciertos supuestos y antecedentes operativos en cualquier análisis. Mili ha subrayado, en su definición del método, que sólo hay una circunstancia en común. Por ejemplo, supongamos que la gente que se embriagó había bebido gin y

soda, whisky y soda, ron y soda, y varias otras bebidas mezcladas con soda. Entonces la soda sería una circunstancia en común. Es porque sabemos ya que la soda no causa embriaguez, o porque la hemos eliminado debido a que alguien bebió soda sola y no se embriagó, que finalmente llegamos al alcohol.

Lo que el método de coincidencia logra con mayor eficacia es eliminar de la consideración ciertos factores, por no ser condiciones necesarias para producir determinado efecto. Por ejemplo, alguien podría pensar que estar parado bajo una rama de muérdago en la fiesta es causa de embriaguez. Sin embargo, al darse el caso de una persona que está ebria pero que no se ha parado bajo el muérdago, estamos ante una instancia en que se dio el fenómeno sin estar presente la condición sospechada. Como el efecto puede darse sin la condición, entonces la condición (estar parado bajo el muérdago) no puede ser condición necesaria del hecho de embriagarse.

Método de la diferencia

"Si un caso en que se da el fenómeno investigado y otro en el que no se da tienen todas las circunstancias en común con excepción de una, que sólo se da en el primer caso, la única circunstancia en que los dos casos difieren es el efecto, o la causa, o una parte indispensable de la causa del fenómeno."

Supongamos que dos hombres mellizos suben a un avión y se sientan juntos. Luego, durante el viaje en avión, uno de ellos se siente violentamente descompuesto. ¿Cuál es la causa? La respuesta se encuentra ubicando una condición que difiere cuando no hay otras condiciones diferentes. Ambos tenían el mismo estado general de salud, realizaron las mismas actividades antes de subir al avión, se sentaron en el mismo sector (incluso, periódicamente, intercambiaron el asiento). La azafata, no obstante, recuerda que en el avión todo el mundo, incluido uno de los mellizos, comió bistec, mientras que el otro mellizo fue el único que comió algo distinto (langosta). Puesto que ésta es la única circunstancia en que difieren, entonces la langosta tiene que ser la causa de la indisposición.

Lo que el método de la diferencia logra con mayor eficacia es eliminar de la consideración ciertos factores, por no ser condiciones suficientes para producir un efecto determinado. Por ejemplo, alguien

podría haber argumentado que el cóctel tomado en el avión antes del almuerzo podría haber sido la causa de la descompostura. Sin embargo, puesto que ambos hermanos tomaron el mismo cóctel, y uno de ellos no se descompuso, entonces beber el cóctel no conduce automáticamente, de por sí, a enfermarse. Por lo tanto, el cóctel no es condición suficiente para provocar el malestar en el avión.

Método conjunto de coincidencia y diferencia

"Si dos o más casos en que se da el fenómeno tienen sólo una circunstancia en común, mientras que dos o más casos en que el fenómeno no se da nada tienen en común salvo la ausencia de esa circunstancia, la única circunstancia en que las dos series de casos difieren es el efecto, o la causa, o parte indispensable de la causa, del fenómeno."

Supongamos que estaba usted en una fiesta donde se sirvieron cinco tipos de ponche, y cada ponche tenía sus ingredientes marcados en el respectivo bol. En su conjunto, había cinco ingredientes:

- A. jugo de arándano
- B. gajos de naranja
- C. azúcar
- D. agua seltzer
- E. whiskey de centeno

Los cinco ponches tienen diferentes combinaciones y sólo algunos de ellos tenían buen sabor. ¿Cuál era la "causa" del buen sabor? Esquematicemos las combinaciones existentes y supongamos que no es posible ninguna ulterior experimentación.

Ponche 1	–	ingredientes: A	B C	E	(buen gusto)
Ponche 2	–	ingredientes: A		D E	(buen gusto)
Ponche 3	–	ingredientes: B		D E	(buen gusto)
Ponche 4	–	ingredientes: A	C		(mal gusto)
Ponche 5	–	ingredientes: B	D		(mal gusto)

Al examinarlo, vemos que el ponche 5 sólo tenía gajos de naranja y agua seltzer. Observando los dos primeros ponches, no podríamos

aplicar el método de coincidencia. Sin embargo, cuando tomamos en cuenta el ponche 3 podemos ver por el método de coincidencia que el ingrediente E, el whiskey de centeno, podría ser la causa del buen gusto. ¿Podemos utilizar el método de la diferencia para verificar si la ausencia del whiskey de centeno producirá el mal gusto? Sólo si podemos elaborar dos ponches con todo en común salvo E, podremos aplicar el método de la diferencia. Sin embargo, no podemos aplicarlos aquí, pues aunque a los ponches 4 y 5 les falta E, son diferentes, también, en muchos otros sentidos. Sin embargo, el método conjunto sí nos dice que E es la causa (necesariamente) del buen gusto. Así, el método conjunto funciona cuando el método de la diferencia no puede utilizarse. El método conjunto elimina a D, B, C y A como condiciones necesarias del buen gusto en el ponche, y elimina a A, C, B y D como condiciones suficientes del buen gusto.

FALACIAS DEL RAZONAMIENTO CAUSAL

De resultados de lo expuesto en las dos secciones previas, todas las siguientes falacias relativas al razonamiento causal parecerán deberse a una violación de los tres criterios de Hume sobre causa y efecto, o a una violación de los métodos de Mili concernientes a la eliminación de las condiciones necesarias y suficientes.

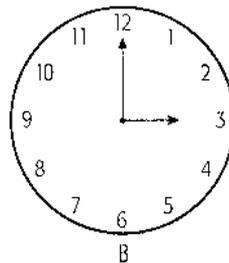
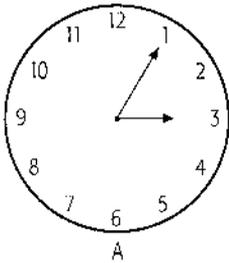
Variación concomitante

Esta es la falacia de presuponer que porque dos hechos exhiben una elevada incidencia de correlación están, por lo tanto, causalmente conectados. Esto es especialmente cierto respecto de las correlaciones estadísticas. Por ejemplo, el rápido incremento del ingreso a las universidades en la década de 1920 varía en forma concomitante con el rápido aumento en el número de internados en las clínicas psiquiátricas. ¿Existe una conexión causal? Difícilmente. Esta variación no satisface ninguno de los criterios de Hume: no hay indicación del hecho que precedió a otro, no hay conexión observada o imaginable entre estos hechos en el espacio, y ninguna historia de regularidad antes de la década de 1920.

La correlación estadística entre el cáncer de pulmón y el cigarrillo es aceptable como ejemplo de razonamiento casual porque sí satisface los citados criterios: el fumar precede al cáncer de pulmón, la investigación independiente sobre los efectos de la nicotina en la piel de ratones permite imaginar una conexión espacial, y actualmente existe una prolongada historia de tal correlación.

¿Qué ocurre con la relación entre noche y día? ¿El día no sigue a la noche y la noche al día con inequívoca regularidad? ¿Significa esto que la noche es la causa del día o el día la de la noche? La respuesta es evidente: si bien la noche y el día satisfacen los dos criterios de una historia de regularidad y conexión espacial, no satisfacen los criterios de prioridad temporal, porque no podemos decir si la noche precede al día o si el día precede con regularidad a la noche. Puesto que nadie puede decirlo, entonces no tenemos derecho a afirmar que sea así, y, por ende, el ejemplo no se ajusta a los tres criterios.

Hay otro ejemplo famoso, llamado ejemplo de los relojes ocasionales. Imaginemos dos relojes, A y B, en que supuestamente el reloj A está adelantado cinco minutos respecto del reloj B. Cada sesenta minutos, los relojes dan la hora. Puesto que A da la hora con regularidad antes que B, ¿la implicación de esto es que A es la causa de B?



El diagrama resulta útil porque demuestra que es imposible establecer ninguna relación general de prioridad temporal entre los dos relojes. El reloj A, según observamos, puede estar cinco minutos adelantado respecto del reloj B, pero puede también interpretarse que el reloj B está once horas cincuenta y cinco minutos adelantado respecto del reloj A. En consecuencia, el ejemplo de los dos relojes no satisface el requerimiento de prioridad temporal. Por añadidura, no hay conexión espacial entre los dos relojes.

Un conocido ejemplo en contrario

La siguiente falacia, por lo que sé, sólo es cometida por filósofos y especialistas en lógica. Imaginemos que a las doce la sirena de una fábrica suena indicando la hora del almuerzo. A la vez, un tren parte de la estación de ferrocarril todos los días al mediodía. ¿La sirena es la causa de que el tren parta? El ejemplo parecería encuadrarse en los criterios de anterioridad temporal y regularidad histórica. Sin embargo, para empezar, no hay una clara relación espacial. Más importante aún, el ejemplo en realidad no se ajusta al criterio de regularidad histórica, pues todos nosotros sabemos a partir de la pasada experiencia que (a) la sirena no es la causa de que parta el tren, y (b) si la sirena no sonara el tren partiría de todos modos; o sea que conocemos la causa real de la partida del tren.

Cabe advertir que los ejemplos de noche y día y de los dos relojes son también ejemplos de la falacia del conocido ejemplo en contrario.

Post hoc

La expresión latina originaria es "*post hoc, ergo propter hoc*", lo cual significa "Después de esto, por lo tanto, debido a esto". Constituye una falacia del razonamiento causal por cuanto se basa en la errónea creencia de que la mera prioridad temporal constituye una relación causal. Pasa por alto totalmente los demás criterios de conexión espacial e historia de regularidad.

Hay algunos ejemplos divertidos y otros no tan divertidos de la falacia *post hoc*. Por ejemplo, la señora López ruega que su marido se cure de las paperas, y así ocurre. Ella supone que, porque su plegaria precedió a la recuperación, entonces la plegaria ha de ser la causa de su recuperación.

En el ámbito de la publicidad este tipo de falacia se da con suma frecuencia. Hay interminables testimonios de cómo la gente se recobraba después de tomar el aceite de serpiente del doctor Hipócrates. Sin otras pruebas que demuestren la conexión, y algunos datos históricos de laboratorio, no hay razón valedera para creer que el aceite de serpiente realmente fue la causa de la recuperación. Todos sabemos que los remedios para el resfrío lo curan en siete días, y que sin el remedio, el resfrío tarda una semana en irse.

Orden irreversible

Comenzaremos aquí a analizar ejemplos de falacias en el razonamiento causal que violan algunos de los métodos de Mili confundiendo y aplicando erróneamente diferencias entre condiciones necesarias y suficientes. La falacia del orden irreversible se basa en el supuesto de que, si A es la causa de B, B no puede ser la causa de A. Por ejemplo, la existencia de la pobreza en algunos países impide que den su auspicio a universidades y aun a simples programas para mejorar el nivel de alfabetismo. Así, claramente, *la pobreza es causa de la ignorancia*. A la vez, hay ejemplos históricos de cómo el cierre de universidades (por ejemplo, en España e Italia durante la Inquisición) condujeron a la postre al empobrecimiento de la economía como un todo. Así, claramente, *la ignorancia puede ser causa de la pobreza*. En función de la distinción entre condiciones necesarias y suficientes, la falacia del orden irreversible presupone incorrectamente que si A es condición suficiente de B, entonces B no puede ser condición suficiente de A.

Negando el antecedente

La mejor manera de ver esta falacia es demostrar primero un argumento correcto y luego otro incorrecto que parta de la falacia.

Si toma cianuro, entonces morirá.

Usted toma cianuro.

Por lo tanto, morirá.

Esquemáticamente, el argumento aparece así:

Si... S₁... entonces... S₂.

S₁.

Por lo tanto, S₂.

Consideramos ahora una forma incorrecta del argumento.

Si toma cianuro, entonces morirá.

Usted *no* toma cianuro.

Por lo tanto, *no* morirá.

Esquemáticamente, el argumento aparece así:

Si... S_1 ... entonces... S_2 .

No S_1 .

Por lo tanto, no S_2 .

Usted puede ver ahora la diferencia entre los dos argumentos. Una oración de la forma de "si... entonces" se denomina oración condicional. La parte de la oración condicional que sigue al "si" se denomina antecedente. En el segundo ejemplo que dimos, el antecedente es negado, por eso hablamos de negar el antecedente. Ahora bien: debiera ser obvio que el segundo ejemplo es el de un razonamiento pobre o falaz, en tanto que el primer ejemplo es un auténtico ejemplo de razonamiento causal. ¿Por qué? La respuesta es simple. El segundo ejemplo está equivocado porque hay otras causas de muerte, fuera del ingerir cianuro. Aun cuando no tome cianuro, algún día moriré. En función de las condiciones necesarias, la *falacia de negar el antecedente es la falacia de creer que S_1 (cianuro) es condición necesaria de la muerte cuando*

en realidad es condición suficiente.

Afirmando la consecuencia

Esta falacia es muy similar a la que analizamos antes. Todavía estamos frente a oraciones condicionales (si... entonces), y la parte de la oración condicional que sigue al "entonces" se denomina consecuencia.

Podemos aplicar el mismo ejemplo.

Si tomo cianuro, *entonces* moriré.

Muero.

Por lo tanto, tomé cianuro.

Esquemáticamente, el argumento se ve así:

$$\frac{Si... S_1... entonces... S_2}{S_2.}$$

Por lo tanto, S_2 .

El esquema correcto, recordemos, es:

$$\frac{Si... S_1... entonces... S_2}{S_1.}$$

Por lo tanto, S_2 .

La diferencia entre los dos esquemas es evidente. En el argumento que resulta falaz, hemos revertido el orden de S_x y S_2 . Hemos *afirmado la consecuencia*, de ahí el nombre de falacia, cuando deberíamos haber afirmado el antecedente. El hecho de que yo morí no implica automáticamente que tomé cianuro aun cuando la primera oración, acerca de que el cianuro causa la muerte, es verdad. Evidentemente hay otras causas de muerte, además del cianuro. En realidad, en función de las condiciones necesarias y suficientes, el error aquí es el mismo que el de negar el antecedente: está en la *falacia de suponer que una condición suficiente es necesaria*. El cianuro es condición suficiente para morir, pero no es necesaria.

Falacia genética

Ya hemos visto varios ejemplos de argumentos genéticos, un argumento o explicación sobre cómo se originó una creencia o cómo alguien llega a creer algo. Dichas explicaciones, cuando son ciertas, resultan perfectamente legítimas, útiles e ilustrativas. Hay, sin embargo, una forma especial de este argumento que constituye una total falacia.

Supongamos que argumento que la presencia de oxígeno en una reserva forestal fue *la* causa de un incendio en el bosque. Ahora bien: es cierto que de no haber habido oxígeno en el bosque, ciertamente no se habría producido un incendio. También es cierto que de no haber

caído un rayo, un fósforo encendido o lo que fuere, no podría haberse producido un incendio. En otras palabras, cuando se presupone que una, de entre varias condiciones necesarias, era la causa única y exclusiva de un efecto, estamos ante una falacia genética.

El mismo tipo de falacia se da cuando se disculpa a un delincuente por su acto delictivo sobre la base de que (genética y necesariamente) cometo el delito como resultado de factores ambientales. En respuesta podemos advertir que el sistema legal (genética y necesariamente) debe hallar culpable al acusado, y condenarlo. Tendríamos que "entender" al juez, jurado, fiscal y verdugo porque ellos, también, son víctimas de su ambiente. Tal vez una cuestión más interesante no sea qué causó el delito, sino cuál sería el efecto de castigar o dejar de castigar al inculgado.

PROBLEMAS CON EL CONCEPTO DE "CAUSALIDAD"

El análisis de la causalidad de Hume se basa en una explicación newtoniana mecanicista del universo físico. El análisis aristotélico no se había basado en un modelo físicomecánico-determinista del mundo sino en una explicación teleológica (de finalidad). Como todo el mundo de Aristóteles era íntegramente teleológico (dirigido hacia un fin), y no determinista, el análisis aristotélico de la "causalidad" se aplicaba igualmente a los seres humanos y a los hechos físicos. Por consiguiente, no parecía extraño hablar de causas respecto de la acción humana, para distinguir los tipos o categorías diferentes de causalidad, y aun así era posible sostener la visión general de que los seres humanos son agentes responsables de sus acciones.

Comenzando por el mismo Hume, muchos pensadores han tratado de aplicar la nueva concepción mecánica de la "causalidad" a la acción humana. El problema de esta aplicación es que niega que los seres humanos sean agentes responsables de sus propias acciones, y parece querer decir que las acciones humanas son el resultado de fuerzas internas, fuerzas externas o ambas, las cuales, en última instancia, están más allá del control humano o del deseo de controlarlas. Partiendo de Hume y siguiendo hasta el presente, los filósofos (a) han tratado de reconciliar la intervención de un agente humano con la visión mecanicista de la causalidad, (b) abandonado alegremente la idea de

intervención humana en su totalidad o (c) negado que el nuevo punto de vista mecanicista de la causalidad se aplicara al hombre.

No es éste el contexto en el que podemos revisar todas las dimensiones filosóficas de la controversia. Sin embargo, hay algunos elementos que el lector deberá recordar. En primer lugar, queda abierto el interrogante, que de ningún modo se ha resuelto, acerca de la aplicación del punto de vista mecanicista de la causalidad a los seres humanos. Nadie ha brindado nunca ni un único ejemplo de caso en que podamos demostrar las necesarias y suficientes condiciones de la acción humana. En segundo término, con el fin de aplicar el punto de vista mecanicista de la causalidad a la acción humana, ha sido necesario, desde la época del mismo Hume, pasar por alto el criterio de contigüidad espacial entre causa y efecto sencillamente porque no tenemos idea de cómo funciona esto con los seres humanos. Como consecuencia, podría decirse que todos los intentos por aplicar la visión mecanicista de la causalidad son susceptibles de caer en una falacia *post hoc*, y tal vez en otras también. Por consiguiente, debemos tratar con cautela y cierto escepticismo la difundida aplicación del punto de vista mecanicista de la causalidad por profesionales de las ciencias sociales, tales como psicólogos y sociólogos. Cuando se alega que la visión de filmes violentos es la "causa" de que los niños actúen de manera violenta, o de que la pobreza "causa" la delincuencia, debemos ser cuidadosos al aceptar este tipo de interpretación.

Cuando analizamos un hecho físico tiene sentido aplicar el concepto mecánico de la "causalidad". En esos casos existe una necesidad natural: dadas ciertas condiciones (como la presencia de oxígeno y una temperatura suficientemente elevada), y dada la ausencia de condiciones que interfieran, arderá un objeto. Las condiciones son conjuntamente causa suficiente para producir ese efecto, podemos deducir el efecto a partir de la causa, y racionalmente podemos efectuar predicciones sobre la base de la información.

En cuanto llegamos a los fenómenos biológicos, la situación ya es más complicada. Los sistemas biológicos u orgánicos, a diferencia de los casos de sistemas físicos citados en los libros de texto, existen tanto en el tiempo como en el espacio; o sea que los fenómenos orgánicos se dan en constante estado de intercambio con las condiciones ambientales que los rodean. Por ejemplo, sea cual fuere la relación exacta entre el cigarrillo y el cáncer, no se trata de un ejemplo simple y lineal como

el de la causalidad físicomecánica. Hay, por ejemplo, muchos grandes fumadores que no desarrollan cáncer de pulmón, y aquellos que dejan de fumar tienen diferentes experiencias, según el momento en que lo hacen. De manera análoga, hay personas con inmunidad natural a ciertas enfermedades y otras que son alérgicas a sustancias que para el resto de nosotros son inocuas.

Cuando pasamos al nivel de la acción humana, la situación puede ser totalmente distinta. Una vez más, sin ir en perjuicio del tema, permítaseme esquematizar un punto de vista que puede hablar de la causalidad humana sin negar la intervención humana y la libertad. O sea, que vamos a argumentar que en el caso de los seres humanos no hay estímulos socio-fisiológicos suficientes para causar toda acción humana. Volveremos aquí a algunos de los elementos en el análisis de Aristóteles:

causa material - fisiología humana

causa formal - sentido social de una acción

causa final - sentido para el agente

causa eficiente - decisión del agente

Si bien la fisiología es un factor importante, no es el único factor determinante de la acción humana. Ciertamente, un sistema fisiológico dañado o un sistema bajo la influencia de modificaciones químicas externamente inducidas pueden funcionar mal y tornar imposibles ciertas acciones. Pero no podemos a partir de ahí, llegar a la conclusión de que toda acción es totalmente resultado de factores fisiológicos. Creer otra cosa es argumentar falazmente.

Siempre que Pérez se emborracha, se comporta mal.

Ahora Pérez se está comportando mal.

Por lo tanto, ahora Pérez está borracho.

Este argumento es claro ejemplo de la falacia de afirmar una consecuencia.

Con respecto a la causalidad formal o el sentido social, estamos en condiciones de enfocar el modo en que el contexto social puede influir o ser un factor que afecte la acción humana. Esto también significa que,

respecto de la acción humana, debemos tomar en cuenta la perspectiva social. Pero aquí debemos también advertir que el "mismo" hecho podría tener diferentes significados para las personas involucradas. Por ejemplo, un examen final en la escuela tiene sentidos diferentes para sus autoridades, e profesor y los estudiantes. Por ende, pueden haber versiones conflictivas del sentido de un hecho o acción. Algunos de nosotros incluso querríamos desestimar la supuesta existencia de sentidos sociales tales como el de las "brujas", "conspiraciones judías" y demás. No existen criterios de conducta claros para identificar el sentido social. Por ejemplo, un empleador se niega a tomar a un empleado negro. Sin más información, sería absurdo identificarlo como acto de discriminación.

La causa final es el sentido personal que el agente confiere a su acción. Con el fin de entender por qué un agente ejecuta determinada acción, debemos saber qué significa esa acción para el agente. Pero en última instancia, podría argumentarse, el agente es responsable del sentido personal que asigne a una acción, y esa es la causa eficiente de dicha acción. Por ejemplo, un joven carente de ciertas aptitudes (causa material) y para quien existen pocas o ninguna oportunidad en el mercado laboral (causa formal) puede volcarse a una existencia delictiva porque es demasiado orgulloso para volver al colegio (causa final). Podríamos explicar la conducta delictiva en referencia a la causa materiales, la causa formal o la causa final. Sin embargo, si la decisión del agente (causa eficiente) en su elección de sentido personal (el "orgullo" que sirve como causa final) es su propia responsabilidad, entonces aquél es responsable independientemente de la presencia de causas materiales y formales. Si alguien argumenta que la elección de un sentido personal por parte del agente es resultado total de fuerzas externas, entonces no tendría sentido responsabilizarlo por ello. Recuérdese que el tema dista de estar resuelto.

APÉNDICE

Lo que sigue pretende ser un instrumento y guía de lectura para ayudar al lector a formular el tipo correcto de preguntas cuando lee una obra dirigida a presentar un argumento. Dichas preguntas, cuando se las plantea en las circunstancias apropiadas, no sólo facilitarán la comprensión de la lectura, sino que también ayudarán a desarrollar una perspectiva más analítica y crítica sobre las obras de tesis.

I. ¿Cuál es el *problema*?

- A. ¿Cómo está formulado el problema?
- B. ¿Por qué es importante este problema?
- C. ¿Cuál es la historia de este problema?
- D. ¿Qué personalidades destacadas se han interesado en este problema?

II. ¿Qué *soluciones* hay para el problema?

- A. ¿A qué conclusiones se ha llegado?
- B. ¿Mediante qué argumentos(s) se llega a la conclusión?
- C. ¿Qué datos o supuestos sirven de premisas?
- D. Cuando un personaje destacado ofrece una solución, ¿también argumenta en favor o en contra de otras figuras destacadas?
¿Plantea objeciones a las soluciones alternativas?
¿Considera objeciones planteadas a las soluciones propias?

III. *Evaluación.*

- A. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de las formulaciones alternativas del problema?
- B. ¿Alguna vez la importancia o historia del problema ha sido representada equivocadamente?
- C. ¿Existen soluciones lógicamente relacionadas a las premisas?
- D. ¿Los datos son ciertos? ¿Los supuestos son aceptables? ¿Las objeciones tienen respuesta?

I. ¿CUÁL ES EL PROBLEMA?

Toda obra está referida a un problema, tema o controversia específica. La elección de una palabra no es importante aquí, mientras los lectores se pregunten cuál es el tema o serie de temas sobre los cuales se ha escrito la obra. Mientras el lector no descubra cuál es ese tema, su lectura no cobrará mayor sentido ni dirección. A veces el tema central está formulado explícitamente; otras, de manera sólo implícita. En ocasiones, el tema a tratar queda enunciado en el primer párrafo; otras, enterrado en medio de la obra. En este último caso, el lector debe encarar su búsqueda, y, tal vez, incluso releer la obra cuando descubra su tema. Pero mientras no se pueda afirmar a ciencia cierta cuál es el problema tratado, la lectura seguirá siendo tentativa, hipotética, y deberá avanzarse con cautela.

No todos los autores han de ganar el Premio Nobel de Literatura, ni todos los ensayos de algún principiante están destinados a hacer famoso su nombre. Algunos escritores son notoriamente malos, algo que el lector deberá tener en cuenta para no hacer suyo todo el problema.

A. *¿Cómo esta formulado el problema?* Los estudiantes de derecho están familiarizados con el viejo chiste del fiscal que, al interrogar a un testigo, le pregunta: "¿Ha dejado de pegarle a su esposa? Responda: sí, o no." De cualquier manera que responda, el testigo estará admitiendo que en el pasado le pegaba a su esposa. Esto, por supuesto, tal vez no sea cierto, pero el astuto fiscal ha tratado de poner al testigo en aprietos formulándole esa pregunta de una manera específica. La moraleja de esta historia es que *el modo en que se plantea una pregunta determina el tipo de respuesta que pueda esperarse*. Lo más importante es que de este modo usted también podrá descubrir que lo que distingue a un autor de otro, a un estilo filosófico de otro, es la manera en que se formulan las preguntas.

Esto es lo que, en gran medida, quiere decirse cuando se afirma que la pregunta es más importante que la respuesta. Ello no quiere decir que no estemos interesados en la respuesta; por el contrario, a la mayoría de nosotros las respuestas nos interesan con pasión. Lo que queremos decir es que la respuesta está implícitamente estructurada por la pregunta y la manera en que es formulada.

Esto también quiere decir que el lector sagaz debe tener conciencia

de que hay maneras alternativas de plantear una pregunta, y que las alternativas tienen consecuencias de suma importancia. En un comienzo, cuando alguien ha leído sólo unos pocos autores, le resultará difícil elaborar alternativas; pero una vez que el lector esté familiarizado con varias alternativas, le será fácil concebir otras. Por ejemplo, una vez que usted haya leído a Platón y Aristóteles, podrá pasar a leer Descartes. Mientras lee a Descartes y observa de qué modo plantea interrogantes, usted automáticamente se preguntará: "¿Cómo habría interpretado esta pregunta Platón? ¿Cómo hubiera enfocado este problema Aristóteles?", y así sucesivamente. Cuanto mayores sean los conocimientos básicos acumulados, tanto en el campo de la filosofía como en otros temas, mayores serán las posibilidades que se planteen. Al cabo de un tiempo, la única limitación será su propia imaginación.

B. *¿Por qué es importante este problema?* Las preguntas no surgen en un vacío. Hay una razón que explica por qué, cuándo, dónde y cómo se plantean. Decimos que el problema existe dentro de cierto contexto, y que el contexto estructura el problema, lo cual es otra manera de decir que el modo en que se formule la pregunta determina la respuesta. Conocer los antecedentes o el marco en que se da una pregunta es esencial para entenderla. Resulta interesante ver cómo incluso los filósofos de profesión están en desacuerdo entre sí, porque enfocan un mismo ensayo partiendo de distintos supuestos previos; y se han dado importantes cambios en la interpretación de textos clásicos con el descubrimiento de mayor información atinente a su contexto.

Además del contexto, hay otro elemento prioritario: el modo en que el autor ve el propio problema. Un autor que escribe con claridad no sólo enunciará el problema sino que también procurará indicar por qué, específicamente, piensa que el problema es lo suficientemente importante como para merecer el gasto de sus energías como escritor, y ser digno de la atención del lector. Identificar este elemento le permitirá comprender el tema y su solución. Los problemas son importantes por muchas razones, desde los que van de la supervivencia de la especie humana (se sorprendería de ver cuántos filósofos le asignan prioridad en su pensamiento) hasta las cuestiones técnicas que sólo parecerían de interés para los especialistas. Aun en este último caso, las cuestiones técnicas por lo general están relacionadas con inquietudes de índole bien práctica. Finalmente, será interesante observar de qué modo lo

que parece ser el mismo problema cobra un sesgo histórico interesante, porque en épocas diferentes un mismo problema puede ser importante, pero por distintas razones.

C. *¿Cuál es la historia de este problema?* El lector cuidadoso no sólo enunciará sus razones personales para creer que el problema es importante, sino que también indicará la historia de dicho problema. Por lo general el mismo problema ya ha aparecido antes, o, por lo menos, ha sido tratado por otros autores. Suele hacerse alguna referencia a dicha historia o tratamiento previo. Por el momento, no nos incumbe la exactitud con que se haya enfocado la historia del problema: más bien, nos importa la manera en que el autor "ve" dicha historia. En algunos casos, usted en realidad querría señalar lo que el autor "no ve". Concedamos, incluso, que muchos autores—especialmente los más grandes—suelen ser injustos con sus predecesores y colegas. Aceptamos todo esto, por el momento, porque lo que nos interesa aquí es el modo en que *los preconceptos personales del autor contribuyen a estructurar el modo en que ha formulado su pregunta*. Debemos, siempre, tratar de entender primero al autor desde su propio punto de vista interior. Aun cuando luego critiquemos ese punto de vista, nuestra crítica será justa si primero hemos hecho un sincero intento por ver las cosas desde ese punto de vista.

D. *¿Qué personalidades destacadas de han interesado en este problema?* Todo lo antedicho se aplica también a esta cuestión. Los escritores suelen mencionar, explícita o implícitamente, a otros escritores. Conocer la obra de estos otros, nos ayudará a entender el texto que en ese momento estamos leyendo.

Tal vez nos estemos dirigiendo a la posteridad, pero sólo podemos responder por el pasado. Por añadidura, los escritores no sólo reaccionan ante lo que dicen otros escritores, sino también ante los climas intelectuales generalizados. Usted se sorprenderá de ver hasta qué punto las ciencias responden a los progresos alcanzados. Otro tanto ocurre en la esfera artística, política, social y religiosa.

II. ¿QUÉ SOLUCIONES HAY PARA EL PROBLEMA?

Una vez identificado el problema o serie de problemas sobre los que un autor está escribiendo, usted estará en condiciones de buscar la respuesta o respuestas que aquél brinda. Al buscar la solución, debe recordarse lo siguiente:

A. *¿A qué conclusiones se ha llegado?* Aunque hemos enunciado los temas en forma de preguntas y respuestas, debiéramos recordar que hay por lo menos tres posibilidades.

(1) *Respuesta directa:* Tal vez un autor tenga una respuesta directa que dar a un problema específico. De ser así, debe usted buscarla y enunciarla.

(2) *Diluyendo el problema:* Otra posibilidad es el caso en que el autor declara estar ante un pseudo-problema; o sea, que el problema no es tal. Por ejemplo, en el ámbito de la filosofía es tradicional la pregunta: "¿Qué apareció primero, el huevo o la gallina?" Esta pregunta ejemplifica el problema aristotélico de la causa del movimiento. En la física de Aristóteles, el reposo es el estado natural, y el movimiento es lo que debe ser explicado. El comienzo mismo del movimiento, o de cualquier cosa, es lo que interesa a un filósofo aristotélico. Para él, la cuestión es importante. Por el contrario, en la física newtoniana el movimiento es un estado natural, de modo que no tiene sentido preguntar qué lo causa. El comienzo mismo de algo no es tema importante si tomamos como pauta la física de Newton, y esto es precisamente lo que hizo Hume. De ahí que, para Hume, el interrogante que más preocupa a un aristotélico sería dejado de lado, por no tener sentido.

No es aquí nuestro objetivo establecer los méritos relativos de teorías rivales de la física, o el que Aristóteles o Hume tenga razón. Lo que nos interesa es señalar cómo un interrogante puede parecer vital a un filósofo que mira el mundo desde un punto de vista, y cómo esa misma pregunta puede no ser tal para un filósofo que parte de otro punto de vista. Si hemos preparado el terreno para formular la pregunta correcta acerca de lo que es el problema, entonces podremos prever las maniobras atinentes a la búsqueda de solución.

(3) *Apuntando al reconocimiento*: A veces, determinado autor no tiene una solución para un problema específico. Será su objetivo, más bien, señalar que el problema realmente existe. De por sí esto puede ser un enorme aporte, puesto que no podemos resolver problemas si no sabemos que existen, y aun así debemos ser capaces de reconocerlos en el tiempo.

B. *¿Mediante qué argumento(s) se llega a la conclusión?* En muchos sentidos, ésta es la pregunta más interesante para el especialista en lógica. Aunque la mayoría de la gente cree que basta con conocer las conclusiones a que ha llegado tal o cual autor, es mucho más importante conocer las razones que sustentan esa conclusión. Por *razones* no entendemos aquí los motivos, sino aquellas consideraciones lógicas que llevan a adoptar una conclusión. ¿Por qué ocurre así?

En primer lugar, podemos estar de acuerdo con la conclusión pero no con el argumento que la sustenta. Un mal argumento puede hacer que pierda apoyo una conclusión que, por lo demás, es aceptable. En segundo término, podemos estar en desacuerdo con la conclusión pero hallar que el argumento resulta útil o sustancioso para otros fines. Finalmente, al entender los argumentos podremos extendernos a otros contextos que el autor original nunca consideró. En una palabra, a partir del argumento podemos aprender más que a partir de la conclusión.

Por añadidura, si pretendemos ser hombres y mujeres racionales, entonces, presumiblemente, queremos defender nuestras conclusiones por ser racionales, y no, simplemente, que se las acepte como cuestión de fe ciega. No basta quejarse de la irracionalidad de otros para luego negarse a hacer el esfuerzo necesario para ser racional uno mismo.

De un argumento se dice que posee la siguiente estructura: una o más premisas, y una conclusión. La *conclusión* es lo que el autor está tratando de demostrar. Las *premisas* son aquellas creencias que el autor da como razones para aceptar la conclusión.

C. *¿Qué datos o supuestos sirven de premisas?* Las premisas son las razones ofrecidas en apoyo de la conclusión. Por lo general los autores apelan a las creencias que, a su entender, son ya aceptadas por su público, y procuran demostrar entonces que la conclusión que favorecen también parte de dichas creencias o, al menos, es coherente con ellas.

En distintos lugares y períodos históricos prevalecen creencias

también distintas. Muchos argumentos, así, resultan "perimidos", en el sentido de que lo que resulta aceptable en una época y lugar no necesariamente lo es en otro. Presumiblemente, esto también ocurre con algunas de nuestras propias creencias favoritas.

Existe otro distingo que vale la pena trazar, siempre que no sea demasiado abruptamente. Podemos distinguir entre hechos y supuestos. Los hechos son las pretendidas creencias que, entendemos, pueden ser fácilmente verificadas por la experiencia, como ser el color de un objeto, la temperatura de un líquido, la fecha de un onomástico. Los supuestos son aquellas creencias que, o bien no pueden ser verificadas en forma directa, o, en principio, no son de índole verificable. Por ejemplo, no es verificable la temperatura en el centro del al, por lo menos por ahora, porque ningún termómetro podría resistir ese calor. Más interesante aun, la creencia de que el futuro se parecerá al pasado, o la creencia de que la humanidad algún día podrá entenderlo todo, no son en absoluto verificables. Ese tipo de supuestos guían nuestro pensamiento acerca de otras cosas. Los filósofos están muy preocupados por el estatus de tales premisas *últimas*. Para nuestros fines, en esta etapa lo importante es tratar de reconocer cuándo un autor está enunciando un hecho que considera verificable, y cuándo apela a una premisa última.

D. *¿Qué alternativas se consideran?* Los autores no sólo presentan argumentos en favor de sus propias conclusiones, sino que también plantean objeciones en contra de soluciones alternativas. Con frecuencia, un elemento en favor de la propia conclusión no es tanto su propia solidez, como la debilidad de los puntos de vista alternativos. De acuerdo con estos lineamientos, el lector debe aprender a preguntarse: ¿el autor da argumentos en favor o en contra de las conclusiones de otros autores? ¿Plantea objeciones a dichas conclusiones, y, de ser así, en qué consisten? ¿Toma en cuenta objeciones a su propia conclusión? Un escritor sabio puede prever el tipo de respuestas que provocará, y procura anular esas objeciones aun antes de que puedan articularse.

Buena parte de toda lectura lógica entraña exponer la propia postura del autor y la consideración que presta a posturas alternativas. Es importante, aquí, seguir preguntándose mientras uno lee: "¿El autor habla por sí mismo o está exponiendo los puntos de vista de la oposición?" Esto es parte de la dialéctica de la argumentación lógica, y en dominarla está la clave para alcanzar una plena comprensión.

III. EVALUACIÓN

Los estudiantes suelen preguntar: "¿Quiere que hagamos un resumen del autor, o que demos nuestra opinión?" Plantear la pregunta de esta manera presupone que las dos actividades se diferencian entre sí. Presupone, asimismo, la consideración algo ingenua que presentar la propia opinión merece. Me apresuro aquí a señalar que es imposible "resumir" a otro filósofo sin plantear algunas cuestiones que atañen a su evaluación. De hecho, sin una evaluación no se puede decir que realmente se haya comprendido algo. Una vez más, es imposible evaluar, sin comprender plenamente. Creo que si el lector ensaya comprender a un autor de la manera sugerida en las Partes I y 11 del esquema, entonces ya habrá emprendido un proceso de evaluación. Efectuemos su descripción más precisa.

A. Véase IA. *¿Cuáles son las ventajas o desventajas de las formulaciones alternativas del -problema?* Una vez que usted ha tomado conciencia de las formulaciones alternativas, o sea, una vez que haya leído a por lo menos dos autores sobre el tema, podrá, al menos, esgrimir al uno contra el otro: incluso, para sugerir una tercera posibilidad.

B. Véase IB y TC. *¿Se ha representado equivocadamente la importancia o la historia del problema?* Tal vez el problema ya no es importante, o quizá lo sea por razones enteramente novedosas. Quizá un mejor conocimiento de la historia del problema conduzca a una diferente conclusión. No sólo en el 1984 de Orwell se distorsiona sistemáticamente la historia. Incluso es posible que lo que un autor clásico ha dicho muchos años atrás influyera para que el problema cambiara en el ínterin. Finalmente, queda por señalar que la manera en que se interpreta la historia de algo es siempre sintomática de un punto de vista filosófico específico.

C. Véase IIC. *¿Está de acuerdo con los datos a que se apela?* Como hemos señalado ya, las conclusiones surgen a partir de las premisas. Si a usted no le gusta la conclusión, entonces debe rechazar uno o más de los datos esgrimidos o los supuestos de que se parte. Aquí, expresar una opinión en disenso puede ser una respuesta lógicamente sofisticada de su parte, no sólo una reacción emocional.

D. Véase IID. *¿Puede responderse a las objeciones?* Se dan aquí varias posibilidades. Si el autor A ataca al autor B, y usted coincide con el autor B, ¿por qué no tratar, entonces, de demostrar cómo respondería el autor B? Responda, entonces, por él. El hecho de que un autor sea atacado no significa que el ataque sea correcto, y usted puede demostrar adónde falla. Por añadidura, el hecho de que un autor considere objeciones por anticipado a su solución no significa que las haya rebatido satisfactoriamente. Si usted siente que la réplica es insuficiente, procure refutarlas usted mismo. Finalmente, si coincide con un autor, tal vez desee presentar argumentos adicionales en apoyo de su caso, puesto que él tal vez no haya estado en condiciones de considerarlos. Para cuando haya hecho todo esto, su lectura no será un mero resumen o una opinión personal elemental, sino una muestra de pensamiento lógico por propio derecho.

JOHN STUART MILL:

Sobre la Libertad - Texto y análisis

1. El tema de este Ensayo no es el denominado Libre Albedrío, tan lamentablemente opuesto a la mal llamada doctrina de Necesidad Filosófica; sino la Libertad Civil, o social; la naturaleza y límites del poder que puede ser ejercido legítimamente por la sociedad sobre el individuo, cuestión rara vez planteada, y casi nunca discutida, en términos generales, pero que influye profundamente sobre las controversias prácticas de la época por su presencia latente, y es probable que pronto sea reconocida como la cuestión vital del futuro. Tanto dista de ser nueva, que, en cierto sentido, ha dividido a la humanidad, casi desde las eras más remotas; pero en el estadio de progreso al que han entrado ahora los sectores más civilizados de la especie, se presenta en nuevas condiciones, y requiere un trato diferente y fundamental.

Párrafo 1: "El tema de este Ensayo... es... la libertad civil, o social; la naturaleza y límites del poder que puede ser ejercido legítimamente por la sociedad sobre el individuo". Mili inmediatamente informa a sus lectores del *problema* que tratará. Esto corresponde a (I) en el esquema de la guía de lectura. (1A) *¿Cómo se formula el problema?* La formulación del

problema entraña un contraste: la *sociedad*, por un lado, y el *individuo* por el otro. Mili traza así un claro distingo entre el individuo y la sociedad. Como descubriremos luego, otros filósofos no están de acuerdo con esta separación. Mili, claro está, representa el pensamiento básico anglosajón. Cabe también advertir que Mili no se está preguntando por los actuales límites (tema de la sociología), sino por lo que *deberían* ser los límites, en un sentido legítimo: se trata de una cuestión moral. Finalmente, adviértase que Mili no menciona al gobierno, sino, más bien, a la sociedad.

(IB) *¿Por qué es tan importante el problema?* Mili advierte que el problema tiene una larga historia, que analizará a la brevedad. Pero sostiene que hay "nuevas condiciones" que "requieren un trato diferente y fundamental". No analiza esas circunstancias en este párrafo. Véanse los párrafos 3, 4 y 15.

2. La lucha entre Libertad y Autoridad es la más conspicua característica en las partes de la historia con las que primero nos familiarizamos, particularmente en la de Grecia, Roma e Inglaterra. Pero en los tiempos antiguos esta puja se daba entre los súbditos, o algunas clases de súbditos, y el gobierno. Por libertad se entendía la protección contra la tiranía de los dirigentes políticos. Los dirigentes (excepto en algunos de los gobiernos populares de Grecia) eran concebidos en posición necesariamente antagónica respecto del pueblo al que gobernaban. Había una Única autoridad de gobierno, o una tribu o casta gobernante, que derivaba su autoridad de la herencia o la conquista; que, a toda costa, no la ejercía para el beneplácito de los gobernados; y cuya supremacía los hombres no osaban o quizá no deseaban impugnar, no importa qué precauciones se tomaran contra su ejercicio opresivo. Su poder era considerado necesario, pero también altamente peligroso, como arma que tal vez procurasen emplear contra sus súbditos, tanto como contra los enemigos externos. Para impedir que los miembros más débiles de la comunidad fuesen presa de innumerables buitres, se necesitaba que hubiera un animal de presa más fuerte que el resto, encargado de mantenerlos a coto. Pero como el rey de los buitres no se mostraría menos inclinado que cualquiera de las arpías menores a rapiñar en el rebaño, era indispensable adoptar una perpetua actitud de defensa contra su pico y sus garras. El objetivo, entonces, de los patriotas, era fijar límites al poder

que había que tolerar que el gobernante ejerciera sobre la comunidad; y era esta limitación la que tenía para ellos el sentido de libertad. Se lo intentaba de dos maneras. Primero, obteniendo el reconocimiento de ciertas inmunidades, llamados libertades o derechos políticos, que el gobernante no debía infringir so pena de violar su deber, y en el caso de que las infringiese, hacía que se considerase justificada una resistencia específica o rebelión generalizada. Un segundo expediente, por lo general posterior, era el establecimiento de controles constitucionales; mediante los cuales el consentimiento de la comunidad o de algún tipo de cuerpo, que representaría sus intereses, se tornaba condición necesaria para algunos de los actos más importantes del poder gobernante. A la primera de esas formas de limitación, el poder gobernante en la mayoría de los países europeos estaba más o menos obligado a someterse. No ocurría así con la segunda; y lograrlo, o cuando ya se lo tenía en cierta medida, alcanzarlo en forma más completa, se convirtió por doquier en el principal objetivo de los amantes de la libertad. Y mientras la humanidad se contentara con combatir a un enemigo por otro, y ser gobernada por un amo, a condición de que se le dieran garantías más o menos eficaces contra la tiranía, no llevaban sus aspiraciones más allá de este punto.

Párrafo 2: En este párrafo, Mili da su versión de la *historia del problema* (IC). Su historia se refiere a tres países: *Grecia*, *Roma* (la del período de la República, no el Imperio) e *Inglaterra*. Su historia se limita a las épocas y lugares que guardan relación con la historia de la moderna Inglaterra (y Estados Unidos, por extensión), puesto que está escribiendo para un público específico. Evidentemente, referirse a otras épocas y lugares nos daría una historia diferente. En estos ejemplos, el *problema* del individuo frente a la sociedad se entendía en función de una relación de adversarios: "Los gobernantes eran concebidos... como en una posición necesariamente antagónica a la del pueblo que gobernaban". Cuando contemporáneamente nos referimos a un gobierno utilizando el plural, como, por ejemplo, al decir "los que están en Washington", estamos conservando el sabor de la historia. En una palabra: los gobernantes eran un mal necesario. El individuo era protegido de dos maneras: (1) por una doctrina de "derechos" y (2) mediante "contralores constitucionales". La Constitución norteamericana, con su Carta de Derechos, así como la doctrina de límites y contralores, es ejemplo de esto. La Constitución

norteamericana era un producto del siglo dieciocho y de la anterior influencia de Hobbes, Locke, Hume y Montesquieu sobre los padres fundadores de la patria. Mili escribía en el siglo diecinueve, y era heredero de esta tradición (ID).

3. Llegó un momento en el progreso de los asuntos humanos, sin embargo, en que los hombres dejaron de considerar una necesidad natural que sus gobernantes debieran ser un poder independiente, opuesto en sus intereses a ellos mismos. Les pareció entonces mucho mejor que los diversos magistrados del Estado fuesen sus locatarios o delegados, revocables según su voluntad. Sólo de este modo, al parecer, podían tener plena seguridad de que nunca se abusara de los poderes del gobierno en desmedro de ellos. Gradualmente, esta nueva exigencia de gobernantes electos y temporarios se convirtió en objeto prioritario de los ejercicios del partido popular, allí donde tal partido existiera; y reemplazó, en medida considerable, a los anteriores esfuerzos por limitar el poder de los gobernantes. Al avanzar la lucha por hacer que el poder gobernante emanara de la elección periódica de los gobernados, algunas personas comenzaron a pensar que se había asignado demasiada importancia a la limitación del poder en sí. *Eso* (parecía) era un recurso contra los gobernantes cuyos intereses habitualmente se oponían a los del pueblo.

Lo que ahora se quería era que los gobernantes se identificaran con el pueblo; que sus intereses y voluntad fuesen los intereses y voluntad de la nación. La nación no necesitaba ser protegida contra su propia voluntad. No existía el temor de que se tiranizara a sí misma. Dejad que los gobernantes fuesen efectivamente responsables ante ella, prontamente removibles por ella, y muy bien podría encomendarles el poder cuyo uso ella misma dictaría. Su poder no era sino el propio poder de la nación, concentrado, y en una forma conveniente para su ejercicio. Esta forma de pensamiento o, más bien, de sentir, era común entre la última generación del liberalismo europeo, en cuya sección continental aparentemente sigue predominando. Quienes admiten algún límite a lo que un gobierno pueda hacer, excepto en el caso de gobiernos tales que en su opinión no deberían existir, aparecen como brillantes excepciones entre los pensadores políticos de la Europa continental. Un sentimiento de tono similar podría para entonces haber prevalecido en nuestro país, si las circunstancias que durante un tiempo lo alentaron hubieran permanecido inalterables.

Párrafo 3: Mili vuelve aquí a la importancia del problema (IB). ¿Cuáles son las nuevas circunstancias que requieren que nuestro problema sea reevaluado? Al tornarse más representativos algunos gobiernos, la antigua relación antagónica desaparecía. Ahora, en vez de limitar el poder del gobierno, crecía la idea de aumentarlo. "La nación no necesitaba ser protegida contra su propia voluntad."

El lector debe comparar la diferencia entre el "antiguo" liberal que busca limitar el poder del gobierno y el "nuevo" liberal que busca aumentarlo. ¿Qué personas piden hoy que el gobierno ejerza su control en temas tales como seguridad social, atención médica, subsidios de desempleo, salarios y precios? ¿Puede el mismo gobierno evitar el fraude en programas públicos, sin recurrir, por ejemplo, a arbitrios tales como el de interceptar ilegalmente las líneas telefónicas? ¿Estamos formulando peticiones contradictorias?

4. Sin embargo, en las teorías políticas y filosóficas, así como en las personas, el éxito pone en evidencia fallas y defectos que el fracaso podría haber ocultado a la vista. La idea de que el pueblo no tiene necesidad de limitar su poder sobre sí mismo podría parecer axiomática cuando el gobierno popular era algo con lo que sólo se soñaba, o de cuya existencia en alguna época remota del pasado se sabía por lecturas. Tampoco fue la idea necesariamente perturbada por tales aberraciones temporarias como las de la Revolución Francesa, las peores de las cuales eran obra de unos pocos usurpadores y que, en todo caso, no correspondían al permanente funcionamiento de las instituciones populares, sino a un estallido repentino y convulsivo contra el despotismo monárquico y aristocrático. Con el tiempo, sin embargo, una república democrática vino a ocupar una vasta porción de la superficie de la tierra, y se hizo sentir como uno de los miembros más poderosos de la comunidad de las naciones; y el gobierno electo y responsable se hizo sujeto a observaciones y críticas dependientes de un importante hecho existente. Se percibía ahora que frases tales como "autogobierno" y "el poder del pueblo sobre sí mismo" no expresan el verdadero estado de la situación. El "pueblo" que ejerce el poder no siempre es el mismo pueblo sobre el cual se lo ejerce; y el "autogobierno" de que se habla no es el gobierno de cada uno por sí mismo, sino de cada uno por todo el resto. La voluntad del pueblo, por añadidura, prácticamente significa la voluntad de la *parte* más numerosa o más

activa del pueblo; la mayoría, o quienes logran hacerse aceptar como la mayoría: el pueblo, en consecuencia, *quizá* desee oprimir a una parte de su número; y se necesitan tantas precauciones contra esto, como contra cualquier otro abuso del poder. Por lo tanto, la limitación del poder del gobierno sobre los individuos no pierde importancia alguna cuando quienes detentan el poder deben responder con regularidad a la comunidad, o sea, al partido más fuerte dentro de ella. Esta visión de las cosas, que se recomienda a sí misma por igual a la inteligencia de los pensadores y a la inclinación de aquellas clases importantes de la sociedad europea para cuyos intereses reales o supuestos la democracia es adversa, no ha tenido dificultad para establecerse; y en las conjeturas políticas, "la tiranía de la mayoría" ahora por lo general se incluye entre los males contra los cuales la sociedad debe estar en guardia.

Párrafo 4: Mili sigue debatiendo IB. El concepto que introduce para explicar las nuevas circunstancias para el antiguo problema es el de la "tiranía de la mayoría". *¿En qué consiste la tiranía de la mayoría?*

(1) La opresión de la minoría o minorías por la mayoría.

(2) la opresión de las minorías por una minoría que es la "parte más activa del pueblo", o sea, una minoría activa que habla o pretende hablar en nombre del "pueblo".

¿Existe la tiranía de la mayoría? ¿Cuál es la situación de los negros en una sociedad preeminentemente blanca? ¿Cuál es la situación de los católicos en la Irlanda del Norte protestante? ¿Cuál es la situación de los judíos en un país musulmán como Irak, o viceversa? ¿Existen estas tiranías porque algunos grupos son más inmorales que otros, a porque hay mayorías? Mili tomó en préstamo la expresión "tiranía de la mayoría" de Alexis de Tocqueville (1805-1859), político liberal y escritor francés, quien la utilizó en su obra clásica *La democracia en América* (1835). El sentido original del término *democracia* en griego era gobierno de las masas.

5. Como otras tiranías, la tiranía de la mayoría primero inspiraba temor, y todavía lo inspira vulgarmente, en especial al operar a través de los actos de las autoridades públicas. Pero las personas reflexivas perciben que cuando la sociedad misma es la tiranía—la sociedad en un sentido colectivo, por sobre los individuos por separado que la componen—>

sus medios para tiranizar no se limitan a los actos que puedan hacerlo a manos de sus funcionarios políticos. La sociedad puede y debe ejecutar sus propios mandatos: y si emite mandatos erróneos en vez de los correctos, o mandato alguno en aquellos temas con los que no debería entrometerse, practica una tiranía social más formidable que muchos tipos de opresión política, ya que, aunque por lo general no se la sustenta por tales penalidades extremas, deja menos medios de escape, penetrando mucho más profundamente en los detalles de la existencia, y esclavizando al alma misma. Por consiguiente, la protección contra la tiranía del magistrado no basta: se requiere también protección contra la tiranía de la opinión y el sentir dominante; contra la tendencia de la sociedad a imponer, por otros medios que no sean las penalidades civiles, sus propias ideas y prácticas como reglas de conducta a quienes disienten con ellos; contrarrestar el desarrollo, y, de ser posible, impedir la formación de cualquier individualidad que no esté en armonía con sus propias modalidades, y obligar a todos los caracteres a modelarse según el modelo propio. Hay un límite a la legítima injerencia de la opinión colectiva en la independencia individual; y hallar este límite, y mantenerlo frente a toda intromisión, es tan indispensable para la buena condición de los asuntos humanos como la protección contra el despotismo político.

Párrafo 5: Mili sigue definiendo el problema. El real culpable no es el gobierno sino la sociedad. La "tiranía social" es "más formidable que muchos tipos de opresión política". ¿Por qué? ¿Puede usted pensar en algún problema social serio que haya sido recientemente resuelto por medios políticos?

Mili comienza a abordar la solución del problema formulando la cuestión (IA) con mayor claridad; adviértase la importancia de la "sociedad" por contraposición al gobierno en la formulación de Mili. "Hay un límite a la legítima injerencia de la opinión colectiva en la independencia individual; y hallar este límite, y mantenerlo frente a toda intromisión, es tan indispensable para la buena condición de los asuntos humanos como la protección contra el despotismo político".

6. Pero aunque es improbable que esta propuesta sea impugnada en términos generales, la cuestión práctica, dónde fijar los límites—como efectuar los adecuados ajustes entre la independencia individual y el

control social—es tema sobre el que prácticamente todo ha quedado por hacerse. Cuanto hace que la existencia sea valiosa para alguien, depende de la aplicación de restricciones a los actos de otras personas. Algunas reglas de conducta, por lo tanto, deben ser impuestas, por la ley en primer lugar, y por la opinión en muchas esferas que no son campo apto para el accionar de la ley. Cómo deben ser estas reglas, es la cuestión principal en los asuntos humanos; pero si exceptuamos unos pocos de los casos más evidentes, se trata de uno de aquéllos en que menos progresos se han hecho para resolverlo. No hay dos épocas, y difícilmente dos países, que hayan decidido por igual; y la decisión de una época o un país deja pasmado a otro. Sin embargo, el pueblo de cualquier época y país dados no sospechan ninguna dificultad en ello, como si fuese un tema sobre el cual la humanidad siempre hubiese estado de acuerdo. Las reglas imperantes entre ellos les parecen de por sí evidentes y justificadas por sí mismas. Esta ilusión universal es uno de los ejemplos de la mágica influencia de la costumbre, la cual no es sólo, como dice el proverbio, una segunda naturaleza, sino que continuamente se la confunde con la primera. El efecto de la costumbre, al impedir todo resquemor respetando las reglas de conducta que los seres humanos imponen unos a otros, es tanto más completo porque sobre el tema por lo general no se considera necesario dar razones, sea por una persona a otra, o por cada una a sí misma. La gente está acostumbrada a creer, y ha sido alentada en esa creencia por algunos que aspiran al carácter de filósofos, que su sentir, en temas de esta índole, es mejor que las razones, y considera a éstas innecesarias. El principio práctico que los guía en sus opiniones sobre la reglamentación de la conducta humana, es el sentir, en la mente de cada persona, de que a todo el mundo debiera exigírsele actuar del modo en que a él y sus simpatizantes les gustaría. Nadie, por cierto, reconoce para sí que su patrón de juicio es su propio gusto; pero una opinión sobre un aspecto de la conducta, sin el sustento de razones, sólo puede interpretarse como la preferencia de una persona; y si las razones, cuando se las da, meramente apelan a una similar preferencia sentida por otra gente, aun así sigue siendo el gusto de muchos en vez del de uno solo. Para un hombre común, empero, su propia preferencia, así sustentada, no sólo es razón perfectamente satisfactoria, sino por lo general la única que tiene para cualquiera de sus ideas de moralidad, gusto o propiedad, que no estén expresamente escritas en su credo religioso; y su principal guía aun en la interpretación de

esto. Las opiniones del hombre, en consecuencia, sobre lo que es digno de encomio o de acusación, se ven afectadas por todas las múltiples causas que influyen sobre sus deseos en referencia a la conducta de los demás, y que son tan numerosas como las que determinan sus deseos sobre cualquier otro tema. A veces, su razón; otras, sus prejuicios o supersticiones; a menudo sus pautas sociales, pero con no poca frecuencia antisociales, su envidia o celos, su arrogancia o desdén: aunque más comúnmente, sus deseos o temores por sí mismos, su propio interés, legítimo o ilegítimo. Dondequiera que haya una clase ascendente, una amplia proporción de la moral del país emana de sus intereses de clase, y sus sentimientos de superioridad de clase. La moral entre espartanos e ilotas, entre dueños de plantaciones y esclavos negros, entre príncipes y súbditos, entre nobles y plebeyos, entre hombres y mujeres, ha sido, por su mayor parte, creación de estos intereses y sentimientos de clase; y los sentimientos así generados, chocan a su vez con el sentir moral de los miembros de la clase ascendente, en sus relaciones unos con otros. Donde, por un lado, una clase, antes ascendente, ha perdido su ascendente, o éste es impopular, los sentimientos morales prevalentes suelen llevar la impronta de un impaciente disgusto por la superioridad. Otro vasto principio determinante de las reglas de conducta, tanta en el acto como en el comportamiento, que ha sido impuesto por la ley o la opinión, ha sido el servilismo de la humanidad hacia las supuestas preferencias o aversiones de sus amos temporales, o sus dioses. Este servilismo, aunque esencialmente egoísta, no es hipocresía; da lugar a sentimientos de odios perfectamente genuinos; hizo que los hombres quemaran a magos y herejes. Entre tantas influencias más viles, los intereses generales y obvios de la sociedad por supuesto han tenido su parte, bien grande, en la dirección de los sentimientos morales: menos, sin embargo, como resultado de la razón, y por su propia cuenta, que como consecuencia de las simpatías y antipatías que surgieron de ellos: y simpatías y antipatías que poco o nada tenían que ver con los intereses de la sociedad, se han hecho sentir en el establecimiento de morales con idéntica fuerza.

Párrafo 6: Antes de ofrecer su propia respuesta, Mili considera la respuesta que ya poseemos o con la que hemos operado. Estas (ÍÍD) incluyen:

- (a) costumbre
- (b) sentimientos personales
- (c) propio interés
- (d) prejuicio religioso

Adviértase la mención que hace Mili de las mujeres y de su posición secundaria respecto de los hombres en la mayoría de las sociedades. Hay en esto otro ejemplo de tiranía. Mili fue uno de los primeros paladines de la liberación femenina. Su obra *Sobre la sujeción de las mujeres* (escrita en 1861 y publicada en 1869) sigue siendo un clásico. La señora Harriet Taylor indudablemente influyó sobre él en el tema, tanto antes como después de su matrimonio. Las mujeres son ahora el cincuenta y cinco por ciento de la población norteamericana. ¿Con el tiempo la liberación femenina se convertirá en una suerte de tiranía?

7. Los gustos y rechazos de la sociedad, o de algún sector poderoso de ella, son, así, el principal elemento que prácticamente ha determinado las reglas establecidas para observación general, bajo las penalidades de la ley o la opinión. Y en general, quienes se han adelantado a la sociedad en pensamiento y en sentir, han dejado esta condición de las cosas intacta en principio, por más que hayan entrado en conflicto con algunos de sus detalles. Se han ocupado, más bien, de indagar qué cosas debieran provocar el agrado o el rechazo de la sociedad, antes que en cuestionar si sus gustos o rechazos debieran ser ley para los individuos. Preferirían esforzarse por modificar los sentimientos de la humanidad sobre los aspectos específicos en que ellos mismos eran herejes, antes que hacer causa común en defensa de la libertad, por lo general con herejes. El único caso en que se ha tomado el camino más elevado en principio, para ser mantenido con coherencia, sólo por alguno que otro individuo aquí y allá, es el de las creencias religiosas: un caso instructivo en muchos sentidos, no menos por constituir un caso muy llamativo de la falibilidad de lo que se denomina sentido moral: pues el *odium theologicum*, en un sincero fanático, es uno de los casos más inequívocos de sentimiento moral. Quienes primero quebraron el yugo de lo que daba en llamarse Iglesia Universal, estaban, en general, tan poco deseosos de permitir diferencias de opinión religiosa como la Iglesia misma. Pero cuando el calor del conflicto se diluyó, sin asignar una victoria total a ninguna de las partes, y cada iglesia o secta se redujo a limitar sus esperanzas

a retener posesión del terreno que ya ocupaba; las minorías, viendo que no tenían posibilidades de convertirse en mayorías, se vieron en la necesidad de apelar a quienes no podían convertir, para obtener su permiso para diferir. Es, por lo tanto, en este campo de batalla, casi exclusivamente, donde los derechos del individuo contra la sociedad han sido afirmados sobre amplias bases de principio, y abiertamente controvertida la pretensión de la sociedad a ejercer autoridad sobre los disidentes. Los grandes escritores a quienes el mundo debe toda libertad religiosa que posea, por lo general han afirmado la libertad de conciencia como derecho inalienable, y negado absolutamente que un ser humano deba responder a otros por sus creencias religiosas. Sin embargo, tan natural es la intolerancia para la humanidad, en todo aquello que realmente le importe, que la libertad religiosa rara vez ha sido puesta en práctica, salvo allí donde la indiferencia religiosa, que no gusta de ver su paz perturbada por riñas teológicas, ha añadido su peso a la balanza. En la mente de casi todas las personas religiosas, aun en los países más tolerantes, el deber de la tolerancia es admitido con tácitas reservas. Una persona tolerará el disenso en cuestiones del gobierno eclesiástico, pero no de dogma; otra puede tolerar a cualquiera, salvo a un papista o un unitario; otra, a todo aquel que cree en la religión revelada; unos pocos extienden su caridad un poco más allá, pero se detienen ante la creencia en un Dios y en un estado futuro. Allí donde el sentir de la mayoría es todavía genuino e intenso, poco ha abandonado de sus pretensiones de obediencia.

8. En Inglaterra, a raíz de las peculiares circunstancias de nuestra historia política, aunque el yugo de la opinión es quizá más pesado, el de la ley es más liviano que en la mayoría de los restantes países de Europa; y despierta considerable recelo al intervención directa del poder legislativo o ejecutivo en la conducta privada; no tanto por cualquier justa preocupación por la independencia del individuo, sino por el todavía arraigado hábito de considerar que el gobierno representa un interés opuesto al público. La mayoría no ha aprendido todavía a sentir el poder del gobierno como su propio poder, o como suyas las opiniones de aquél. Cuando así ocurra, la libertad individual probablemente estará tan expuesta a la injerencia del gobierno como ya lo está respecto de la opinión pública. Pero todavía existe un fuerte sentir en contra de cualquier intento de la ley por controlar a los individuos en aspectos en

que hasta ahora no están acostumbrados a que se los controle; y ello, sin discriminar mayormente si el tema entra o no dentro de la esfera legítima del control legal; en la medida en que el sentimiento, en general altamente saludable, suele estar mal encaminado con tanta frecuencia como bien dirigido en las instancias específicas de su aplicación. No hay, en realidad, un principio reconocido por el cual suela ponerse a prueba la propiedad o impropiedad de la injerencia gubernamental. La gente decide de acuerdo con sus preferencias personales. Algunos, siempre que ven que hay algún bien por hacer, o al que remediar, de buena gana instigarían al gobierno para emprender esa misión; mientras que otros prefieren soportar prácticamente cualquier medida de mal social antes que agregar sólo uno más a los departamentos de intereses humanos pasibles de ser controlados por el gobierno. Y los hombres se alinean de uno u otro lado en todo caso específico, según esta dirección general de sus sentimientos; o según el grado de interés que tienen en ese algo en particular que se propone que haga el gobierno, o según su creencia de lo que le gobierno hará o dejaría de hacer en el sentido de sus preferencias; pero muy raramente a raíz de alguna opinión que sostengan en forma coherente, acerca de qué cosas corresponde que haga el gobierno. Y me parece a mí que en consecuencia de esta ausencia de regla o principio, un lado, al presente, suele equivocarse tan a menudo como el otro; la injerencia del gobierno es, con casi idéntica frecuencia, tan inapropiadamente invocada como inapropiadamente condenada.

Párrafos 7 y 8 (IID): Mili tiene dos objeciones que hacer a respuestas previa. En primer lugar (párrafo 7), los reformistas, en el pasado, se han concentrado en reemplazar a los viejos dogmas por otros nuevos. En segundo término, ha habido (párrafo 8) una total "ausencia de regla o principio". O sea, que no ha habido una política coherente. ¿Puede usted pensar en casos en que la sociedad ha sido demasiado opresiva? ¿O casos en que ha sido en exceso permisiva? Si una sociedad puede ser ambas cosas a la vez, ¿cómo explicaría dicha posibilidad?

9. El objeto de este Ensayo es afirmar un principio muy simple, autorizado a gobernar totalmente los asuntos de la sociedad con el individuo por medio de la compulsión y el control, sean los medios utilizados por la fuerza física en forma de penalidades legales, o la coerción moral de la

opinión pública. Ese principio estriba en que el único fin por el cual se justifica que la humanidad, individual o colectivamente, interfiera en la libertad de acción de cualquiera de sus miembros, es la autoprotección. O sea, que el único propósito por el cual puede con todo derecho ejercerse poder sobre cualquier miembro de una comunidad civilizada contra su propia voluntad, está en impedir el daño que cause a los demás.

El propio bien, de ese individuo, sea físico o moral no es justificativo suficiente. No puede por derecho obligársele a hacer o tolerar algo porque será mejor para él, porque lo hará más feliz, o porque, en opinión de otros, hacerlo sería bueno o correcto. Son éstas buenas razones para recriminarlo, o razonar con él, o persuadirlo, o suplicarle, pero no para obligarlo, o hacer recaer sobre él algún mal en caso que actúe de otra manera. Para que se justifique, la conducta que se desea evitar en él tiene que estar dirigida a producir mal en un tercero. La única parte de la conducta de cada uno por la cual se hace responsable ante la sociedad, es la atinente a terceros. En la parte que concierne a uno mismo, la independencia o derecho son absolutos. Sobre sí mismo, sobre su propio cuerpo y mente, el individuo es soberano.

Párrafo 9: Mili da su respuesta (IIA): "El único fin por el cual se justifica que la humanidad... interfiera en la libertad de acción de cualquiera de sus miembros, es la autoprotección... (para) impedir el daño que cause a los demás". La esfera privada es definida por Mili como "el cuerpo y la mente". Mili específicamente excluye la posibilidad de interferir cuando está en juego "el propio bien, sea físico o moral" de la persona. Esto no significa que no podamos intervenir cuando el cuerpo de alguien pone en peligro a terceros. Quienes padecen enfermedades contagiosas no son libres de descuidar sus propios cuerpos.

Adviértase también que Mili no propugna la indiferencia hacia los demás en la esfera privada: "Son éstas buenas razones para recriminarlo, o razonar con él, o persuadirlo, o suplicarle, pero no para obligarlo, o hacer recaer sobre él algún mal en caso de que actúe de otra manera".

10. Quizás esté de más decir que esta doctrina se aplica solamente a los seres humanos en la madurez de sus facultades. No estamos hablando de niños o personas jóvenes, por debajo de los años que pueda fijar la ley como mayoría de edad. Quienes todavía están en situación de requerir el cuidado de los demás, deben estar protegidos contra sus propias

acciones así como contra el daño externo. Por la misma razón, podemos dejar fuera de consideración esos estadios retrógrados de la sociedad en que la raza misma puede considerarse en su infancia. Las tempranas dificultades en el campo al progreso espontáneo son tan grandes, que rara vez hay opción de medios para superarlas; y un gobernante lleno de espíritu de perfeccionamiento se ve justificado en el empleo de cualquier recurso que permita llegar a ese fin, tal vez de otro modo inalcanzable.

El despotismo es una forma legítima de gobierno en el trato con los bárbaros, siempre que la finalidad sea su propio mejoramiento, y los medios se justifiquen al permitir realmente llegar a ese fin. La libertad como principio no tiene aplicación a ningún estado de cosas anterior al momento en que la humanidad fue capaz de ser mejorada mediante el debate libre y en condiciones de igualdad. Hasta entonces, no les queda otra cosa que la implícita obediencia a un Akbar o un Carlomagno, si tiene la suerte de hallar uno. Pero en cuanto la humanidad ha obtenido la capacidad de ser guiada hacia su propio mejoramiento mediante la convicción o la persuasión (período alcanzado hace tiempo en todas las naciones por las cuales debemos interesarnos), la compulsión, sea en forma directa o mediante penas y penalidades por el no cumplimiento, ya no es admisible como medio de alcanzar el propio bien, y sólo se justifica por la seguridad de los demás.

Párrafo 10: Mili añade algunos requisitos para su respuesta (IIA). Su teoría sólo se aplica a *individuos racionales*. Estos individuos son definidos como los que poseen "la capacidad de ser orientados hacia su propio mejoramiento mediante el debate libre y en condiciones de igualdad". Según Mili esto excluye: (1) a los niños y (2) los estadios retrógrados de la sociedad. De ahí se desprende que "el despotismo es una forma legítima de gobierno en el trato con los bárbaros, siempre que la finalidad sea su propio mejoramiento, y los medios se justifiquen al permitir realmente llegar a ese fin".

Debe quedar en claro que Mili ve a ambos estados como algo temporario, de ningún modo permanente o inherente a ellos. Mili estaba muy preocupado con los problemas del colonialismo. El y su padre, a raíz de su empleo en la East India Company, tenían vasta experiencia en la administración de la India. Para ver las opiniones de J.S. Mili sobre el tema puede consultarse su *Considerations on Representative Government* (1861), capítulo XVIII. Allí Mili desbarata la interpretación económica

de los imperios, señala que en "la comunidad del sujeto también hay opresores y oprimidos", y sostiene que nadie sabe todavía, en realidad, cómo establecer un despotismo benévolo y temporario. Quienes se interesan por introducir la democracia en otros países bien harían en considerar esta dificultad.

11. Es apropiado aclarar que dejo de lado toda ventaja que podría obtener mi postulado a partir de la idea de bien abstracto, como algo independiente de la utilidad. Yo considero a la utilidad como apelación última en todas las cuestiones éticas; pero debe ser utilidad en el sentido más amplio, basada en los intereses permanentes del hombre como ser que progresa. Esos intereses, sostengo, autorizan la sujeción de la espontaneidad individual al control externo, sólo respecto de aquellas acciones de cada uno que atañen al interés de otras personas. Si alguien comete un acto dañino para otros, hay un argumento *prima facie* para castigarlo, por la ley o, allí donde las penalidades legales no pueden aplicarse en forma segura, por la desaprobación general. Existen también muchos actos positivos para el beneficio de los demás, que con derecho puede ser obligado a ejecutar; tales como prestar testimonio en tribunales; hacer su justa parte en la defensa común, o en cualquier otra tarea conjunta necesaria a los intereses de la sociedad de cuya protección goza; y realizar cierto actos de beneficencia individual, tales como salvar la vida de uno de sus congéneres, o intervenir a los efectos de proteger a los indefensos contra el maltrato; cosas que, siempre que evidentemente es deber del hombre hacer, pueden llevarlo a ser justamente incriminado ante la sociedad por dejar de hacerlas. Una persona puede hacer mal a otras no sólo por sus acciones sino por su inacción, y en cada caso es justamente responsable ante ellos por el daño causado. El último caso, cierto, exige un ejercicio mucho más cauteloso de la compulsión que el primero. Hacer que alguien sea incriminado por causar daño a otros es la regla; incriminarlo por no impedir ese daño es, en términos comparativos, la excepción. Sin embargo, hay muchos casos lo suficientemente claros y graves como para justificar esa excepción. En todas las cosas atinentes a las relaciones externas del individuo, él es *de jure* responsable ante aquéllos cuyos intereses estén en juego y, de ser necesario, ante la sociedad que los protege. A menudo hay buenas razones para no hacérselo responsable; pero estas razones deben surgir de las circunstancias especiales del caso: sea porque se

da un caso en que es probable que actúe mejor si se lo deja librado a su propia discreción, que si es controlado por alguno de los medios al alcance de la sociedad para hacerlo; o porque el intento de ejercer control provocaría otros daños, mayores que los que evitaría. Cuando razones como éstas impiden responsabilizar a alguien por la fuerza, la conciencia del agente mismo debería ocupar el sillón vacante del juez, y proteger los intereses de los demás que no tienen protección externa; juzgándose a sí mismo con tanta mayor rigidez, porque el caso no admite que sea pasible de someterse al juicio de sus congéneres.

Párrafo 11: Mili vuelve ahora a la defensa de su respuesta (IIB). En primer lugar, Mili se abstiene de apelar a los "derechos". ¿Por qué? Para empezar, puesto que hay tantos derechos, muchos de los cuales entran en conflicto en casos específicos, se nos dejaría sin un principio rector en casos de conflicto. En segundo término, la teoría de los derechos presupone una clara concepción de una naturaleza humana fija e invariable. Contra esto, Mili sostiene la idea del hombre como "ser que progresa". Esto quedará más en claro en otros capítulos del ensayo, pero Mili no cree en una naturaleza humana fija. Su perspectiva es evolucionista (el hombre crece), pero no teleológica; o sea, que no crecemos en una dirección predeterminada.

Volvamos al primer argumento, el de que los derechos son inadecuados. Mili sugiere que necesitamos un sistema en el que haya un principio último al que pueda apelarse en caso de conflicto. Propone hallarlo en el principio de la *utilidad*. Mili es conocido como utilitario, y escribió una famosa obra sobre el tema, titulada *Utilitarianism* (1863). No podemos entrar aquí a analizar esa compleja obra, mas baste señalar que Mili defendía el principio de utilidad porque podía resolver disputas en las que otros principios de nivel inferior seguían en conflicto. El ejemplo que da en *Sobre la libertad* acerca de la aplicación de su respuesta cubre dos aspectos. Primero nos preguntamos: "¿Un acto es nocivo para los demás?" Y luego: "¿Impedir este acto nocivo provocaría otros males, mayores de los que impediría?". Recuérdese el caso del Prohibicionismo.

12. Pero hay una esfera de acción en la cual la sociedad, a diferencia del individuo, sólo tiene un interés indirecto, si es que lo tiene: abarca toda esa parte de la vida y conducta de una persona que sólo afecta a sí misma

o, de afectar también a otros, sólo con su consentimiento y participación libre, voluntaria y sin engaños. Cuando digo sólo a sí misma, quiero decir de manera directa, y en primera instancia: porque todo lo que afecta a la persona misma, puede afectar a *otros* por su intermedio; y la objeción que puede fundarse en esta contingencia, recibirá consideración en la secuela. Es ésta, entonces, la apropiada esfera de la libertad humana. Comprende, primero, el dominio interno de la conciencia; exige libertad de conciencia, en el sentido más amplio; libertad de pensamiento y sentimiento; absoluta libertad de opinión y sentir en todos los demás, prácticos o especulativos, científicos, morales o teológicos. La libertad de expresar y publicar opiniones podría creerse encuadrada bajo un diferente principio, puesto que corresponde a esa parte de la conducta de un individuo que concierne a otras personas; pero, siendo casi de tanta importancia como la libertad de pensamiento misma, y basándose en gran medida en las mismas razones, es prácticamente inseparable de ella. Segundo, el principio requiere libertad de gustos y aficiones; para estructurar el plan de vida que se adecúe a nuestro propio carácter; para hacer lo que nos plazca, sujeto a las consecuencias que ello tenga; sin impedimento de nuestros congéneres, en la medida en que lo que hacemos no los perjudica, aun cuando puedan pensar que nuestra conducta es tonta, perversa o equivocada. Tercero, a partir de esta libertad de cada individuo, sigue la libertad, dentro de los mismos límites, de asociación entre los individuos; libertad para unirse, para cualquier fin que no implique perjuicio para los demás; se supone que las personas así asociadas son mayores de edad, y no han sido obligadas o engañadas.

Párrafo 12: En este párrafo Mili hace dos cosas. Primero, sigue aclarando lo que implica su respuesta; segundo, considera objeciones a su teoría.

La esfera de privacidad ya ha sido establecida en el párrafo 9 como la mente y el cuerpo. Esto significa, específicamente: (1) libertad de pensamiento y expresión (elaborada ulteriormente en el capítulo dos); (2) libertad para escoger el propio estilo de vida (elaborada ulteriormente en el capítulo tres); y (3) libertad para "asociarse entre individuos" para hacer otro tanto con el requisito de que no implique "perjuicio para los demás".

El lector advertirá con qué cuidado el primer capítulo de Mili prepara

la escena para sus posteriores capítulos. Aparentemente, siempre se preguntaba a sí mismo cómo respondería el lector a lo que acaba de decir. Debe de haber trabajado con un esquema, y haberse preguntado siempre a sí mismo: "¿Por qué escribir esto en lugar de lo otro; por qué ubicar este párrafo aquí y no allá?"

Llegamos ahora a IID. ¿Qué objeción contra su teoría considera Mili? Considera algo que se ha convertido en respuesta clásica: *¿Existe una acción que sólo concierna al individuo?* De entrada admite que "todo lo que afecta a la persona misma, puede afectar a otros por su intermedio". Su respuesta está en postergar la respuesta directa a esta objeción. La retoma dándole amplia consideración en el capítulo cuatro. Véase el siguiente párrafo:

13. Ninguna sociedad en la que, en términos generales, no se respetan estas libertades, es libre, sea cual fuere su forma de gobierno; y ninguna es totalmente libre si no existen de manera absoluta e indisputada.

La única libertad que merece su nombre, es la de perseguir nuestro propio bien a nuestra propia manera, mientras no intentemos privar a otros del suyo, o impedir sus esfuerzos por alcanzarlo. Cada uno es el apropiado custodio de su propia salud, sea física, o mental y espiritual.

La humanidad tiene más que ganar permitiendo que cada uno viva como bien le parezca, que obligando a cada uno a vivir como le parezca bien al resto.

Párrafo 13: En este párrafo Mili sí indica cuál ha de ser su respuesta final y, al hacerlo, revela más claramente los hechos y supuestos de que parte (IIC). Dice: "La humanidad tiene más que ganar permitiendo que cada uno viva como bien le parezca, que obligando a cada uno a vivir como le parezca bien al resto". No va más allá por el momento, pero en el capítulo tres procura demostrar, mediante *ejemplos de hechos históricos*, que las sociedades siempre han avanzado porque algunos individuos tenían suficiente valentía como para ser diferentes.

El *supuesto* que hay por detrás de este argumento, como puede verse en el párrafo 11, es que el hombre no tiene una naturaleza fija. Siempre habrá nuevas condiciones que enfrentar, que requieran nuevas respuestas, y mientras la especie sea libre de desarrollar alternativas es probable que sobreviva. Presuponer que el hombre tiene una naturaleza fija, o que no tendrán que enfrentarse condiciones nuevas, supone un

conocimiento infalible de parte de los opositores de Mili. Este demolerá el supuesto de infalibilidad en el capítulo dos.

14. Aunque esta doctrina dista de ser nueva, y, para algunas personas, puede tener cierto aire de verdad consabida, no hay doctrina que en forma más directa se oponga a la tendencia general de la opinión y la práctica existente. La sociedad ha invertido tantos esfuerzos en el intento (según sus luces) de obligar a la gente a adecuarse a sus ideas de excelencia personal, como de excelencia social. Las antiguas asociaciones de naciones se creían con derecho a practicar, y los antiguos filósofos aceptaban la reglamentación de cada parte de la conducta privada por la autoridad pública, sobre la base de que el Estado tenía profundo interés en toda la disciplina corporal y física de cada uno de sus conciudadanos; modo de pensar que puede haber sido admisible en pequeñas repúblicas rodeadas de poderosos enemigos, en peligro constante de ser víctimas del ataque externo o la conmoción interna, y para las cuales hasta un breve intervalo de aflojamiento del poder y de autogobierno podrían tan fácilmente ser fatal, que no podían darse el lujo de aguardar los permanentes efectos saludables de la libertad. En el mundo moderno, el mayor tamaño de las comunidades políticas, y, sobre todo, la separación entre autoridad espiritual y temporal (que colocaba la dirección de la conciencia de los hombres en manos distintas a las que controlaban sus asuntos de este mundo) impedía tan grande injerencia de la ley en los detalles de la existencia privada; pero las máquinas de la represión moral han sido aplicadas con más fuerza contra toda divergencia respecto de la opinión reinante en asuntos privados que aun en los sociales; la religión, el más poderoso de los elementos que participa de la formulación del sentimiento moral, casi siempre ha sido regida por la ambición de una jerarquía, que busca ejercer control sobre cada departamento de la conducta humana, o por el espíritu del Puritanismo. Y algunos de estos modernos reformistas que se han colocado en la más fuerte oposición a las religiones del pasado, ahora están detrás de iglesias o sectas en su afirmación del derecho al dominio espiritual: M. Comte, en particular, cuyo sistema social, tal como se desarrolla en su *Traite de Politique Positive*, aspira a establecer (aunque más aplicando la moral que la ley) un despotismo de la sociedad sobre el individuo, que supera cuanto haya sido contemplado en el ideal político del más rígido disciplinario entre los antiguos filósofos.

Párrafo 14: En este párrafo Mili considera la objeción (IID) que sería planteada por quienes formularían el problema de manera diferente (IIA) y (IID). Hay quienes argumentarán que "el Estado" tiene "profundo interés en toda la disciplina corporal y física de cada uno de sus ciudadanos". Mili piensa en el individuo, en relación con la sociedad, del modo en que una persona puede o no ser miembro de un club. Presumiblemente, los individuos pueden elegir y ser elegidos. Sus oponentes tienen una concepción *orgánica* del individuo y la sociedad. O sea, que argumentan que un individuo es como una parte del cuerpo, una extremidad, por ejemplo, y no puede sobrevivir o tener una identidad separada de su función social. El lector debe decidir cuál de estas alternativas es más plausible.

Mili atribuye los puntos de vista de sus oponentes a las condiciones inseguras de la vida en la antigüedad, las que ya no existen para él. ¿Es ésta una explicación correcta de por qué otros sostienen una visión orgánica (IIIB)? Mili cita como ejemplo al pensador francés Comte (ID). Otros ejemplos no mencionados serían Marx, Hegel y, en Inglaterra, T. H. Green.

15. Fuera de los peculiares credos de los pensadores individuales, se da también, en todo el mundo, una creciente inclinación a extender indebidamente los poderes de la sociedad sobre el individuo, tanto por la fuerza de la opinión como aun de la legislación: y como la tendencia de todos los cambios que tienen lugar en el mundo apunta a reforzar a la sociedad, y disminuir el poder del individuo, esta intromisión no es uno de los males que tienden espontáneamente a desaparecer sino, por el contrario, a hacerse cada vez más formidable. La disposición de la humanidad, sea en tanto gobernantes o conciudadanos, a imponer sus propias opiniones e inclinaciones como regla de conducta para los demás, es tan enérgicamente apoyada por algunos de los mejores y algunos de los peores sentimientos atinentes a la especie humana, que rara vez se la pone a coto, como no sea por la falta de poder; y como el poder no declina, sino que crece, a menos que pueda erigirse una poderosa barrera de convicción moral contra ese daño, cabe esperar, en las actuales circunstancias imperantes en el mundo, que vaya en aumento.

Párrafo 15: Mili repite que el problema es importante para su propia época. ¿Lo es para la nuestra?

16. Será conveniente para nuestro argumento, si, en vez de adentrarnos de una vez en la tesis general, nos circunscribimos en primera instancia a una simple ramificación de la misma, en la cual el principio aquí establecido, si no plenamente, es al menos, hasta cierto punto, reconocido por las actuales opiniones. Esta ramificación es la Libertad de Pensamiento: de la cual es imposible separar la cognada libertad de expresión verbal y escrita. Aunque estas libertades, en grado considerable, forman parte de la moral política de todos los países que profesan gozar de tolerancia religiosa e instituciones libres, las bases, tanto filosóficas como prácticas, en que descansan tal vez no sean tan familiares al pensamiento general, ni tan cabalmente apreciadas por tantos, aun entre los conductores de opinión, como podría esperarse. Estas bases, entendidas rígidamente, se aplican mucho más que a una sola división del tema, y la plena consideración al resto. Aquellos para quienes nada que yo esté por decir será nuevo por lo tanto pueden, espero, dícularme, si sobre un tema que durante tres siglos ha sido tan a menudo discutido, aventuro ahora una discusión más.

Párrafo 16: Mili concluye su capítulo indicando qué hará en el siguiente. Sostiene que retomará el tema de la censura y lo esgrimirá como ejemplo; si usted está de acuerdo con lo que él dice sobre la censura, entonces cree que estará de acuerdo con su argumentación en su totalidad. "Estas bases, entendidas correctamente, son de aplicación mucho más vasta".

EJERCICIOS

EJERCICIO 1

Identifique la falacia o dificultades potenciales en cada una de las siguientes afirmaciones. A veces es posible más de una respuesta.

1. ¡Beba Schaeffer! Es la cerveza que más se vende en Nueva York.
2. Según el Acta del Congreso de EE.UU. del 6 de junio, el señor S. es un comunista.
3. Como en el universo todo tiene un comienzo, el universo como un todo debe tener un comienzo.
4. Claro que Jiménez está en favor de construir más hospitales. ¿Es un contratista de obras, no?
5. Claro que el senador J. está en favor de aumentar los gastos de defensa: la economía de su Estado depende de ello.
6. No soy incoherente, soy pragmático.
7. Los Estados Unidos no deberían verse nunca implicados en conflictos con países donde se habla el francés. ¡Miren lo que ocurrió en Vietnam, en el Líbano, en Haití!
8. Me niego a que me tomen la prueba poligráfica porque la sugerencia misma de someterme a esa prueba es un ataque a mi integridad.
9. ¿Cómo puede atacar el programa *Head-Start*? Ha sido exitoso para crear fuentes de trabajo y estimular la economía.
10. Tenemos que hacer un pacto con el alcalde D. Hasta John Kennedy hizo un pacto con él.
11. El FX17 tiene que ser un avión de combate superior al FX 16.
12. Dios ayuda a quienes se ayudan.
13. Todo es relativo.
14. Nuestro programa ha sido un éxito. Pregunten a quienes participaron.
15. ¿Ha dejado de pegarle a su esposa?
16. El jurado nunca le creerá a alguien que perdió tres casos.

17. Hágale una oferta que no pueda rechazar.
18. Todo el mundo es producto de su ambiente; así que realmente no podemos culpar a los delincuentes. Los verdaderos culpables son los miembros del sistema que crearon el ambiente.
19. Nuestro país nunca debería verse implicado en ninguna guerra, porque todas las guerras ofrecen demasiadas oportunidades para la conducta criminal e inmoral de parte de las propias tropas.
20. No estableceremos cupos, estamos contra los cupos. Simplemente, estamos fijando metas que creemos pueden ser alcanzadas mediante un esfuerzo de buena fe dentro de los tiempos asignados. Naturalmente que la mejor manera de demostrar su buena fe es alcanzar la meta.
21. Esto es recesión, no depresión.
22. Las pruebas de CI no son confiables: no miden la inteligencia, sino sólo la capacidad para comprender y manejar símbolos. Además, nadie sabe qué es, realmente, la inteligencia.
23. Nuestra sociedad presenta dos problemas centrales: primero, muy poca gente obtiene lo justo; segundo, nuestra sociedad es demasiado materialista.
24. Los esquimales no son bajos. Conozco a uno que mide dos metros.
25. Las mujeres ganan menos que los hombres; así que su esposa ha de ganar menos que usted.
26. Tradicionalmente se ha discriminado contra las mujeres. Es hora de que los hombres prueben su propia medicina.
27. Algunos han acusado a mi gobierno de fracaso. Pero yo lo veo como una copa llena a medias, no vacía a medias.
28. Fiscal: "Sé que los especialistas llamados por el acusado sostienen que de ninguna manera podría ser el padre del niño de mi denta, pero se sabe que a veces los especialistas se equivocan. Además, merece ser castigado por tener relaciones sexuales fuera del matrimonio".
29. En vez de optar entre el grado de excelencia y los cupos, lleguemos a una avenencia: a cada grupo se le asignará un cupo, pero dentro de cada grupo habrá competencia en base a la excelencia.

EJERCICIO 2: FALACIAS INDUCTIVAS

1. Sin apoyo público no puedo tener éxito.
2. La guerra de Vietnam es responsable de que todos esos jóvenes que prestaban servicio se convirtieran en drogadictos.
3. Si no me sabotean mis enemigos, mi plan tendrá éxito.
4. Me opongo a la educación universitaria paga. Sin educación gratuita, yo nunca podría haber llegado a ser intendente de esta ciudad.
5. Los miembros de grupos minoritarios acusan tendencias delictivas. ¿Se fijó cuántos están en la cárcel?
6. Se dice que desde que se incorporó el programa especial en astrología, las notas han subido mucho. No es así. Las notas en los departamentos de historia y psicología, por ejemplo, han seguido siendo las mismas durante todo el período.

EJERCICIO 3: SILOGISMOS

1. Todos los silogismos invalidados violan una de tres reglas, y este silogismo es válido. En consecuencia, este silogismo no viola una de tres reglas.
2. Donde hay protestas, hay injusticia. No hay injusticia en ese país, porque no se oyen protestas allí.
3. Ningún humanista es creyente. De ahí que los humanistas no queden ser hombres morales, porque los creyentes no son inmorales.

RESPUESTAS AL EJERCICIO 1

1. *Ad populum.*
2. Apelación errónea a la autoridad. Las Actas del Congreso de EE.UU. contienen todas las declaraciones efectuadas por los congresales, sean corroboradas o no.
3. Composición.
4. *Ad hominem.*
5. *Ad hominem.*

6. Apelando a una verdad superior.
7. Generalización apresurada.
8. *Ad hominem*. Abandone la discusión.
9. Desviando la atención: haciendo un llamamiento a la perfección; nada más que objeciones; apelando al propio interés, etc.
10. Apelando al precedente.
11. Números más altos.
12. Argumento circular.
13. Incoherencia.
14. Apelando al propio interés.
15. Pregunta capciosa.
16. *Ad hominem*.
17. Apelando a la fuerza (*ad baculum*).
18. Incoherencia.
19. Desviando la atención; apelando a la compasión.
20. Equívoco; pensamiento creativo.
21. Equívoco.
22. Equívoco; incoherencia.
23. Incoherencia.
24. Composición.
25. División.
26. Dos entuertos hacen un derecho.
27. Analogía figurativa; desviando la atención.
28. Ataque a la experiencia; desviando la atención.
29. Dorado término medio.

RESPUESTAS AL EJERCICIO 2

1. Afirmando la consecuencia.
Si no tengo apoyo público, fracasaré. Fracasaré.
2. *Post hoc* o violación de los Métodos de Mili.
3. Afirmando la consecuencia.
4. *Post hoc* (dos veces por lo menos).
5. Variación concomitante.
6. Estadísticas que inducen a error.

RESPUESTAS AL EJERCICIO 3

1. Todo silogismo que no viole una de las tres reglas es un silogismo válido.

Este silogismo es un silogismo válido.

Por lo tanto, este silogismo no viola una de las tres reglas. *Invalidado* (término medio no distribuido).

2. *Invalidado* (término distribuido en la conclusión pero no en la premisa central).
3. *Invalidado* (dos premisas negativas).

Es importante que una argumentación pueda verse como una serie de aseveraciones entrelazadas o interrelacionadas. Importa, también el hecho de que los lectores posean esa cualidad tan difusa que reside en la capacidad de poder criticar nuestros propios argumentos. Al respecto, sugeriría lo siguiente: elija un tema polémico y de actualidad: la legalización de la marihuana o del aborto, la "selectividad" respecto de la explosión poblacional y la alimentación mundial, etc. Elabore un argumento en favor o en contra de una de estas posturas. Luego, formule usted mismo las posibles objeciones. Finalmente, refútelas. En una palabra, siga el esquema que se ha esbozado en este libro: presentación del argumento, ataque, defensa. Debe asimismo prestar consideración a los recursos no verbales que podrían emplearse.

Mi experiencia con este tipo de tareas, cuando se las asigna a estudiantes, me dice que muchos distan de cumplir acabadamente la labor de atacar sus propio argumentos: era de prever. A fines de superar esta dificultad, he delineado una serie de técnicas. Una posibilidad es hacer una encuesta al *comienzo* del semestre, sobre temas polémicos y de actualidad: a cada estudiante se le pide su opinión sobre un tema como mínimo. Luego, cuando asigno el proyecto de elaborar un argumentación completa, le pido a cada estudiante que defienda el punto de vista contrario: o sea que, inicialmente, debe presentar argumentos en favor de la postura con la que no está de acuerdo. Como las dos terceras partes de las tareas consisten en presentar y defender esa postura contra sus propias objeciones favoritas, esta técnica resulta muy eficaz. Una segunda posibilidad reside en dar a elaborar temas por pares: una persona presenta un argumento y luego lo defiende contra objeciones planteadas por otra, personalmente comprometida con el punto de vista opuesto.

La primera sugerencia podría convertirse en proyecto a desarrollar por el estudiante a lo largo del semestre. Esto puede efectuarse fuera de la clase, y debe alentarse al estudiante para que recoja todo el material de

afuera que le sea posible. Como proyecto para ese período de clases, le permitirá al estudiante incorporar todos los temas y técnicas elaboradas en el curso del semestre.

A lo largo de este libro he sostenido que buena parte de la lógica informal entraña argumentos formalmente válidos, pero que contienen una o más premisas que no serán aceptadas como ciertas. O sea, que gran parte de la lógica informal se aplica a argumentaciones poco sólidas. Hay dos maneras de transmitir este conocimiento. En primer lugar, como he indicado en el capítulo VI, la mayoría de las falacias informales, por no decir todas, pueden ser reconstruidas como argumentos poco sólidos. Consideremos la denominada falacia de afirmar una disyuntiva:

O se para la inflación, o habrá depresión.

El presidente parará la inflación.

Por lo tanto, no habrá depresión.

Para la mayoría de la gente resulta evidente que puede haber otras causas que lleven a la depresión, además de la inflación; de modo que no necesariamente se desprende que el parar la inflación por *cualquier* medio impedirá la depresión. Esto puede representarse aduciendo que el afirmar una disyuntiva—en que se plantea una u otra alternativa, seguidas de la afirmación de una de ellas—no resulta aceptable. Como otra posibilidad, puede reconstruirse el argumento de modo que sea un silogismo formalmente válido, pero en el que una de las premisas es evidentemente falsa. Este último método, a mi entender, permite que las argumentaciones suenen más sensibles. Por ejemplo:

Todos los casos de depresión económica son causados por la inflación.

Esta es una época en que no habrá inflación.

Por lo tanto, ésta es una época en que no habrá depresión.

Sin negar las consecuencias de la inflación, creo que mediante esta forma de reconstrucción quedará en claro que la primera premisa es inaceptable. Este tipo de reconstrucción agrega el beneficio de poder demostrar su buena voluntad hacia su oponente: literalmente le está concediendo el beneficio de la duda al tratar de hacer que su

argumento sea formalmente válido, pero a la vez expone su premisa o premisas débiles. Sugiero que todos los ejemplos de falacias informales tradicionales, como composición, división, etc., se asignen a los estudiantes o sean retomados por los lectores y reconstruidos de manera simple.

Libros, diarios—especialmente editoriales—, periódicos estudiantiles, revistas y aun programas de televisión son fuentes inagotables de potenciales argumentos a ser reconstruidos. Creo que es mucho más conveniente elegir temas de actualidad e interés público que proveer ejemplos artificiales. No obstante, expondré a continuación algunos argumentos en forma de afirmaciones condensadas, con la sugerencia de que los lectores los reconstruyan a fin de dejar expuestas las premisas:

(1) Las mujeres componen el 52 por ciento de la población. Sin embargo, las mujeres sólo suman el 36 por ciento del alumnado en las universidades. Por lo tanto, existe discriminación contra las mujeres.

(2) Los judíos componen el dos por ciento de la población total. La facultad de Medicina local tienen cupos que sólo permiten un cinco por ciento de judíos en cada clase. Como nuestro cupo excede el porcentaje nacional, no estamos discriminando contra los judíos.

(3) Tres personas discuten soluciones para el problema de la pobreza. X argumenta que la pobreza ya no existirá cuando cada persona tenga ingresos que excedan los 10.000 dólares anuales. Y argumenta que la pobreza ya no existirá cuando todo el mundo tenga los mismos ingresos. Z argumenta que la pobreza ya no existirá cuando la gente no se sienta pobre, independientemente de cuáles sean sus ingresos. Reconstruya las diferentes premisas básicas a partir de las cuales cada participante inicia su argumentación.