

10

Derecho & Argumentación

Stephen Toulmin
Richard Rieke
Allan Janik

Una introducción
al razonamiento



Stephen Toulmin
Richard Rieke - Allan Janik

Una introducción al razonamiento

Traducción
José Gascón

PALESTRA EDITORES
Lima - 2018

Derecho & Argumentación

Consejo Editorial

Manuel Atienza Rodríguez

Susan Haack

Michele Taruffo

Luis Vega Reñón

Editor

Pedro P. Grández Castro

Una introducción al razonamiento

STEPHEN TOULMIN | RICHARD RIEKE | ALLAN JANIK

Palestra Editores: Primera edición, enero 2018

Traducción de la obra original: *AN INTRODUCTION TO REASONING*. Macmillan Publishing Co., Inc., segunda edición, Nueva York, 1984.

© STEPHEN TOULMIN | RICHARD RIEKE | ALLAN JANIK

© 2017: PALESTRA EDITORES S.A.C.

Plaza de la Bandera 125 - Pueblo Libre

Telf. (511) 6378902 | 6378903

palestra@palestraeditores.com | www.palestraeditores.com

© De la traducción: HUBERT MARRAUD

Impresión y encuadernación:

Grández Gráficos SAC

Mz. E Lote 15, Urb. Santa Rosa - Los olivos

Enero, 2018

Diagramación:

Gabriela Zabarburú Gamarra

HECHO EL DEPÓSITO LEGAL EN LA BIBLIOTECA NACIONAL DEL PERÚ N.º

ISBN:

Tiraje: 1000 ejemplares

Impreso en el Perú | Printed in Peru

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. QUEDA PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE ESTA OBRA, BAJO NINGUNA FORMA O MEDIO, ELECTRÓNICO O IMPRESO, INCLUYENDO FOTOCOPIADO, GRABADO O ALMACENADO EN ALGÚN SISTEMA INFORMÁTICO, SIN EL CONSENTIMIENTO POR ESCRITO DE LOS TITULARES DEL COPYRIGHT.

Contenido

INTRODUCCIÓN DEL TRADUCTOR	15
<i>José Gascón</i>	
PREFACIO	23

Parte I INTRODUCCIÓN GENERAL

Capítulo 1

EL RAZONAMIENTO Y SUS OBJETIVOS.....	
--------------------------------------	--

• Los varios usos del lenguajeW	29
¿Cuándo un argumento no es un argumento?.....	30
Aseveraciones y descubrimientos	32
• El razonamiento varía según la situación	33
• El razonamiento como transacción crítica.....	36
• La estructura de los argumentos	39
• Algunas definiciones	41
• Los foros de argumentación	44
Diferencias de materia y diferencias de razonamiento	46
• Conclusión	47
Una fábula	48
Ejercicios	50

Parte II
PRIMER NIVEL DE ANÁLISIS: LA SOLIDEZ
DE LOS ARGUMENTOS

Capítulo 2

INTRODUCCIÓN

- Los elementos de todo argumento 55
- Un primer argumento de muestra 58

Capítulo 3

ASEVERACIONES Y DESCUBRIMIENTOS

- La naturaleza de las aseveraciones 60
- Aseveraciones que son ambiguas o confusas..... 62
- Ejercicios 64

Capítulo 4

BASES.....

- Hechos como base común 71
- Un primer patrón de análisis..... 73
- La variedad de bases..... 75

Capítulo 5

GARANTÍAS Y REGLAS.....

- La naturaleza de las garantías..... 80
- Tipos de garantías 81
- Las garantías como procedimientos generales 82
- Las garantías como autorizaciones..... 83
- Extendiendo el patrón de análisis..... 84
- Algunas garantías típicas..... 85
- En ciencia e ingeniería 86
- En derecho y ética 87
- El ámbito de las garantías 89
- En medicina 90
- En estética y psicología 92
- Resumen 95
- Ejercicios 95

Capítulo 6

RESPALDO	
• La naturaleza del respaldo	102
• Algunas muestras de respaldos.....	104
• La generalidad de las teorías	108
Elegir entre garantías.....	109
• Los varios tipos de respaldos	111
• Respaldo y experiencia	112
Ejercicios.....	113

Capítulo 7

CADENAS DE ARGUMENTOS	
• Argumentos en solitario y lluvias de ideas.....	120
• Un ejemplo.....	121

Parte III**SEGUNDO NIVEL DE ANÁLISIS:
LA FUERZA DE LOS ARGUMENTOS***Capítulo 8*

INTRODUCCIÓN	
• Un ejemplo.....	132

Capítulo 9

ASEVERACIONES CALIFICADAS Y DESCUBRIMIENTOS TENTATIVOS.....	
• La naturaleza de los calificadores	136
• Los usos de los calificadores.....	138
En derecho	138
En ciencia	140
Y en la vida cotidiana	141
Ejercicios.....	142

Capítulo 10

SALVEDADES Y EXCEPCIONES	
• Cómo distinguir lo normal de lo excepcional.....	154

- Las presuposiciones básicas de los argumentos cotidianos 156
- Ejercicios 158

Capítulo 11

PRESUNCIONES E INCERTIDUMBRES.....

- Bases para dudar y ocasiones para la argumentación 161
- Carga de la prueba y consideraciones de políticas 164
- La necesidad de presunciones iniciales 167
- Incertidumbres y bretes 170
- Ejercicios 172

Capítulo 12

PERTINENCIA Y CONTEXTOS DE ARGUMENTACIÓN.....

- La fuerza de los argumentos 176
- La interdependencia de los elementos 178
- Pertinencia y conocimiento experto 180
- Sentido común 181
- Ejercicios 185
- Por qué la propuesta es desacertada 185
- Por qué la propuesta es injusta 186
- Por qué la propuesta es inconstitucional 187

Capítulo 13

RESUMEN Y CONCLUSIONES.....

- Algunos ejemplos finales 190
- Los argumentos formales y su estructura 193

Parte IV

FALACIAS: CÓMO FALLAN LOS ARGUMENTOS

Capítulo 14

INTRODUCCIÓN

- Cinco tipos de falacias 202

Capítulo 15

AUSENCIA DE BASES

- Petición de principio 205

Capítulo 16

FALACIAS QUE RESULTAN DE BASES IRRELEVANTES.....

- Elusión de la cuestión 212
- Apelación a la autoridad 216
- El argumento contra la persona 218
- El argumento desde la ignorancia 220
- La apelación a la opinión popular 221
- La apelación a la compasión 223
- La apelación a la fuerza 224

Capítulo 17

FALACIAS QUE RESULTAN DE BASES DEFICIENTES

- Accidente 231

Capítulo 18

FALACIAS DE ASUNCIÓNES INJUSTIFICADAS

- Pregunta compleja 235
- Falsa causa 233
- Falsa analogía 237
- Envenenamiento del pozo 240
- Una nota sobre el sentido común 245

Capítulo 19

FALACIAS QUE RESULTAN DE AMBIGÜEDADES

- Equivocidad 248
- Anfibología 249
- Acentuación 250
- Composición y división 253
- Forma de expresión 256
- Evitar las falacias de ambigüedad 257

Capítulo 20

RESUMEN Y EJERCICIOS SOBRE FALACIAS.....

- Detectar falacisa 260
- ¿Qué debe hacer cuando descubre una falacia? 260

• Una lista de preguntas que hacerse cuando sospechamos que hay una falacia	262
Ejercicios	252

Parte V
PRÁCTICA CRÍTICA

Capítulo 21

LENGUAJE Y RAZONAMIENTO.....	
------------------------------	--

• El desarrollo de las capacidades del lenguaje y el razonamiento.....	292
• Estrategias lingüísticas	297
• Estrategias de razonamiento	300
• Razonamiento e interacción.....	302
• El razonamiento como comunicación.....	303
• Argumento y definición.....	304
Ejercicios	307

Capítulo 22

CLASIFICACIÓN DE ARGUMENTOS	
-----------------------------------	--

• Razonamiento de analogía.....	313
• Razonamiento de generalización.....	318
• Razonamiento de signo	323
• Razonamiento de causa.....	327
• Razonamiento de autoridad.....	333
• Otras clasificaciones posibles.....	339
Ejercicios	340

Capítulo 23

CAMPOS DE DISCUSIÓN	
---------------------------	--

• Los méritos racionales de los argumentos	344
Aclarar el propósito y el punto de vista de un argumento.....	345
Criticar los elementos de un argumento	348
• Comparar los méritos de diferentes argumentos	354
Decisiones de políticas públicas	354
Aseveraciones jurídicas.....	359
Críticas de películas.....	362
Comparaciones entre tipos.....	364

• La diferente fuerza de las aseveraciones	367
• Procedimientos de confrontación y de consenso	368
Ejercicios	370

Capítulo 24

HISTORIA Y CRÍTICA	
--------------------------	--

• La historia del razonamiento práctico	374
• Variabilidad histórica y escepticismo	380
• La ética de la argumentación.....	382
Ejercicios	384

Parte VI**CAMPOS ESPECIALES DE RAZONAMIENTO***Capítulo 25*

INTRODUCCIÓN	
--------------------	--

• Los diversos procedimientos de diferentes empresas.....	390
Grado de formalismo.....	390
Grados de precisión.....	391
Modos de resolución.....	392
Metas de la argumentación.....	394
• Argumentos regulares y argumentos críticos	397
• Comparaciones intercampo e intracampo	398

Capítulo 26

EL RAZONAMIENTO JURÍDICO	
--------------------------------	--

• El derecho como foro de argumentación	405
• La naturaleza de las cuestiones jurídicas.....	410
• Cuestiones de hecho.....	410
Cuestiones de derecho	413
Interacción del derecho y los hechos.....	416
• Cuestiones esencialmente controvertidas.....	422
El poder ejecutivo del presidente	423
La libertad de expresión, prensa y religión.....	425
• La naturaleza de las decisiones jurídicas	427
• Las características de los argumentos jurídicos.....	430
Aseveraciones.....	432

Bases	433
Garantías	434
Modalidades.....	438
Salvedades.....	438
• Toma de decisiones en apelación	439
• Un ejemplo.....	442
Ejercicios	447

Capítulo 27

LA ARGUMENTACIÓN EN LA CIENCIA	
--------------------------------------	--

• La naturaleza de la empresa científica.....	451
Cuestiones amplias y conocidas	451
Un cuerpo sistemático de ideas	452
Organizaciones científicas.....	453
• Los foros de argumentación científica.....	454
• La naturaleza de las cuestiones científicas.....	456
¿Qué cosas necesitan una explicación?	457
¿Cómo sabemos cuándo algo ha sido explicado?.....	458
• La construcción de la imagen científica del mundo	472
• Los elementos constituyentes del argumento científico.....	475
Argumentos científicos regulares.....	479
Argumentos científicos críticos.....	489
• Intereses y procedimientos en el razonamiento práctico	495
• Un ejemplo.....	497
Ejercicios	500

Capítulo 28

ARGUMENTAR SOBRE EL ARTE	
--------------------------------	--

• Creación y crítica en el arte.....	505
• Cuestiones del debate artístico	507
Cuestiones técnicas	507
Cuestiones interpretativas.....	508
Cuestiones teóricas.....	510
• Cuestiones esencialmente controvertidas en el arte	511
• Patrones alternativos de razonamiento	514
Discusiones técnicas.....	515
Intercambios interpretativos.....	516

Teorías críticas	519
• La racionalidad de las interpretaciones estéticas	525
Ejercicios	527

Capítulo 29

RAZONAR SOBRE LA GESTIÓN	
--------------------------------	--

• La gestión como foro de argumentación	532
Toma de decisiones	534
• La naturaleza de las cuestiones sobre gestión	537
• Cuestiones esencialmente controvertidas	543
El mejor estilo de liderazgo empresarial	543
Estructura organizativa	544
• La naturaleza de las decisiones sobre gestión	549
• Características de los argumentos sobre gestión	550
Aseveraciones	551
Bases	551
Garantías	554
Respaldo	558
Modalidades	559
Salvedades	560
• Un ejemplo	561
• Ejercicios	564

Capítulo 30

RAZONAMIENTO ÉTICO	
--------------------------	--

• Las ocasiones para el debate ético	567
• La naturaleza de las consideraciones éticas	571
Correcto e incorrecto	573
Bueno y malo	580
Justicia y equidad	584
• Los elementos de los argumentos éticos	585
Bases y garantías	586
Respaldo	590
Modales y salvedades	593
• La ubicuidad de la ética	596
• Un ejemplo	599

ÍNDICE ANALÍTICO	609
------------------------	-----

Presentación

Para todo estudiante que se introduce en el mundo de la moderna teoría de la argumentación, hay un nombre y una fecha claves que enseguida quedan grabados en la memoria. El nombre es Stephen Toulmin, un filósofo de la ciencia y de la moral que siempre se preocupó por el papel del razonamiento práctico en las actividades humanas. Toulmin fue alumno de Wittgenstein, de Gilbert Ryle y de John Austin, y recibió la influencia de la filosofía del lenguaje ordinario que se estaba desarrollando en Oxford y Cambridge durante las décadas de 1940 y 1950. La fecha es 1958, año en el que se publica su innovador libro *Los usos de la argumentación* —al mismo tiempo que *La nueva retórica* de Perelman y Olbrechts-Tyteca—. Las críticas de Toulmin al paradigma lógico formal de análisis y evaluación de argumentos en aquel libro establecieron las bases que sirvieron de apoyo para el desarrollo de un nuevo modo de estudiar los argumentos. El abandono de la silogística y de los formalismos abstractos condujo a una nueva perspectiva más centrada en la argumentación ordinaria en contextos reales, que terminó por recibir el impreciso nombre de *lógica informal* y ha sido ampliamente adoptada por los teóricos de la argumentación. El libro que se presenta aquí traducido al español por primera vez —con varias décadas de retraso, como también sucedió con *Los usos*— es un manual introductorio para estudiantes más que un ensayo filosófico, más práctico que teórico. Pero, al mismo tiempo, también constituye un valioso recurso para el teórico interesado en el desarrollo y el significado de las ideas de Toulmin. Así que no

estará de más aprovechar esta introducción para hacer algunos comentarios desde un punto de vista más académico que ayuden a la comprensión del libro.

Como ya se ha señalado, *Los usos* fue un libro con el que Toulmin pretendía criticar el excesivo nivel de abstracción de la lógica y la epistemología de su tiempo. Su crítica se centró en el hecho de que tales modelos y estándares abstractos —la lógica formal moderna y la silogística— no permitían dar cuenta de la forma de argumentar de la gente en situaciones cotidianas o incluso en discusiones más especializadas. Por ello, defendió la necesidad de una lógica *aplicada* que realmente permitiera describir la forma común de los argumentos ordinarios y evaluarlos de acuerdo con estándares más concretos y razonables. Su propuesta terminó por conocerse como el *modelo de Toulmin* y, con el tiempo, llegó a tener una enorme influencia en los estudios de argumentación. Ello a pesar de que, como él mismo explica en el prefacio a la segunda edición de *Los usos*, su intención nunca había sido proponer un modelo analítico o una teoría de la argumentación. Aquel modelo, para él, no era más que un elemento que formaba parte de una crítica general a la epistemología analítica del siglo veinte.

Fue en los departamentos de comunicación —así como también los de derecho y psicología— donde más repercusión tuvo su libro. Inicialmente, sus compañeros filósofos no recibieron de buen grado sus ideas. La principal razón de este rechazo fueron sus críticas al uso de la noción de *validez lógica* como criterio universal para evaluar la calidad de los argumentos —de ahí que su libro llegara a ser calificado de “antilógico”—. Toulmin criticaba la idea de que la validez de los argumentos puede determinarse exclusivamente a partir de su *forma lógica*, sin necesidad de prestar atención al contenido del argumento. Tal forma es, naturalmente, la de un silogismo en el que la conclusión se sigue necesariamente de las premisas. Si salimos de los libros de texto de lógica y nos adentramos en el mundo de los argumentos ordinarios de la vida real, o incluso en disciplinas tales como las ciencias o el derecho, muy pocos de los argumentos que comúnmente se consideran perfectamente aceptables son válidos en ese sentido formal. En la práctica, raro es el argumento que se presenta como una inferencia lógica. En la mayoría de los ámbitos de la vida, los argumentos que presentamos no son silogismos analíticos

sino argumentos “sustanciales”, es decir, argumentos en los que las premisas no implican necesariamente la conclusión sino que meramente la hacen más probable. Por lo tanto, concluía nuestro autor, la lógica formal no nos proporciona unos criterios universales para el análisis y evaluación de todo tipo de argumento.

Así pues, la forma lógica, tal como se ha entendido tradicionalmente, solo caracteriza un conjunto muy reducido de argumentos. Si realmente queremos determinar la forma común a todos los argumentos de cualquier tipo, afirmó Toulmin, debemos modificar el concepto de forma. En el capítulo 3 de *Los usos*, se propuso mostrar que era posible concebir la forma de una manera que realmente mostrara cuáles son los rasgos que comparten todos los argumentos. Frente al modelo anterior, “matemático”, él sugirió una analogía con la jurisprudencia. En el derecho, los enunciados cumplen varias funciones que no se limitan simplemente a las de premissa y conclusión: hay demandas, testimonios, leyes, excepciones, etc. Del mismo modo, cuando argumentamos, usamos los enunciados de varias formas. Presentamos unas *tesis* con las que nos comprometemos y que sustentamos con unas *bases*, que debemos poder mostrar que son pertinentes por medio de una *garantía* o regla general. En caso de que la garantía misma sea cuestionada, podemos apelar a un *respaldo* que muestre la corrección de tal regla o principio general. Por último, a menos que se den ciertas *salvedades*, las bases apoyarán nuestra tesis con el grado de fuerza que especifique el *calificador modal*. Este modelo, que se expone y se explica detalladamente en la Parte II del presente manual, ha resultado ser muy útil para el análisis de los argumentos y hoy en día es ampliamente conocido y usado en el campo de la teoría de la argumentación.

De este modo se puede representar la forma que comparten todos los argumentos, sean del tipo que sean, y eso permite el análisis de sus componentes. ¿Qué podemos decir ahora sobre la evaluación del argumento? ¿Podemos apelar a unos criterios universales sobre la base de ese patrón, como sucedía con la lógica formal? En última instancia, para saber si estamos ante un buen argumento debemos fijarnos en el respaldo que apoya la garantía. Esto cambia mucho las cosas, pues fijarse en el respaldo implica ir más allá de la forma del argumento para estudiar su *contenido*. Es más, si la bondad o validez de un argumento ya no depende únicamente de su forma, resulta mucho

más difícil sostener que hay criterios universales de validez. Toulmin propuso que el tipo de respaldo varía de un *campo de argumentación* a otro —la ética, las matemáticas o la psicología, por ejemplo— así que los criterios de calidad del argumento dependerán del campo en cuestión. En un argumento jurídico el respaldo será una ley, en un argumento ético será un principio moral, en un argumento matemático será un axioma o un teorema, etc. En cada uno de estos casos, el respaldo será o no correcto en un sentido diferente y según criterios diferentes. Por lo tanto, no existen criterios universales de evaluación de los argumentos, como suponían los lógicos formales.

Alrededor de veinte años después de la publicación de *Los usos*, Toulmin publicó el manual de argumentación que aquí se presenta, y que escribió junto con Richard Rieke y Allan Janik. *Una introducción al razonamiento* apareció originalmente en 1979 y tuvo una segunda edición en 1984. Aunque se trata de un manual introductorio para alumnos que empiezan a estudiar argumentación, no deja de tener interés para el estudioso de las ideas de Toulmin, pues en él se desarrollan algunos conceptos que en *Los usos* habían quedado poco claros y se puede observar cierta evolución. Nos encontramos aquí con unos autores que ya son conscientes de que existe un modelo de Toulmin y de que conviene afinar y explicar sus componentes.

Es importante, antes de nada, señalar algo llamativo en el título mismo. El uso que se hace en este libro del término ‘razonamiento’ puede llevar a confusiones. Lo que Toulmin, Rieke y Janik tratan en este libro no es cierta actividad cognitiva solitaria que, por así decirlo, se produce en nuestra cabeza, sino la actividad pública de presentar razones ante otros. Así, en el primer capítulo se afirma claramente que el razonamiento: ‘Es una transacción humana colectiva y continua, en la que presentamos ideas o tesis ante conjuntos determinados de personas en situaciones o contextos determinados y ofrecemos “razones” del tipo apropiado como apoyo.’ Parece, pues, que los autores conciben el acto de razonar de manera similar a lo que comúnmente se entiende como argumentar. “El lugar esencial del razonamiento”, afirman, “es público, interpersonal o social.” En el primer capítulo, donde se establecen algunas definiciones como punto de partida, se define el razonamiento como la actividad de presentar razones para una tesis, y la argumentación se define como la actividad más amplia de intercambio, crítica y corrección de tesis y razones.

Este enfoque, en el momento en que se publicó el libro, constituía sin duda una de sus virtudes. En otros tiempos se ha hecho demasiado énfasis en el razonamiento individual y se ha pasado por alto la importancia del intercambio público de razones. Sin embargo, tampoco debemos pasar al extremo opuesto de excluir de nuestra terminología la actividad individual de razonar, y en este sentido creo que los autores se exceden. La pertinencia de distinguir entre ambos conceptos se puede comprender, por ejemplo, al ver los estudios psicológicos que han mostrado los diferentes resultados que se obtienen cuando una persona razona en solitario y cuando argumenta con otros. De igual modo, esta distinción permite entender el razonamiento como una *capacidad humana* que, según sostienen algunas teorías recientes —como, principalmente, la propuesta por Hugo Mercier y Dan Sperber—, podría haber evolucionado con la función principal de participar en la *práctica* de argumentar. En este sentido, es evidente que el presente libro se ocupa exclusivamente de la actividad pública y social de argumentar.

El carácter interpersonal de la argumentación se ve reflejado en el modelo de análisis de argumentos —lo que los autores llaman ‘patrón de argumentación’— con el uso del término ‘tesis’ (*claim*), que ya había aparecido en *Los usos* y que sustituye al más tradicional de ‘conclusión’ para referirse a aquello para lo que ofrecemos razones. A diferencia de una conclusión, una tesis es algo necesariamente público, algo que se afirma ante otros y, además, algo que se presenta tentativamente y puede estar sujeto a objeciones. Asimismo, lo que en *Los usos* había recibido el nombre de ‘datos’, en sustitución de las tradicionales ‘premisas’, se convierte en el presente manual en las ‘bases’ (*grounds*). Aunque, como sucedía con los datos, las bases se refieren básicamente a hechos, el nuevo término relaja las posibles pretensiones de atribuirles una naturaleza excesivamente objetiva y, en lugar de ello, destaca sus funciones esenciales de punto de partida acordado de la argumentación y de apoyo de una tesis.

Una de las cuestiones principales de este manual, que —como ya he indicado— había preocupado a Toulmin en *Los usos*, es la de cuáles de tales elementos del argumento son esencialmente iguales en todos los argumentos y cuáles varían de un contexto a otro. El patrón básico de argumentación se presenta aquí de nuevo como la forma que caracteriza a cualquier tipo de argumento. En el Capítulo

22, los autores afirman que “todas las garantías comparten ciertas funciones comunes” y que “independientemente del campo en el que se den, muchas de nuestras garantías también comparten otras características”. En consecuencia, en dicho capítulo se nos ofrece una clasificación de (algunos de) los diferentes tipos generales de argumentos que pueden darse en cualquier campo, en función del tipo de garantía en que se apoyen. Sin embargo, se mantiene la idea toulminiana de que la corrección del argumento es en última instancia una cuestión contextual. En el Capítulo 23, donde se tratan los “meritos racionales” de los argumentos, se insiste en que solo es posible evaluar adecuadamente la pertinencia de las bases y la corrección de la garantía si se determina desde qué punto de vista se presenta una tesis —como también se insiste en la inutilidad de comparar argumentos pertenecientes a diferentes campos—. La máxima con la que concluye ese capítulo es suficientemente clara: “El contexto determina los criterios.”

Toulmin, Rieke y Janik introducen aquí el término de “empresas racionales”, como sinónimo de campos de actividad o de discusión, para proporcionar algo de claridad y consistencia a un concepto —el de “campo”— que había resultado ser bastante oscuro y problemático. El Capítulo 25 nos introduce en el modo en que los propósitos concretos de las diversas empresas humanas contribuyen a que los argumentos que se presentan en ellas sean más o menos convincentes. A lo largo del libro se explica que lo que caracteriza a estas empresas son unas metas, unas presunciones iniciales, unos procedimientos de razonamiento y cierto grado de precisión y de formalismo, y son estos elementos los que sirven para evaluar la adecuación y la fuerza de un argumento. “[P]ara que un argumento sea sólido y fuerte”, nos dicen los autores en el Capítulo 12, “debe servir para los propósitos adecuados de la empresa humana pertinente.” Por esta razón, se dedica toda la Parte VI —una tercera parte del libro— a la discusión de las características de cinco empresas racionales concretas —el derecho, la ciencia, el arte, la gestión y la ética— y del modo particular en que se evalúan los argumentos en cada una de ellas. El contraste con los principios abstractos y universales de la lógica formal no podría ser mayor.

Hoy en día, muchas de las ideas de Toulmin —aunque no todas— son ampliamente aceptadas, como comprobará cualquiera que se adentre en el mundo de la lógica informal. Sin embargo, no debe subestimarse el impacto que produjeron en el momento en que apare-

cieron. El abandono de la lógica formal como herramienta de análisis y evaluación en los estudios de la argumentación y su sustitución por criterios más practicables, que presten mayor atención al contenido, al contexto y al carácter dialógico de nuestros argumentos, se produjo realmente entre finales de la década de 1970 y comienzos de la década de 1980. El lector, por tanto, no solo tiene en sus manos un manual de argumentación muy útil sino también uno de los grandes protagonistas de los orígenes históricos de la moderna teoría de la argumentación.

Para concluir, este traductor debe una explicación al lector sobre algunos de los términos que se han escogido para traducir los conceptos del modelo de Toulmin. A estas alturas, dado el gran número de libros y artículos que se han publicado en español sobre este modelo, son varios los términos que se han usado. Existe bastante consenso en traducir ‘warrant’ como ‘garantía’ y ‘backing’ como ‘respaldo’. Sin embargo, en el caso de otros términos, como ‘claim’ o ‘grounds’, la disparidad es mayor. Por ejemplo, Manuel Atienza, en *Las razones del Derecho* (Palestra, 2016), utiliza ‘pretensión’ para ‘claim’ y ‘razones’ para ‘grounds’. Por poner otro ejemplo, Lilian Bermejo, en el *Compendio de lógica, argumentación y retórica* (ed. Luis Vega y Paula Olmos, Trotta, 2012), prefiere usar ‘aseveración’ y ‘razón’, respectivamente. Aunque reconozco que ninguna de esas posibilidades está desencaminada, aquí se ha decidido usar ‘tesis’ como traducción de ‘claim’ y ‘bases’ como traducción de ‘grounds’. La elección de ‘tesis’ nos ha parecido adecuada para referirnos a un enunciado que alguien ha aseverado y pretende justificar, y que, tal como lo concebía Toulmin, puede pertenecer a cualquier campo de la argumentación, ya sea jurídico, ético, estético, etc. Por lo que respecta a ‘bases’, la ventaja de este término es que nos permite delimitar un tipo concreto de razones, aquellas que se refieren a hechos o datos más o menos objetivos; además, nos da la posibilidad de traducir ‘common ground’ de manera no demasiado violenta como ‘base común’. Ante la falta de un consenso entre los estudiosos sobre la traducción más apropiada de estos conceptos, espero que al menos estas elecciones se consideren justificadas.

JOSÉ GASCÓN

Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)

Prefacio

En los últimos años, el estudio del razonamiento y la argumentación prácticos ha empezado a desempeñar un mayor papel en los cursos universitarios, especialmente en un nivel introductorio. En este nivel, no solo se enseña en los departamentos de filosofía sino también en los departamentos de comunicación y de inglés, así como en colegios profesionales de derecho y de negocios. El campo resultante de análisis y enseñanza se hace llamar de diferentes formas en diferentes contextos: “lógica informal” y “retórica” entre muchos otros. *Una introducción al razonamiento* ha sido escrito con vistas a las necesidades de todos los tipos actuales de cursos y está diseñado para servir como introducción general a los mismos. Este libro no presupone ninguna familiaridad con la lógica formal y su intención es la de proporcionar una introducción a las ideas sobre la racionalidad y la crítica sin exigir un dominio de ningún formalismo lógico concreto.

El “patrón básico de análisis” que se expone en las Partes II y III de este libro es apto para ser aplicado a argumentos de todos los tipos y en todos los campos. Por el contrario, en los capítulos de la Parte VI se comentan los rasgos especiales relacionados con el razonamiento práctico en diferentes campos de argumentación: el derecho, la ciencia, las bellas artes, la gestión y la ética, respectivamente. Las Partes IV y V se ocupan de varias cuestiones generales asociadas con la crítica racional de argumentos tal como son vistos desde los puntos

de vista de la filosofía, la comunicación y otras disciplinas: incluyen un comentario de las *falacias* como fallos no formales en el *proceso* de razonamiento, en lugar de equivocaciones en los mecanismos de la argumentación.

Al preparar cursos para unos propósitos particulares, probablemente será conveniente que el profesor seleccione las partes del libro que mejor se adapten a los intereses de las clases en cuestión. Todos los estudiantes necesitarán una comprensión básica del material de las Partes II y III, pero los diversos capítulos de las Partes IV, V y VI pueden considerarse “optativos”, en función del tiempo y los intereses.

Los ejercicios incluidos en el texto están diseñados para poner a prueba la comprensión del material por parte del lector. En un sentido, por supuesto, la crítica práctica de los argumentos difiere significativamente de la lógica formal: no hay soluciones exclusivamente “correctas” o “incorrectas” para los problemas como las hay en el álgebra. Esto hace que haya sido inviable diseñar ejercicios de “verdadero o falso” de elección múltiple. Y, en lugar de pretender llegar a un grado de formalismo mayor que el que admite la naturaleza de nuestra materia, hemos preferido proporcionar preguntas que permitan un ejercicio del juicio y de la comprensión del lector.

Finalmente, en esto texto hemos intentado abordar la argumentación práctica en una amplia variedad de campos y disciplinas. Al preparar esta segunda edición revisada, nos hemos beneficiado enormemente de los comentarios y las críticas de profesores que han usado el libro en diferentes tipos de clases, y otras reacciones de nuestros colegas serán muy bienvenidas. En un campo de enseñanza y de estudio que está en rápido desarrollo, todos tenemos que compartir nuestra experiencia para poder desarrollar una tradición de enseñanza bien fundamentada y un cuerpo común de ideas sobre el razonamiento y la argumentación prácticos.

S. E. T.

R. D. R.

A. S. J.

Parte I
INTRODUCCIÓN GENERAL

Capítulo 1

El razonamiento y sus objetivos

“Los Porsche son superiores a cualquier otro coche deportivo hecho en Estados Unidos”, dice el vendedor de coches, “aunque solo sea por el conocido hecho de que la ingeniería automotriz alemana es la mejor del mundo.” ¿Es razonable decir eso?

“El día de las elecciones, los votantes deberían elegirme de nuevo”, declara el candidato político: “Durante mi actual mandato, la tasa de inflación ha caído de un 11 por ciento a un 6 por ciento, el producto nacional bruto real ha aumentado un 5 por ciento, hay más personas trabajando que nunca antes y Estados Unidos no está en guerra.” ¿Tiene sentido lo que dice este candidato?

“Si sabes lo que es bueno para ti, estudiarás empresariales”, se oye decir a un orientador académico. “Los empresarios están apartando la mirada de los graduados en humanidades para buscar graduados con habilidades comerciales.” ¿Es bueno este consejo?

“Es de locos ilegalizar el acceso a los anticonceptivos para los menores de 18”, escribe un joven en el consultorio del periódico. “Los

jóvenes van a tener sexo de todas formas, y esta ley solo implicará más embarazos no deseados.” ¿Ofrece un buen argumento?

“Debes estudiar el historial médico de tu familia”, dice el médico, “porque los estudios epidemiológicos indican que un historial familiar de cáncer de pulmón, de pecho o abdominal hace que sea entre dos y cuatro veces más probable desarrollar ese mismo cáncer.” ¿Es lógico el argumento del médico?

¿Qué significa preguntar si la afirmación o el argumento o el consejo de alguien es sensato o está bien razonado, si es sólido o lógico? ¿Esperamos que todas las cosas que la gente dice o hace sean razonables? ¿En qué consisten esas peticiones de “buenas razones” y de “argumentos sólidos”? ¿Y cómo debemos juzgar este tipo de bondad y solidez? De esto trata este libro.

Si escucha atentamente los comentarios que la gente hace a su alrededor o se fija en los materiales escritos a los que todos estamos expuestos, verá que el uso de términos como estos está muy extendido. Junto a ellos también hay otras palabras y expresiones como *porque, por tanto, se sigue que, es razonable asumir, así que, mi conclusión es*, etc. Evidentemente el razonamiento —o al menos dar razones— es omnipresente en nuestra sociedad. La práctica de proporcionar razones para lo que hacemos, o lo que pensamos, o lo que decimos a otros sobre lo que creemos está firmemente establecida en nuestros patrones aceptados de comportamiento. Tanto es así que las situaciones en las que la gente no proporciona voluntariamente las razones que esperamos pueden ser desconcertantes o cómicas. Por ejemplo, un profesor invitado estaba dirigiendo un seminario cuando un estudiante le preguntó: “Profesor Black, la afirmación que acaba de hacer es muy diferente de lo que ha dicho esta mañana. ¿No se está contradiciendo a sí mismo?” El profesor simplemente contestó “No” y se puso a encender su pipa. Los estudiantes esperaban que añadiera razones que apoyaran esta respuesta negativa en cuanto la pipa estuviera encendida. Sin embargo, el profesor levantó la vista y permaneció en silencio, como si esperase la siguiente pregunta. El grupo se revolvió nervioso y finalmente hubo una risa embarazosa. Más tarde, se oyó al estudiante que hizo la pregunta decir que sentía que el profesor le había menospreciado. Estaba enfadado. El profesor

había violado una fuerte exigencia social que le obligaba a proporcionar razones para su desacuerdo con su interlocutor.

LOS VARIOS USOS DEL LENGUAJE

Las personas hacen uso del lenguaje de formas innumerables y para propósitos innumerables, y no todos ellos implican ofrecer y evaluar “razones”. Usamos el lenguaje para influir, persuadir o convencernos unos a otros; para intercambiar y comparar percepciones, información o reacciones; para dar órdenes, saludar, seducir o insultarnos unos a otros; para demandar y exigir indemnizaciones, o para negociar y llegar a acuerdos unos con otros; para desahogar nuestros propios corazones o deleitarnos los oídos unos a otros; etc. Existen miles de tales transacciones humanas en la vida cotidiana —intercambiar saludos por la mañana, comentarios sobre el tiempo, o información sobre procedimientos de rutina; cantar, hacer el amor, fantasear en voz alta; bailar, escuchar música juntos, relatar sucesos interesantes del día, o comentar la película de la noche anterior— que a menudo hacen poco o ningún énfasis en dar y evaluar razones. Y normalmente esa ausencia de atención a las “razones” y el “razonamiento” no es inadecuada.

Así que, aunque para muchos propósitos damos mucha prioridad a la capacidad de proporcionar razones para las tesis, hay muchas situaciones en las que esa exigencia se deja a un lado. Si alguien se entera de que yo practico la meditación y me pregunta por qué lo hago, puede que yo simplemente responda “Parece que me ayuda”. No se puede decir que eso sea una razón. Si insisten con el tema, puede que yo responda “He encontrado una vía hacia la salud y la felicidad por medio de la meditación trascendental”. Si se me pide entonces que demuestre que la meditación hace lo que afirmo, puede que me niegue a seguir con la discusión. “Es suficiente con creer en ello, y no me importa si tú crees o no.” Tratamos muchos temas sensibles de una manera similar. Normalmente no preguntamos por qué dos amigos se quieren. Si son felices, eso es lo único que importa: su amor no tiene que apoyarse con razones. Y existen formas conocidas y aceptadas de apartar la exigencia de dar razones en tales casos con una respuesta evasiva —con un “No te sabría decir” o “No lo sé” o “Por ninguna razón en especial”—.

Para empezar, podemos distinguir entre usos *instrumentales* y usos *argumentativos* del lenguaje. Con usos *instrumentales* nos referimos a las preferencias que se espera que logren su propósito directamente, tal como están, sin la necesidad de presentar más “razones” o “argumentos que las sustenten”. Damos órdenes, gritamos de alegría, saludamos a nuestros amigos, nos quejamos de un dolor de cabeza, pedimos una taza de café y similares, y las cosas que decimos en estos casos funcionan o no funcionan, logran su propósito o fracasan, causan el efecto pretendido o se extravían, sin dar lugar a ningún debate o argumento. Con usos *argumentativos*, en cambio, nos referimos a las preferencias que tienen éxito o fracasan únicamente en la medida en que puedan ser “apoyadas” por argumentos, razones, pruebas o similares, y que tienen la capacidad de mover al lector o al oyente solo porque poseen tal “fundamento racional”.

Una orden, por ejemplo, logra su efecto pretendido si es obedecida y fracasa si es desobedecida o ignorada. Da solo dos opciones a las personas a las que se dirige: o bien pueden aceptarla y cumplirla o pueden rechazarla y/o no prestarle atención. Su comprensión y su asentimiento se muestran en su respuesta directa. Una orden representa un ejercicio de poder por medio del uso del lenguaje y da por supuesto el derecho de tener ese poder. En sí misma, una orden no tiene que ser “demostrada”.

¿Cuándo un argumento no es un argumento?

Gran parte del lenguaje que oímos y leemos no contiene ningún *argumento* en absoluto. No va dirigido a *convencernos* de nada; lo único que se pretende hacer es describir una situación, relatar un suceso, contar una historia o expresar una actitud personal. Por tanto, lo primero que tenemos que aprender es a reconocer cuándo la gente está usando el lenguaje con la intención de convencernos: es decir, de apoyarse en hechos en los que ya estamos de acuerdo para mostrarnos que también debemos aceptar otras tesis o afirmaciones.

Eso no siempre es fácil. Algunas pequeñas palabras sirven a menudo como pistas de las intenciones de un hablante o escritor: entre ellas están *así que*, *porque*, y especialmente *por tanto*. Piense en el enunciado “Nació en el extranjero, *así que* puede que no tenga la nacionalidad”. Pero estas pistas no son fiables al cien por cien. Piense

en el enunciado “Sintió que le venía dolor de cabeza, *así que* se tomó una aspirina”. Tampoco la línea entre persuadir y convencer es estricta y clara. Un amigo puede decir “Ven a la fiesta! Habrá montones de bebida y buena música y gente agradable, *así que* lo pasarás bien”. En este caso, no está totalmente claro si debemos decir que quiere convencernos de que nos vendría bien ir con él o si simplemente nos está empujando para que vayamos.

Por el contrario, cuando la gente hace la mayor parte de tipos de tesis o afirmaciones —científicas, políticas, éticas o artísticas— no esperan convencer a otras personas directamente. Normalmente apelan a la comprensión y el asentimiento de los oyentes proporcionando un “apoyo” adicional para las tesis iniciales, y de este modo procuran conseguir el asentimiento o cumplimiento voluntario. Cuando la ocasión lo requiere —cuando el asentimiento deseado no llega inmediatamente— la preferencia inicial debe ir seguida de y ser reforzada por más intercambios. Se asentirá a la tesis inicial solo si es explicada y justificada por medio de la presentación de consideraciones, argumentos u otro “razonamiento” adicional.

Las tesis y las afirmaciones del segundo tipo, el tipo argumentativo, dan lugar a las “líneas de razonamiento” cuya naturaleza y crítica constituyen el tema central de discusión del presente libro. Buscamos conseguir algún tipo de objetivo que implica hacer cambiar de opinión a otras personas, por ejemplo:

- Transmitir una noticia.
- Interponer una demanda.
- Oponerse a alguna nueva política de la empresa.
- Comentar una presentación musical.
- Presentar una nueva hipótesis científica.
- Apoyar a un candidato para un puesto de trabajo.

Normalmente tales objetivos no pueden lograrse con una mera afirmación o tesis “infundada”:

- Presentamos razones.
- Se nos interroga sobre la fuerza y la pertinencia de esas razones.
- Respondemos a las objeciones.
- Tal vez modifiquemos o maticemos la afirmación original.

Y solo después de tal intercambio —tal línea o secuencia de razonamiento— completamos normalmente la tarea en que nos embarcamos con la tesis original. (Por supuesto, puede que no lo logremos: puede que nuestros argumentos no sean suficientemente fuertes para alcanzar sus propósitos. Pero, al presentar el caso de la forma más fuerte que podemos, hemos hecho lo que se nos exige racionalmente en una situación “argumentativa”.) Puede, por tanto, que la línea de razonamiento tenga que seguirse con cierta extensión hasta que la diferencia de opinión inicial entre el hablante y el oyente se resuelva o se defina de manera suficientemente precisa para dejar claro que es de hecho irreconciliable.

En la práctica, también veremos que las preferencias caen dentro de un rango que va de lo *puramente* instrumental a lo *puramente* argumentativo. Incluso una orden puede dar lugar ocasionalmente a una discusión, si la persona a la que se dirige está dispuesta a poner en cuestión la autoridad o los propósitos del hablante —preguntando, por ejemplo, “¿Quién es usted para darme órdenes?” o “¿Qué es lo que pretende con esa orden?”—. (En un caso extremo, esto se conoce como “insubordinación”.) De esta manera, lo que empezó como un ejercicio lingüístico de poder indiscutido, basado en la asunción de una autoridad “bien fundamentada”, puede convertirse en una discusión. Ante tal cuestionamiento, puede que incluso esta supuesta autoridad tenga que ser “racionalmente justificada” antes de poder ser ejercida. En lugar de darlo por supuesto, ahora su “fundamento” debe ser expuesto al escrutinio público.

Tesis y descubrimientos

Los argumentos tienen varios tipos de objetivos. A menudo, una persona usa un argumento para convencer a otra persona de algo de lo que ella misma estaba claramente convencida por adelantado. En estos casos, como decíamos, la primera persona plantea una *tesis* que después justifica o establece por medio del argumento. En otras ocasiones, las personas parten de preguntas para las que al principio no tienen respuestas claras y usan la argumentación como una manera de llegar a respuestas. Empiezan con *problemas* y sus argumentos las llevan a *descubrimientos*.

Aquí distinguiremos entre la *investigación*, el tipo de razonamiento diseñado para llevarnos a un nuevo descubrimiento, y la *defensa*, el tipo de razonamiento diseñado para apoyar una tesis previa.

De nuevo, la línea entre estos dos tipos de razonamiento no es siempre en la práctica una línea estricta y clara. A veces postulamos tesis sobre las que, a medida que la conversación avanza, nuestros argumentos resultan ser más débiles de lo que pensábamos, de modo que una discusión que empezó como una defensa se convierte en una investigación. Esto no debería preocuparnos. Es una señal de honestidad intelectual que uno esté dispuesto a admitir, en medio de una discusión, que su razonamiento no es tan fuerte como creía previamente.

Más en general, a continuación, nuestro interés principal será considerar estas preguntas:

- ¿Cómo se deben apoyar las tesis con razones?
- ¿Cómo se deben evaluar esas razones mismas?
- ¿Qué hace que algunos argumentos, tales como las líneas de razonamiento, sean mejores y otros peores?

Trataremos de ver cómo las preferencias “argumentativas” inician líneas de razonamiento; cómo las discusiones subsiguientes logran apoyar adecuadamente o no las preferencias iniciales; y cómo los métodos de presentación, evaluación y juicio de los argumentos en diferentes campos de actividad humana han sido codificados en procedimientos regulares que pueden ser enseñados y aprendidos, por ejemplo durante una formación profesional. De esta manera, pasaremos de los comienzos cotidianos simples al momento en que veremos cómo el “razonamiento” y la crítica del razonamiento ocupan un lugar central en empresas tales como el derecho, la ciencia y la gestión de negocios.

EL RAZONAMIENTO VARÍA SEGÚN LA SITUACIÓN

Las líneas de razonamiento que es apropiado usar varían de una situación a otra. A medida que nos movemos del mostrador de un autoservicio a la mesa de conferencias de unos ejecutivos, del laboratorio científico a los tribunales de justicia, el “foro” de discusión cambia profundamente. El tipo de implicación que los participantes

tienen en el resultado del razonamiento es totalmente diferente en las diferentes situaciones y por tanto también lo serán las formas en que los posibles resultados de la discusión se comprueben y se juzguen.

Fíjese en que lo que a primera vista parece una única cuestión invariable puede transformarse cuando pasamos de una situación a otra. Un amigo me dice, durante una conversación casual, que un conocido nuestro, Alex Avery, ha decidido dejar la universidad y alistarse en las fuerzas aéreas. Aunque no conozco muy bien a Avery, aun así pregunto por qué hace eso. La respuesta es: "Avery no está ganando nada de dinero yendo la universidad y en las fuerzas aéreas le pagarán por aprender un oficio." Como mucho, levanto las cejas. "De esta manera", sigue la respuesta, "puede permitirse comprar un coche y ropa nueva y al mismo tiempo recibir una educación."

Es probable que mi respuesta general sea "No me digas". No hay muchas oportunidades para que yo gaste tiempo y energía en examinar seriamente los planes de Alex Avery: no son asunto mío. Pero si entonces mi amigo pasa a postular una tesis más general — por ejemplo: "Tiene sentido pasar de la universidad y dejar que el Tío Sam te dé un trabajo"— puede que tenga algo más de interés en examinarlo. De hecho, puede que responda que mi amigo es estúpido por decir eso, y puede que nos pasemos el resto de nuestro tiempo libre debatiendo la cuestión, para al final terminar por olvidarnos de todo ello al atardecer.

Puede que otro cambio de situación presente la misma cuestión ante mí de otra manera. Para mi sorpresa, me encuentro con que se me ha asignado la tarea de escribir un ensayo en el que evalúe los méritos relativos de varias formas de preparación profesional, incluyendo la de ir a la universidad y la de alistarse para el entrenamiento militar. Ahora mi situación ha cambiado de varias formas. La persona para la que debo construir mis argumentos es un profesor en lugar de un amigo; mis argumentos serán examinados atentamente y sus carencias serán expuestas públicamente; mi nota del curso se verá influida por este trabajo; mis argumentos serán escritos y entregados sin que yo tenga la oportunidad de escuchar respuestas críticas y revisar mis propios argumentos. Debo esforzarme por hacerlo bien a la primera.

Más tarde, después de recibir la nota de mi ensayo, me encuentro en una conversación con mi familia. Ahora la cuestión se ha vuelto directamente personal: si yo debería o no dejar la universidad y entrar

en el ejército. La situación ha cambiado de nuevo. Conozco mejor mis capacidades para tener éxito en la universidad; mi razonamiento incluye todo tipo de consideraciones y motivos que eran irrelevantes en el contexto de un trabajo pero que ahora pueden ser muy pertinentes; y, no menos importante, no hay una fecha límite inmediata para concluir el razonamiento —mi familia y yo podemos hablar sobre la cuestión una y otra vez, revisando los argumentos sobre la marcha—.

No obstante, todas esas diversas discusiones, en todas esas diversas situaciones, tienen ciertas características generales en común. En sí mismas, las *tesis* no son “autónomas” o autosuficientes. Cuando hago una aserción, ofrezco una hipótesis, presento una demanda jurídica, adelanto una objeción moral o aventuro una opinión estética, mis lectores u oyentes siempre pueden hacer más preguntas antes de decidir si asentir o disentir. Su asentimiento o su desacuerdo reflejará o dependerá de mi capacidad para ofrecer “razones” que sean pertinentes para esta situación y apoyen la tesis inicial y estará condicionado a su reconocimiento o su cuestionamiento de la “solidez” de esas razones. Es como si la tesis inicial misma se asemejara a un tipo de “edificio” cuya fiabilidad dependiera de que estuviera “sustentado” por unos “cimientos” suficientemente sólidos y seguros.

En todos estos diferentes tipos de situaciones, por tanto, al tratar con diferentes tipos de problemas, puede plantearse el mismo conjunto de preguntas:

- ¿Qué es lo que se consigue al *dar razones*?
- ¿Cómo logran los diferentes enunciados incluidos en cualquier línea de argumentación *apoyarse* unos a otros?
- ¿Qué es lo que hace que ciertas razones o consideraciones sean *pertinentes* para apoyar una tesis determinada, mientras que otras consideraciones estarían *fuera de lugar*?
- ¿Cómo es que algunas de las razones de apoyo son *fuertes*, mientras que otras son *precarias*?

Esta familia de preguntas define los temas que involucra el estudio crítico de la argumentación o el razonamiento, del que se ocupa este libro. Nuestra tarea es ver qué tipos de características hacen que algunos argumentos sean fuertes, persuasivos y estén bien fundamentados, mientras que otros son débiles, poco convincentes o

no tienen ninguna base. Y también nos preguntamos cómo debemos embarcarnos en la tarea de exponer tales “argumentos” para el análisis, de modo que nosotros mismos podamos reconocer:

1. Cómo se elaboran: de qué elementos están compuestos, o cómo se relacionan estos diferentes elementos unos con otros.
2. Cómo influyen, si lo hacen, estas relaciones o bien en la fuerza de todo el argumento o en la aceptabilidad de la tesis que está en cuestión.

EL RAZONAMIENTO COMO TRANSACCIÓN CRÍTICA

Fíjese en que, desde nuestro punto de vista, el lugar esencial del razonamiento es público, interpersonal o social. Independientemente de dónde provenga una idea o un pensamiento, solo puede ser examinado y criticado “racionalmente”—por los estándares de la “razón”—si se pone en una posición en la que esté abierto a la crítica pública y colectiva. Habitualmente, el razonamiento no es tanto una forma de *dar con nuevas ideas*—para eso tenemos que usar nuestra imaginación—como una forma de *poner a prueba y cribar ideas críticamente*. Se ocupa de cómo las personas comparten sus ideas y pensamientos en situaciones en las que surge la cuestión de si vale la pena compartir esas ideas. Es una transacción humana colectiva y continua, en la que presentamos ideas o tesis ante conjuntos determinados de personas en situaciones o contextos determinados y ofrecemos “razones” del tipo apropiado como apoyo.

El razonamiento, por tanto, implica ocuparse de tesis teniendo en cuenta sus contextos, otras tesis opuestas y las personas que las sostienen. Requiere la evaluación crítica de estas ideas por medio de estándares compartidos, una disposición a modificar las tesis como respuesta a la crítica y un escrutinio crítico continuo tanto de las tesis aceptadas provisionalmente como de otras nuevas que puedan ser presentadas posteriormente. Un juicio “razonado”, por tanto, es un juicio en cuya defensa pueden presentarse razones adecuadas y apropiadas.

Todo esto, sin embargo, no implica dar por supuesto que los estándares por los que se juzgan la propiedad y la adecuación de esas razones sean universales y eternos. Una de las cuestiones centrales de toda nuestra investigación será exactamente en qué medida, y

exactamente en qué aspectos, podemos esperar enunciar estándares generales o universales de juicio para determinar la validez, pertinencia y fuerza o debilidad de las “razones” o los “argumentos”; exactamente en qué medida, y exactamente en qué aspectos, estos estándares variarán inevitablemente con el tiempo o diferirán según el contexto y las circunstancias del juicio.

Sin duda cierto grado de variedad y de variación en nuestros estándares de juicio es habitual en nuestra vida cotidiana. Piense, por ejemplo, en varios juicios similares que se nos exige hacer a medida que crecemos, por ejemplo sobre los tipos de roles de género que debemos seguir. Al principio, normalmente tomamos lo que dicen nuestros padres como una razón suficiente para aceptar una determinada visión de estos roles, por ejemplo: “Eres un chico, los chicos no lloran”. Si papá nos asegura esto, sin duda será suficiente para la mayoría de nosotros. Pero más tarde, cuando somos adultos, puede que nos formemos una opinión bastante distinta del llanto masculino, de modo que terminemos diciendo “Un hombre necesita tener verdadero valor en nuestra sociedad para mostrar su tristeza con lágrimas auténticas”. Ahora la visión del padre ya no será aceptada como la de una autoridad definitiva, sino que será revaluada en relación con un conjunto mucho más complejo de experiencias e ideas.

Lo que vale para padres e hijos también vale para grupos diferentes de adultos. Las razones y los argumentos que parecen ser bastante aceptables y apropiados para un grupo pueden ser puestos en cuestión acertadamente cuando se discuten en otros grupos. Piense en lo que ocurre con los truismos culturales de un grupo cuando son sometidos a un cuestionamiento por parte de alguien de fuera. Por ejemplo, puede que muchas de nuestras creencias sociales y religiosas sean sostenidas de manera sincera por todos los miembros de nuestra familia directa y nuestro grupo social, pero puede que esas creencias sean rechazadas por los miembros de algún otro grupo social que sea bastante similar al nuestro en otros aspectos. Tal vez todos estemos de acuerdo en que es válido y razonable creer que debemos cepillarnos los dientes después de cada comida, creer en Dios y cubrir determinadas partes de nuestro cuerpo en público. Pero, precisamente porque esas ideas son compartidas tan fuertemente por todos aquellos con quienes tenemos un contacto directo, puede que nunca hayamos tenido que generar un conjunto sustancial de razones que las apoyen. Es sufi-

ciente con que aquellos a quienes respetamos las hayan defendido. ¿Qué les ocurre, preguntan los psicólogos, a quienes dejan el refugio de su grupo protector en el que se comparten sus ideas y entran en un ambiente extraño, por ejemplo al ir a la universidad?

Los investigadores han descubierto que tales truismos colectivos son presa fácil de ataques. Si nuestro compañero de piso cuestiona uno de ellos, puede que descubramos que no tenemos razones muy sólidas que ofrecer en su apoyo —hasta ahora nunca habíamos tenido que ir más allá del hecho de que “lo cree todo el mundo”—. Dado que nuestro compañero de piso no va a considerar que esta afirmación sea verdadera ni suficiente, necesitaremos otras razones que puede que no estén a nuestra disposición fácilmente. El resultado, según los psicólogos sociales, es que somos propensos o bien a abandonar nuestra postura con bastante rapidez debido a la falta de razones apropiadas o a caer en una postura inflexiblemente dogmática. Si queremos aferrarnos a las creencias de una manera defendible críticamente, ahora debemos dotarnos de “razones” de un nuevo tipo, que sean más apropiadas para este momento y este contexto. De hecho (sugieren los psicólogos), un proceso apropiado de “inoculación”, por medio del cual exponemos nuestras ideas máspreciadas al ataque sistemático y comenzamos la tarea de acumular un conjunto más adecuado de razones antes de un cuestionamiento serio, puede permitirnos desarrollar nuestras propias facultades críticas de una manera que nos prepare para lidiar más firmemente con los futuros ataques a nuestras creencias.

El razonamiento, por tanto, entra en escena como un medio para proporcionar apoyo a nuestras ideas cuando se ven sometidas al cuestionamiento y la crítica. Esto no significa que los procedimientos del razonamiento siempre tengan lugar después de la formación de las ideas que los originan. Dado que el razonamiento (o proporcionar buenas razones) representa un papel tan importante y extendido de nuestra cultura, a menudo empezamos a examinar de forma crítica nuestras ideas y a pensar en posibles razones a favor o en contra tan pronto como tenemos las ideas por primera vez. En una forma de pensar que podríamos llamar *comunicación intrapersonal*, nos imaginamos a nosotros mismos compartiendo una idea con otras personas y ensayamos las preguntas que podrían hacer y los reparos que podrían poner a nuestras razones de apoyo.

Durante ese ensayo, puede que podamos refinar y mejorar las razones que apoyen la idea, de modo que finalmente lleguemos a un punto en el que podamos “hacerla pública”, con la confianza de que tenemos la capacidad de justificarla. O, por el contrario, puede que reconozcamos que hay tantos argumentos en contra de la idea que decidimos olvidarnos de ella o no hacerla pública nunca. En cualquier caso, se conserva el carácter de “transacción” del razonamiento, al menos en la medida en que la critiquemos con vistas a su “viabilidad” en un debate colectivo —en términos de cómo responderían a ella ciertas personas específicas o en términos de alguna imagen más global de los tipos de personas que podrían atacar la idea—. (¿Tendrá que ser presentado nuestro argumento ante un jurado, ante un grupo de científicos profesionales, ante un público en un acto político, o ante quién?) De nuevo, los estándares para juzgar incluso este razonamiento “intrapersonal” deben respetar las tesis del foro en el que finalmente tendrá que abrirse camino.

LA ESTRUCTURA DE LOS ARGUMENTOS

Nuestra primera tarea aquí es reconocer cómo se construyen los *argumentos*, o *líneas de razonamiento*, a partir de sus partes constituyentes: *tesis*, *razones*, y el resto. Piense en el siguiente ejemplo. Dos forofos del fútbol están comentando las perspectivas para la temporada que viene:

Uno de ellos dice: “Voy a poner una pasta por Dallas este año: los Cowboys son una apuesta segura para la Super Bowl.”

Su compañero levanta las cejas: “¿Por qué dices eso?”

El primero adopta un tono de gran seguridad: “Mira su fuerza. Son fuertes en ambos grupos, tanto el defensivo como el ofensivo.”

Su amigo aún no está convencido: “¿Tan únicos son?”

El primero persiste: “¡Ah, pero mira a sus oponentes! Los Raiders se han desmoronado en las últimas dos temporadas; los Steelers son frágiles en la defensa; los Dolphins empezarán fuerte pero cederán bajo la presión; los Vikings son buenos en la defensa, pero no tienen la artillería pesada —quitales a su primer quarterback y ¿qué te queda?— … Es que no veo a nadie que pueda tocar a los Cowboys.”

“Sí”, admite su compañero, “entiendo el argumento, es solo que no estoy seguro de que puedas confiar tanto en sus resultados anteriores.”

Al considerar los sucesivos pasos o procedimientos que se siguen en esta conversación, podemos hacer explícitos los asuntos en cuestión en cada etapa del intercambio. Brevemente:

- El entusiasta de los Cowboys de Dallas empieza planteando su tesis central, la de que los Cowboys son una apuesta tan segura para la Super Bowl que tiene pensado apostar mucho por ellos.
- Su oyente, como respuesta, se propone sondear los fundamentos de esta tesis. A través de una serie de preguntas, saca a la luz otras creencias relacionadas más específicas, con las que el fan de Dallas apoya e intenta justificar su confiada tesis inicial.
- Al final de la conversación, puede que las dos partes se despidan sin haber resuelto sus diferencias de opinión. Pero, en cualquier caso, ahora pueden comprender más claramente en qué se basan estos desacuerdos, por ejemplo sus diferentes evaluaciones de otros equipos de fútbol y sus diferentes grados de confianza en la fiabilidad de usar los resultados anteriores como orientación para prever los futuros.

Cuando analizamos una conversación en estos términos —como un intercambio de opiniones acompañado de un sondeo de los fundamentos de esas opiniones— podemos examinar y criticar los *méritos racionales* de los argumentos presentados. De este modo, investigamos y consideramos la pertinencia, la adecuación y la solidez de las consideraciones que cada una de las dos partes presenta en algún momento concreto de la conversación como contribución al intercambio argumentativo entre ellas.

Evidentemente los procedimientos racionales que se siguen en nuestra conversación de muestra pasan por una sucesión de distintas fases:

- Al principio, el seguidor del Dallas presenta su tesis inicial sobre la Super Bowl.
- Después su amigo cuestiona las “bases” a partir de las cuales puede dar “apoyo racional” a esta predicción.

- De esta manera, salen a la luz dos puntos: en primer lugar, que la tesis se apoya en una creencia sobre los *tipos generales* de equipos que ganan la Super Bowl, y, en segundo lugar, una serie de juicios detallados sobre las *fortalezas y las debilidades específicas* de los principales equipos de fútbol rivales.
- Después se pone a prueba la solidez, la fiabilidad y la pertinencia de esas creencias.
- Y así sucesivamente.

Los “méritos racionales” de los sucesivos pasos por los que pasan los participantes durante esta conversación tienen que ver con la fiabilidad y la credibilidad tanto de los hechos, las bases, las pruebas, el testimonio y similares contribuciones al argumento como de los vínculos entre los diferentes elementos del argumento. En una argumentación llevada a cabo adecuadamente, no solo tenemos que presentar suficientes “razones”: también tenemos que presentar esas razones en el momento apropiado de la argumentación, si queremos que surtan el efecto deseado. (Todos conocemos a gente que no es capaz de poner orden en sus pensamientos y suelta ideas a toro pasado: “¡Ah, y otra cosa...!”) Las consideraciones que resultarán ser fuertes en cualquier punto del argumento, por tanto, dependerán tanto de la cuestión general en disputa como de cuánto ha avanzado el intercambio de razones.

ALGUNAS DEFINICIONES

Es el momento de explicar el uso de los términos clave que aparecerán en este libro:

- El término *argumentación* se usará para referirnos a toda la actividad de plantear tesis, ponerlas en cuestión, respaldarlas por medio de razones, criticar esas razones, rebatir esas críticas, etc.
- El término *razonamiento* se usará, de manera más limitada, para la actividad central de presentar las razones en apoyo de una tesis con el fin de mostrar cómo esas razones dan fuerza a la tesis.
- Un *argumento*, en el sentido de *línea de razonamiento*, es la secuencia de tesis y razones interconectadas que, entre ellas,

establecen el contenido y la fuerza de la postura a favor de la cual está argumentando un determinado hablante.

- Todo participante en una discusión muestra su *racionalidad*, o falta de *racionalidad*, por la manera en que maneja y responde al ofrecimiento de razones a favor o en contra de tesis. Si está “abierto a la discusión”, reconocerá la fuerza de esas razones o procurará responder a ellas, y en cualquiera de los casos se ocupará de ellas de una manera “racional”. En cambio, si “no atiende a razones”, puede que haga caso omiso de las razones en contra o que responda a ellas con afirmaciones dogmáticas, y en cualquiera de los casos no está tratando las cuestiones de una manera “racional”.

En el caso de la mayoría de estos términos, seguiremos en gran medida su uso cotidiano. Pero en uno de los casos es necesario tener especial cuidado¹. La palabra inglesa *argument* tiene dos sentidos coloquiales distintos: puede referirse a una “línea de razonamiento” (como aquí) o, en cambio, a una pelea de gritos u otra disputa humana. Por ejemplo, podemos hablar sobre el *argumento* que Pitágoras presentó en la época clásica en apoyo de su famoso teorema sobre los cuadrados de los diferentes lados del triángulo rectángulo —es decir, los pasos intelectuales que conforman su “demostración”—. O podemos hablar sobre el *intercambio de opiniones* que tuvo lugar entre Pitágoras y sus colaboradores cuando les presentó su teorema. Y en este segundo caso también, a veces, se usa en inglés coloquial la palabra *argument* (*discusión*):

Cuando Pitágoras presentó su teorema, ¿hubo una gran *discusión* (*argument*) sobre ello? ¿O sus alumnos captaron la demostración al instante? ¿Cómo reaccionaron a su declaración? ¿Hubo una disputa? ¿El descubrimiento les alegró o les enfadó? ¿O los dejó fríos?

¹ Los párrafos que siguen son pertinentes para los lectores de habla inglesa y no tanto para los hispanohablantes. La palabra inglesa “argument” significa tanto argumento (el producto de argumentar) como discusión (la actividad). Por ello, los escritores anglosajones de manuales de argumentación suelen verse obligados a incluir unas aclaraciones sobre esta ambigüedad, como ocurre en este caso. En español, afortunadamente, no existe este problema. (N. del T.)

En el primer sentido, el “argumento” de Pitágoras es un asunto de geómetras, y todavía hoy podemos construirlo aproximadamente de la misma forma en que supuestamente fue descubierto. En el segundo sentido, sin embargo, no sabemos prácticamente nada sobre la “discusión” (*argument*) de Pitágoras. No nos ha llegado ningún relato histórico, así que carecemos de información fiable sobre las interacciones humanas entre el maestro y sus alumnos.

En el primer sentido, por tanto, los “argumentos” son *líneas de razonamiento* extraídas de sus contextos humanos originales y consideradas aparte de ellos. En el segundo sentido, las “discusiones” son *interacciones humanas* por medio de las cuales tales líneas de razonamiento son formuladas, debatidas y/o despedazadas.

- En el primer sentido, los argumentos son fuertes o débiles, bien fundamentados o endebles, muy convincentes o inicialmente inverosímiles, concisos o complejos; pero no son —en sí mismos— amistosos o violentos, calmados o ruidosos, de borrachos amistosos o con una pizca de malicia.
- En el segundo sentido, las discusiones son algo en lo que las personas entran, persisten, llevan a cabo obstinadamente, con lo que pierden la paciencia y, en ocasiones, terminan a golpes.

Si se entiende en este segundo sentido, una discusión puede incluir un discurso calmado y cuidadoso, gritos o susurros; complejos cálculos en la pizarra, palmadas en la espalda o narices ensangrentadas; acuerdos convencidos, amargas despedidas o concesiones exhaustas. Por el contrario, las inferencias sólidas o endebles, las deducciones válidas o falaces, las demostraciones rigurosas o defec tuosas y las razones fuertes o frágiles son típicos de un “argumento” en el primer sentido de línea de razonamiento.

¿Podemos distinguir siempre entre estos dos sentidos de “argumentar”? En un aspecto, sí. Una línea de razonamiento siempre puede ser expuesta como una secuencia de enunciados que están conectados racionalmente entre ellos, como pruebas, bases, reglas, etc. En cambio, un intercambio personal completo de opiniones, una sesión de negociación o una riña ruidosa no pueden ser presentados en su totalidad simplemente relatando los enunciados que se usaron. Por tanto, en un nivel, la distinción entre líneas de razonamiento e interacciones humanas argumentativas es suficientemente clara. No

obstante, existe el mismo riesgo de ambigüedad con algunos casos de argumentación humana en la práctica que el que existe con la diferencia entre persuadir y convencer. Puede que empecemos intentando convencer a una amiga de que su peluquero le ha hecho un mal corte de pelo, pero puede resultar que ella misma escogiera el estilo deliberadamente y, en lugar de echarnos atrás y retirar la tesis original, puede que nos veamos arrastrados a una pelea de gritos. Es decir, lo que empezó como la presentación de un “argumento” (en el primer sentido) puede convertirse gradualmente en una desagradable “discusión” (en el segundo sentido).

Cuando esto ocurre, es útil —así como intelectualmente honesto— sentarse con calma después y averiguar qué ha pasado. Entonces podremos comprobar que la fragilidad de nuestro razonamiento original hizo que fuera fácil que nos deslizáramos hacia las presiones verbales o incluso las ofensas personales.

LOS FOROS DE ARGUMENTACIÓN

Es necesario un último comentario introductorio antes de empezar con nuestro análisis básico de la estructura de los argumentos. Los argumentos (líneas de razonamiento) se presentan para la discusión y el escrutinio crítico, y por tanto las discusiones (interacciones humanas) se inician y se llevan a cabo en todo tipo de localizaciones diferentes *o foros*. Esto puede pasar en bares o en la mesa del desayuno, en las esquinas de las calles o en tribunales de justicia, en reuniones científicas o en pabellones de hospital, en programas televisivos o en debates del Congreso. (La lista es larga.) Además, la manera en que se juzgan los argumentos siempre requiere que los participantes tengan un ojo puesto en los “foros” en los que tienen lugar, y en este respecto la separación entre los dos sentidos del término *argumentar* —líneas de razonamiento y su resolución humana— nunca puede ser absoluta o completa. Los “foros de argumentación” típicos incluyen:

- Tribunales de justicia.
- Reuniones científicas profesionales.
- Reuniones de consejos empresariales.
- Consultas médicas.
- Seminarios universitarios.

- Audiencias de comités del Congreso.
- Conferencias de diseño de ingeniería.

Cada foro involucra sus propios tipos de discusión. Están organizadas y son dirigidas de tal modo que se aseguren la enunciación clara y la crítica pública de los argumentos correspondientes —ya sean jurídicos, científicos, financieros, médicos o políticos—. Dado que los tipos de cuestiones que surgen en cada foro son diferentes, los procedimientos que se usan en las discusiones resultantes son diferentes, y la manera en que tienen que presentarse y defenderse las tesis y los argumentos también varía. Estas variaciones de un foro a otro son una consecuencia directa de las diferencias *funcionales* entre las necesidades de las empresas en cuestión, por ejemplo en derecho o en ciencia, o en los negocios o en medicina.

El trabajo de los tribunales, por ejemplo, consiste en emitir *veredictos*. Las partes rivales acuden a un tribunal, presentan sus respectivos “casos” (esto es, tesis y argumentos que las apoyen) y dependen de que el juez o el jurado decida entre ellas. El trabajo en una reunión científica consiste en discutir *problemas intelectuales*. Habitualmente un científico presenta una hipótesis, o un estudio experimental, y propone ideas y argumentos para el debate crítico entre sus colegas. Normalmente no espera de ellos un asentimiento o una disconformidad inmediatos; las necesidades del caso no hacen que tal juicio inmediato sea necesario, puede que sea suficiente con que él tenga la oportunidad de poner sus ideas en circulación. El trabajo en un consejo empresarial o en una consulta médica será comúnmente elaborar una *línea de actuación*. Puede que tenga que ver con posibilidades de inversión o con posibles formas de tratar a un paciente enfermo, pero en cualquier caso normalmente el asunto no puede esperar.

Así que la argumentación humana tiene toda una gama de funciones distintas. Por ejemplo, la calidad del razonamiento jurídico se juzga por su pertinencia y su fuerza para sustentar un veredicto a favor de una determinada acusación o de una defensa, la calidad del razonamiento en los negocios se determina por su poder para guiar discusiones de políticas o líneas de actuación, y así sucesivamente.

Aunque hay ciertas reglas muy amplias de “procedimiento racional” que se aplican a los argumentos en todos estos foros, muchas de

las reglas o procedimientos (o “debido proceso”) más específicos que rigen los argumentos en una u otra área son pertinentes solo para, por ejemplo, los procedimientos de un tribunal de justicia en lugar de una reunión científica, o viceversa. De hecho uno de los principales objetivos de este libro será mostrar la diferencia entre:

- Las reglas universales (“independientes del campo”) de procedimiento que se aplican a la crítica racional en todos los campos y foros, y
- Las reglas particulares (“dependientes del campo”) que son apropiadas en el derecho, o en la ciencia, o en los negocios, pero no en todas partes.

Diferencias de materia y diferencias de razonamiento

Todos los que van al colegio o la universidad tienen la oportunidad de comprobar estar semejanzas y diferencias. Piense en las diferentes maneras en que se espera que presente sus argumentos (es decir, por medio de líneas de razonamiento) en las materias que estudia. Escribir un ensayo sobre *El mercader de Venecia* de Shakespeare para su clase de literatura inglesa es una cosa; escribir un informe de laboratorio en clase de química es otra; y resolver un problema de trigonometría es otra más.

En los siguientes capítulos, investigaremos toda una cadena de ideas y distinciones que conectan —pero al mismo tiempo nos ayudan a distinguir— los intereses intelectuales y prácticos de las diferentes materias escolares, así como los intereses de las actividades humanas más amplias para las que aquellas son una preparación. Muchas personas consideran útil usar los patrones de análisis que expondremos aquí como una forma de aclarar su razonamiento para ellas mismas, e incluso como una forma de planificar los ensayos y los argumentos en otras materias escolares. Valdrá la pena que piense, a medida que avanzamos, cómo puede aplicar estos métodos de análisis a sus otros estudios. Por ejemplo, pregúntese qué tipos de *falacias* son más frecuentes en el razonamiento científico, o histórico o literario; o qué tipos de *reglas* o *leyes* se usan para justificar tesis y descubrimientos en diferentes materias.

CONCLUSIÓN

Hemos dicho que el razonamiento varía de una situación a otra y de un foro a otro. Además, no todas las situaciones requieren razonamiento. En el grueso de este libro, mostraremos cómo las líneas de razonamiento, o argumentos, se emplean y critican en la vida práctica. Describiremos el razonamiento práctico tal como ocurre en su uso cotidiano, con la esperanza de comprender mejor sus auténticas asunciones y potencialidades. En lugar de abandonar la toma de decisiones al capricho, el poder o los efectos de la persuasión no razonada, describiremos los procedimientos críticos por medio de los cuales las ideas se examinan en competencia entre ellas y se juzgan según criterios pertinentes para hacernos posible llegar a decisiones razonables.

A fin de cuentas, es imposible separar completamente la crítica del *razonamiento* y de la *toma de decisiones* de una comprensión de las personas que dan las razones y toman las decisiones. Son las personas quienes eligen, y su papel no se puede eliminar. Las razones y las decisiones deben considerarse en términos de las formas en que las personas emplean el lenguaje para presentar sus razones y justificar sus decisiones.

Hay una cierta ventaja en dar un paso atrás y mirar directamente a cosas que normalmente hacemos sin pensar. Al reflexionar sobre estas cosas “obvias”, podemos llegar a entendernos a nosotros mismos y nuestras actividades de un modo que nos ayude a protegernos de ciertas confusiones. El héroe de la obra de Molière *El buróqués gentilhombre* se sorprendió al aprender de su profesor de gramática que había estado “hablando en prosa durante cuarenta años”. Las personas que empiezan a estudiar lógica o argumentación o retórica en la vida adulta hoy deben de sentir a menudo una sorpresa parecida. Sin embargo, de hecho, el uso del lenguaje para el razonamiento o la argumentación representa un papel importante en nuestras vidas, y es natural y apropiado que nos propongamos intentar entender este uso concreto del lenguaje —y de este modo ser también conscientes de las artes de hablar y escribir, de comunicarnos y expresarnos, de presentar “tesis” y apoyarlas con “argumentos”—.

Una fábula

Terminemos con una historia. Esto servirá como recordatorio de las formas en que la investigación y la defensa, las tesis y los descubrimientos, y la persuasión y la convicción se coordinan en la vida real —es decir, cómo el *razonamiento* sirve para propósitos humanos—.

Hace algunos años, había un especialista publicitario en Nueva York que solía pasarse el tiempo haciendo aviones de papel. Esa era su afición y se le daba bien. Un día hizo un nuevo avión que volaba mejor que cualquiera de los que había hecho antes. En concreto, no se frenaba. Al contrario que la mayoría de los aviones —tanto modelos de papel como a tamaño real—, que caen abruptamente cuando su ángulo de ascenso es muy agudo, este avión de papel no caía. En cambio, cuando el “ángulo de ataque” con que las alas cortan el aire alcanzaba un máximo, el avión se equilibraba y seguía volando, en lugar de perder velocidad y caer, como son propensos a hacer los aviones con alas convencionales. El amigo del publicista, un piloto, estaba tan impresionado con este avión que convenció al hombre para que lo patentara. Así fue como se inventaron las conocidas como alas Kline-Fogleman.

Los dos hombres escribieron a varias organizaciones y empresas, con la esperanza de convencer a otros de que las nuevas alas eran un gran descubrimiento. Recibieron pocas respuestas, hasta que su idea apareció en un programa de televisión. Entonces recibieron cartas que mostraban un interés —de un fabricante de juguetes y de la NASA, entre otros—.

En ese momento empezaron algunos exámenes críticos. Las preguntas que se examinaron iban desde si las alas podrían usarse en un juguete que gustara a los niños y lo compraran, si los aviones de combate podrían ser más efectivos en la guerra con tales alas, a si los vehículos propulsados por cohetes diseñados para ir al espacio y después volver a la Tierra podrían completar mejor sus misiones con estas alas, etc. En cada caso, los criterios pertinentes eran bastante diferentes, y las tesis para las alas tenían que ser justificadas con vistas a diferentes peticiones. Así que la cuestión de si este invento

era aceptado como “bueno” dependía de las personas que llevaban a cabo el razonamiento y de las circunstancias en las que trabajaban.

El fabricante de juguetes decidió rápidamente que el invento era “bueno” y ha lanzado una nueva línea de aviones de juguete. (Si no vuelan bien, no se venderán, y la empresa perderá dinero. Dependiendo de las ventas, seguirán haciendo el juguete o pararán.) El Departamento de Defensa todavía está realizando pruebas secretas y tendrá que justificar el coste de una nueva línea de aviones de combate ante un Congreso preocupado por el dinero y la novedad del nuevo diseño ante los pilotos que arriesgarán sus vidas en él. (Si no vuela como estaba previsto, morirán personas y el país podría perder batallas. En cualquier caso, se habrán gastado grandes cantidades de dinero.) La NASA también está haciendo pruebas para ver si las alas ayudarán en los vuelos espaciales. A diferencia de los fabricantes de juguetes y de aviones de combate, ellos deben ocuparse de problemas de vuelo tanto dentro como fuera de la atmósfera terrestre. Unas alas “antifrenado” puede que sean o no una buena estrategia para ellos, si se demuestra que causan problemas cuando se usan fuera de la atmósfera.

¿Es esta una historia poco común? En realidad no, según dice un especialista aeronáutico que una vez trabajó en la NASA y ahora enseña en la universidad. Las ideas técnicas de este tipo a menudo provienen de fuentes bastante inesperadas, como un hombre adulto que juega con aviones de papel. El origen de las nuevas ideas no es la cuestión: lo que importa, desde el punto de vista de la racionalidad, es que debemos tomar la idea novedosa y someterla al examen crítico. El razonamiento (podríamos haber dicho) no crea ideas y no determina de una vez por todas si esas ideas son buenas o malas, verdaderas o falsas. La tarea del razonamiento en cada situación es más bien permitir al interlocutor tomar la mejor decisión sobre una cuestión particular, en unas circunstancias concretas y en un foro y una empresa determinados. Ahora debemos tratar la cuestión de cómo las funciones críticas de diferentes líneas de razonamiento pueden analizarse y comprenderse mejor, teniendo en cuenta el foro y el contexto en que se dan.

Ejercicios

- I. Traiga a clase un ejemplo de razonamiento que se haya encontrado y prepárese para comentar en qué aspectos difiere del “discurso ordinario”.
- II. ¿Cuáles de los siguientes ejemplos contienen argumentos? Comente el razonamiento en cada pasaje:

1. ROLLIE: ¡Tendencias, Zonker! ¡En eso estoy estos días! ¡A Roone le preocupa mucho que las noticias de ABC tengan su propio hombre para las modas! Así que por eso esperaba que pudieras introducirme a alguna nueva tendencia aquí en tu zona.

ZONKER: Pues no estoy seguro de si puedo ayudarte con eso.
ROLLIE: Para serte sincero, hay un problema de sobresaturación. ¡Hay demasiadas tendencias circulando por el país estos días, es difícil encontrar una que de verdad se pueda considerar propia! Mira las revistas, por ejemplo. Recientemente, durante la misma semana, “Time” y “Newsweek” publicaron artículos en portada sobre la fiebre de la cocina y la fiebre de las dietas... Es decir, que, según nuestros principales semanarios, ¡las dos tendencias del momento en el país son comer y no comer! Así que, ¿quién sabe? Últimamente he estado pensando en aventurarme por mi cuenta.

ROLLIE: Buen plan, he oído que ahora cada vez más gente está haciendo eso.

G. B. Trudeau, *Doonesbury*

2. EL NUEVO CHEVROLET

Su belleza reside en los ojos, las piernas, las manos y el corazón del espectador.

El Nuevo Chevrolet te puede hacer sentir bien de varias formas diferentes. Esa es probablemente la razón por la que tanta gente lo ha estado comprando. Un estilo limpio y fresco que destaca con orgullo. Un interior luminoso y espacioso con mayor altura y más espacio para las piernas en los asientos traseros que en el mayor Chevrolet de 1976 que ha reemplazado. (Y también más espacio en el maletero.) Esa agradable “sensación Chevy” cuando toma el volante. Un nivel de si-

lencio interior que le recomendamos que experimente por sí mismo. Y, si su lado racional retrocede ante estas palabras de placer, por favor recuerde: el Nuevo Chevrolet fue diseñado para la eficiencia. Para un coche tan espacioso, su rendimiento en términos de kilometraje es sorprendentemente bueno. Las estimaciones de la Agencia de Protección Ambiental son de 10 kilómetros por litro en carretera y de 7 en ciudad con el motor estándar de 4100 centímetros cúbicos y transmisión automática. Estimaciones más bajas en California. El kilometraje real puede variar en función de cómo y dónde conduzca, el estado de su coche y el equipamiento. (El Nuevo Chevrolet está equipado con motores de GM producidos por varias divisiones. Contacte con su vendedor para más detalles.) Como hemos dicho, es un coche que te puede hacer sentir bien de varias formas diferentes. Una prueba de conducción lo confirmará rápidamente.

Anuncio de Chevrolet, *Business Week*

3. Joshu preguntó al maestro Nansen: “¿Cuál es el Camino verdadero?”

Nansen respondió: “El camino cotidiano es el Camino verdadero.”

Joshu preguntó: “¿Puedo estudiarlo?”

Nansen respondió: “Cuanto más estudias, más lejos estás del Camino.”

Joshu preguntó: “Si no lo estudio, ¿cómo puedo conocerlo?”

Nansen respondió: “El Camino no pertenece a las cosas que se ven, ni tampoco a las cosas que no se ven. No pertenece a las cosas que se conocen, ni tampoco a las cosas que no se conocen. No lo busques ni lo estudies ni lo nombres. Para encontrarte en él, ábrete plenamente como el cielo.”

Zen Buddhism (Peter Pauper Press)

4. Las primas se habían terminado. Hacia los límites del bosque, donde el terreno se abría y descendía hasta una vieja cerca y después a una zanja enzarzada, solo se veían unos pocos retazos mortecinos entre la berza perruna y las raíces de roble. Al otro lado de la verja, la parte superior del campo estaba llena de madrigueras de conejos. En algunos lugares ya

no quedaba nada de hierba y por todas partes había montoncitos de excrementos secos, a través de los cuales solo crecería hierba de Santiago. Cien metros más lejos, al final de la cuesta, corría el arroyo, de no más de un metro de anchura, medio asfixiado por caléndulas acuáticas, berros y vincas azuladas. El camino de carros pasaba por una alcantarilla de ladrillos y subía la cuesta de enfrente hasta un portón de cinco barrotes en el seto de espinos. La puerta llevaba al sendero.

Richard Adams, *La colina de Watership*

5. Las verdades auténticas son las que tienen que ser inventadas. Los castigos sirven para disuadir a quienes no están inclinados a cometer ningún crimen.

Medicina: “la bolsa y la vida.”

En caso de duda decídase por lo correcto.

Una de las enfermedades más extendidas es el diagnóstico.

Karl Kraus (Engendra Press)

- III. Prepárese para discutir su entendimiento coloquial del razonamiento. ¿Dónde encuentra normalmente las situaciones de razonamiento, persuasión y convicción? ¿Son lo mismo el razonamiento, la persuasión y la convicción, o son diferentes entre ellos?
- IV. Comente algunos de los contextos en los que estamos en desacuerdo entre nosotros. ¿Qué papel representa el razonamiento en la resolución de desacuerdos? ¿Cómo llegamos a cambiar de opinión cuando lo hacemos?

Capítulo 2

Introducción

En este momento debemos hacernos con un patrón de análisis y un vocabulario para identificar y describir las fortalezas y las debilidades de los argumentos. Estos son los instrumentos básicos que necesitaremos para comprender en qué consiste la crítica racional de los argumentos. Las siguientes preguntas son importantes:

- ¿Cuál es el “punto de partida” natural de un argumento?
- ¿Cuál es su “destino” apropiado?
- ¿Qué tipos de procedimientos debe seguir?
- ¿Qué serie de etapas atravesará un argumento y cuáles son las relaciones entre etapas sucesivas?
- ¿Qué tipos de preguntas debemos hacer y qué tipos de pruebas debemos emplear al comprobar si un argumento concreto está completamente razonado?

LOS ELEMENTOS DE TODO ARGUMENTO

En los Capítulos 3-6, nos ocuparemos uno por uno de cuatro conjuntos de preguntas. Nos fijaremos, sucesivamente, en cuatro elementos que pueden encontrarse en todo argumento completamente explícito. Estos son (1) las tesis y descubrimientos, (2) las bases, (3)

las garantías y reglas, y (4) los respaldos. Vamos a explicar brevemente qué son estos cuatro tipos de elementos y cómo están conectados.

1. *Tesis (claims)*. Cuando nos embarcamos en un argumento, siempre hay algún “destino” al que podemos llegar por nosotros mismos como un descubrimiento, o al que alguien nos puede invitar a llegar, como una aserción; y el primer paso al analizar y criticar el argumento es comprender el carácter preciso de ese destino. El primer conjunto de preguntas es:

¿Sobre qué estamos discutiendo exactamente? ¿Cuál es nuestra postura en esta cuestión? ¿Y con qué postura debemos considerar la posibilidad de estar de acuerdo como resultado del argumento?

2. *Bases (grounds)*. Una vez aclarada la tesis, debemos considerar qué tipo de fundamento se requiere para que una tesis de este tipo concreto pueda ser aceptada como sólida y fiable. Por tanto, el siguiente conjunto de preguntas tendrá que ver con estos fundamentos:

¿En qué información se apoya? ¿En qué bases se fundamenta su tesis? ¿Dónde debemos empezar nosotros para ver si podemos dar el paso que propone y de este modo terminar estando de acuerdo con su tesis?

En función del tipo de tesis en discusión, estas bases pueden incluir observaciones experimentales, asuntos de conocimiento común, datos estadísticos, testimonios personales, tesis establecidas previamente u otros “datos fácticos” similares. Pero, en cualquier caso, la tesis en discusión no puede ser más fuerte que las bases que proporcionan su fundamento.

3. *Garantías (warrants)*. Sin embargo, saber en qué bases se fundamenta una tesis es solo el primer paso para juzgar su solidez y fiabilidad. A continuación debemos comprobar si esas bases realmente proporcionan un auténtico apoyo para esta tesis en particular y no son simplemente información irrelevante que no tiene nada que ver con la tesis en cuestión —diseñada para “darnos gato por liebre”, por ejemplo—. El siguiente conjunto de preguntas es:

Dado ese punto de partida, ¿cómo justifica el paso de esas bases a esa tesis? ¿Qué camino toma para ir desde ese punto de partida hasta ese destino?

De nuevo, el tipo de respuestas que podemos esperar de este conjunto de preguntas dependerá del tipo de tesis en discusión. El paso de las bases a las tesis está “garantizado” (justificado) de maneras diferentes en el derecho, en ciencia, en política y en cualquier otro lugar. Las garantías resultantes toman la forma de leyes de la naturaleza, principios jurídicos y legislación, reglas heurísticas, fórmulas de ingeniería, etc. Pero, en cualquier caso práctico, será necesaria una garantía apropiada para que el paso de las bases a la tesis sea fiable.

4. *Respaldo (backing).* No puede confiarse completamente en las garantías por sí mismas. Cuando ya sabemos en qué regla o ley o en qué fórmula o principio se apoya un argumento, puede plantearse el siguiente conjunto de preguntas:

¿Es realmente seguro dar ese paso? ¿Nos lleva esta ruta al destino requerido de manera segura y fiable? Y, ¿qué otra información general tiene para respaldar su confianza en esta garantía en concreto?

Las garantías en que nos apoyamos para autorizar argumentos en diferentes campos de razonamiento precisan de correspondientes tipos diferentes de respaldo: las leyes jurídicas deben haber sido promulgadas de forma válida, las leyes científicas deben haber sido comprobadas concienzudamente, etc. Por tanto, aparte de los hechos concretos que sirven como bases en un argumento determinado, tenemos que encontrar el conjunto general de información, o respaldo, que presupone la garantía a la que se apela en el argumento.

- De este modo, las tesis incluidas en los argumentos reales están bien fundamentadas solo si se pueden ofrecer en su apoyo suficientes bases de un tipo apropiado y pertinente. Estas bases deben estar conectadas con las tesis por garantías fiables y aplicables, que a su vez puedan ser justificadas apelando a un respaldo suficiente del tipo pertinente. En los restantes capítulos de la Parte II nos ocuparemos de desarrollar estas cuestiones y definiciones.

Un primer argumento de muestra

Para resumir las diferentes formas en que las tesis, las bases, las garantías y el respaldo entran en nuestros argumentos (y “encajan” en ellos), piense en la siguiente declaración.

Ya es lunes, y el jueves pasado fue Acción de Gracias. Por ley, Acción de Gracias nunca puede caer antes del 23 de noviembre. Así que nos quedan menos de treinta días para hacer las compras de Navidad.

Aquí hay una *tesis* final, que es:

Nos quedan menos de treinta días de compras.

Es sustentada, en primer lugar, señalando hechos concretos, o *bases*, que son relevantes para ella, por ejemplo:

Hoy es el lunes después de Acción de Gracias.

A continuación, llamando la atención sobre una generalización que conecta estas bases con la tesis, y que sirve como *garantía* para usar las primeras y apoyar la segunda:

Acción de Gracias nunca puede ser antes del 23 de noviembre.

Y, finalmente, indicando el fundamento, o *respaldo*, del que depende la fiabilidad de esa garantía general:

La fecha de Acción de Gracias está establecida por una ley del Congreso.

En los siguientes cuatro capítulos, veremos cada uno de esos elementos (tesis, bases, garantías y respaldo) uno por uno, para ver cómo se juntan para formar argumentos que puedan ser aceptados como sólidos.

Parte II

PRIMER NIVEL DE ANÁLISIS:

LA SOLIDEZ DE LOS ARGUMENTOS

Capítulo 3

Tesis y descubrimientos

“Los 49 de San Francisco son una apuesta segura para la Super Bowl este año.”

“Esta nueva versión de King Kong tiene más sentido psicológicamente que la original.”

“La epidemia fue causada por una infección bacteriana que pasó de una sección a otra en el equipo del servicio de comidas.”

“La mejor política provisional de la empresa es poner el dinero en bonos municipales a corto plazo.”

Todos estos ejemplos son “tesis”, es decir, afirmaciones presentadas públicamente para su aceptación general. Contienen las implicaciones de que hay “razones” subyacentes que podrían mostrar que están “bien fundamentadas” y que por tanto merecen ser aceptadas generalmente.

El primer elemento que podemos identificar en cualquier argumento, por tanto, es el que hemos llamado tesis. Cuando analizamos la fuerza y el procedimiento de cualquier argumento, la tesis

correspondiente define tanto el punto de partida como el destino de nuestros procedimientos:

- Al principio, la tarea de quien *afirma* o *propone* (a quien nos podemos referir como *P*) es presentar una postura bien definida para que sus oyentes la consideren y discutan. De esta manera, proporciona a su auditorio o sus *interlocutores* (a quienes nos podemos referir como *I*) la ocasión de obtener el material adicional que normalmente se requiere antes de que otras personas puedan juzgar por ellas mismas la justicia y/o aceptabilidad de esa tesis, y por tanto convencerse apropiadamente de su corrección.
- Más adelante, cuando todo el material necesario haya salido a la luz, *I* y *P* terminarán en un argumento que esté completamente razonado. La tesis o *hipótesis* que originalmente formaba el punto de partida sin apoyo para la discusión ahora se convierte —tras el análisis crítico— en un destino, descubrimiento o conclusión más o menos respaldada.

Mientras que, en un primer momento, *P* presenta una tesis simplemente como su opinión, ahora esa opinión es establecida o desacreditada, y como resultado pueden darse consecuencias prácticas o teóricas, en función de la naturaleza concreta de esa tesis en particular. Si la tesis era jurídica, el alegato original ahora se convierte en un veredicto y sus consecuencias tomarán la forma de una orden o sentencia judicial. Si la tesis era médica, la hipótesis original ahora se convierte en un diagnóstico establecido y su consecuencia será la recomendación de un tratamiento específico. Si la tesis era sobre una decisión empresarial, lo que empezó siendo la opinión de *P* puede terminar por convertirse en la política acordada de la empresa. Si la tesis inicial era científica, entonces la sugerencia inicial merece —una vez que se ha establecido apropiadamente— ocupar su lugar en el corpus de conocimiento de esa rama de la ciencia.

LA NATURALEZA DE LAS TESIS

La palabra inglesa *claim* (traducida aquí como *tesis*) tiene una larga historia. Uno de sus principales usos se refiere a los derechos jurídicos —específicamente, en disputas sobre derechos de propiedad—. Recuerde que en los tiempos de la Fiebre del Oro lo que los

mineros solían hacer era “*stake a claim*” (*reclamar*). Esto significaba marcar un área en la que debían respetarse sus derechos exclusivos de excavación. Naturalmente, no esperaban que los otros mineros dejaran pasar tales reclamaciones sin ponerlas en cuestión, así que aceptaban como algo necesario el tener que *defenderlas* públicamente. Al establecer un “título” de propiedad sobre un área, podían crear una posición jurídica. El resultado era que otros mineros tenían que abstenerse de cavar en esa área. “Argumentar” una *pretensión* (*claim*)² significaba hacer lo que fuera necesario—presentar pruebas documentales y testimonios orales ante el magistrado o el registro de títulos— para convertir la simple reclamación de derechos en un título bien establecido y aplicable, que los otros mineros estuvieran obligados a admitir.

Para nuestros propósitos, “argumentar una pretensión” en este sentido jurídico es un caso extremo en el rango de argumentos que examinaremos. A medida que nos movemos por ese rango hacia otros tipos de casos menos pragmáticos, los asuntos en cuestión se vuelven menos tangibles y más teóricos. Suponga que sus colegas científicos reconocen que ha presentado un argumento “bien fundamentado” para alguna hipótesis científica y pasan a incorporar su idea en sus formas de concebir los escarabajos, los glaciares o los mesones. Las consecuencias no serán tan evidentemente serias y lucrativas como las consecuencias de persuadir a la policía de Yukon de que deben evitar que los otros mineros infrinjan sus derechos de excavación. Aun así, en su propio contexto de propiedades, la “propiedad intelectual” tiene un estatus tan firme como la propiedad real o los derechos de excavación. En los foros científicos, la empresa de establecer “tesis intelectuales” no es menos exacta y significativa que la empresa de establecer derechos de propiedad ante un tribunal.

En sus detalles concretos, por supuesto, los procedimientos que debemos seguir para defender tesis de diferentes tipos serán muy diferentes:

- Al establecer sus derechos de propiedad sobre una bicicleta robada.

² De ahí que en otras ocasiones el término *claim* haya sido traducido para un público de abogados como “*pretensión*”. (Nota del editor)

- Al ganar la previsión para la Super Bowl.
- Al convencer a otros de que respeten su opinión crítica sobre los méritos de una película.
- Al proporcionar una base firme para sus ideas sobre las causas de la aurora boreal.

Sin embargo, hay muchas menos diferencias en los procedimientos generales que deben seguirse para apoyar todas estas tesis. En cada caso, nuestra empresa es triple:

- Llamar la atención sobre los hechos generalmente aceptados y pertinentes (bases) sobre los que se fundamenta la tesis.
- Indicar qué reglas, leyes o principios generales (garantías) hacen que esos hechos sean pertinentes para la tesis.
- Dejar claro exactamente cómo las bases y el apoyo disponibles proporcionan un fundamento para la actual tesis y no para alguna otra tesis alternativa u opuesta.

TESIS QUE SON AMBIGUAS O CONFUSAS

No siempre es un asunto sencillo asegurarse de que una tesis se enuncia adecuadamente. A menudo, las palabras concretas con que el proponente (*P*) presenta una tesis en un primer momento no estarán totalmente claras. Puede que las palabras escogidas contengan ambigüedades no resueltas y que se prestén a interpretaciones alternativas. Estas ambigüedades deben resolverse antes de que la crítica de la tesis en cuestión pueda comenzar siquiera.

Suponga que, durante una conversación cotidiana, *P* comenta de pasada que su hermano James está “loco”. Al principio, puede que no sepamos cómo entender esta aserción exactamente:

¿Quiere decir que está loco solo en un sentido coloquial? ¿Quiere decir que Jim está temporalmente furioso, de modo que debemos tener cuidado al tratar con él, dejar que se calme o tratar de apaciguarlo?

¿Quiere decir, de forma más grave, que el comportamiento de Jim se ha vuelto seriamente confuso, de modo que ya no puede manejar su propia vida y sus propiedades, y que ha llegado el momento de poner sus asuntos bajo tutela legal?

¿O significa esto que Jim está sufriendo un ataque psicótico y necesita pasar un tiempo en una institución mental?

La situación concreta en la que se presente la tesis —en la sala de un juez, en la consulta de un médico, o la que sea— a menudo nos permitirá decidirnos por una de esas diferentes interpretaciones. Cuando uno está hablando con un juez, *loco* presumiblemente significa “legalmente incompetente”. Cuando uno está hablando con un psiquiatra, *loco* presumiblemente significa “psicótico”. Tales ambigüedades solo son seriamente dañinas cuando las tesis en cuestión se presentan sin un contexto claro, es decir, en una conversación en la que faltan todas las pistas situacionales. Cuando esto ocurre, nuestra primera tarea crítica —incluso antes de pedir “bases” o razones— es solucionar la ambigüedad inicial. Esto implica hacer cualquier otra pregunta que sea necesaria para situar la tesis en su contexto apropiado y de este modo aclarar sus implicaciones:

¿Qué estás diciendo exactamente? ¿Quieres decir que Jim es legalmente incompetente o que está internado en una clínica psiquiátrica o solo que está furioso? ¡Dime eso primero, para que yo no meta la pata nada más empezar!

Estas ambigüedades en nuestras tesis están conectadas con otras ambigüedades que señalamos antes: entre persuadir y convencer, y entre los dos sentidos de “argumentar”. Cuanto más clara e inequívocamente se enuncie una tesis o hipótesis al principio, más fácil será evitar que degenera en una confusa cadena de desacuerdos. En las discusiones cotidianas es bastante clara la forma en que nuestros argumentos se desmoronan. Pero vale la pena señalar que también puede ocurrir lo mismo en debates más serios y profesionales. En el presente caso, por ejemplo, las ambigüedades intrínsecas a palabras como *loco* no causan problemas solo a la gente común. También los abogados y los psiquiatras a menudo terminan hablando de cosas distintas cuando discuten sobre la pertinencia de la enajenación mental para cuestiones de responsabilidad penal —piense en los apasionados debates que suscitó el veredicto de Hinckley, en el que un joven que disparó al presidente Reagan fue enviado a un hospital en lugar de a prisión—.

Ejercicios

En los siguientes ejemplos el estudiante debe:

- a. Distinguir la tesis de las bases o razones que se presentan como apoyo.
 - b. Identificar la cuestión que los argumentos pretenden resolver.
 - c. Reformular las bases de manera más específica o precisa cuando sea posible.
1. Anderson es un buen vecino porque mantiene su propiedad con esmero.
 2. El príncipe Carlos es el siguiente en la línea de sucesión para ser rey de Inglaterra porque es el descendiente masculino mayor del monarca reinante.
 3. Los Cardinals tienen un equipo débil de lanzamiento; por tanto, tendrán escasas posibilidades de llegar a la eliminatoria.
 4. Julio es un mal mes para la pesca de la trucha porque durante ese mes la trucha se alimenta de otros peces pequeños.
 5. Las heladas en las regiones del mundo donde se cultiva café, una falta de suministro en los mayores países consumidores y el deseo de los productores de hacer valer su poder económico provocarán una duplicación del precio del café en el mercado mundial en los próximos seis meses.
 6. Copiar en los exámenes a veces puede estar justificado porque no todas las asignaturas forman parte del programa de grado de un estudiante ni están relacionadas con los planes de carrera del estudiante; además, tener una nota media alta es tan importante como ser competente en la propia área de especialización.
 7. Mitchell cometió el asesinato. Después de todo, sus huellas dactilares estaban en el arma, tuvo muchas oportunidades para colarse en la casa sin ser visto y se sabía que le guardaba rencor a la víctima desde hacía varios años.
 8. No es que Jones no sea suficientemente honesto para ser el tesorero de nuestro club; es solo que es muy poco competente para ocupar el puesto.
 9. Hoy es un día para usar cera “roja” en nuestros esquís de fondo porque la temperatura es de 2 grados y la nieve está en polvo.

10. Una vía para el ahorro de energía sería imponer un impuesto alto sobre la gasolina. Los estadounidenses consumen una parte enorme de su energía en forma de gasolina y un impuesto alto sobre la gasolina reduciría mucho el consumo.
11. La noción de que la salud, como la nutrición, puede ser un factor en la delincuencia juvenil y el fracaso escolar es significativa porque implica una nueva perspectiva en el tratamiento de estos graves problemas sociales. Es más fácil mejorar la salud de una persona que mejorar muchos de los otros aspectos de su entorno. Si cada uno de esos factores (normalmente en combinación con otros factores) contribuye al comportamiento antisocial, simplemente mejorando la salud y reduciendo la malnutrición podríamos causar profundos cambios en los trastornos sociales de EEUU.

New England (suplemento dominical del Boston Globe)

- 12 A pesar de todo el alboroto y los intensos conflictos personales que hicieron que los Yankees no jugaran lo mejor que podían hasta agosto del año pasado, consiguieron hacerse con el trofeo divisional con un resultado de 100-62. Con un equipo de lanzamiento más saludable, con Gossage además de Lyle en el bullpen y con un poco de tranquilidad en los vestuarios, New York debería poder superar el potente desafío de los Red Sox en la temporada de 1978.

Previsión de béisbol

13. Las empresas no redactan un contrato conjuntamente con el gobierno, sino que intentan conseguir el mejor trato que pueden en una sociedad cada vez más coercitiva. Eso de la planificación voluntaria no existe. Obliga a alguien a hacer algo que normalmente no haría.

[Objeción del entrevistador de la revista *Skeptic*]: ¿Y si lo votamos?

Sigue siendo coerción. Puede llamarlo nazismo o puede llamarlo comunismo. Usted vota para eliminar mis derechos como minoría a estar en desacuerdo; para mí eso no es más que coerción. La regla de la mayoría es coerción si pisotea los derechos de una minoría.

Robert M. Bleiberg, editor de *Barron's*,
en una entrevista con la revista *Skeptic*

14. A los chicos se les entrena para sus carreras de muchas maneras sutiles; una de las más importantes es el deporte duro (masculino) en equipo. Su logro, su estrellato, es formar parte de un equipo ganador. Aprenden a una temprana edad que necesitan a los otros jugadores para formar un equipo y que se valora a los compañeros de equipo no solo sobre la base de relaciones personales sino por la necesidad del equipo de ganar. También aprenden a aceptar a los compañeros de equipo que no obtienen el máximo resultado siempre que no les hagan perder. Este distanciamiento emocional y estos criterios de selección se transferirán al equipo de gestión empresarial en un momento posterior de la vida... Para las niñas la historia es bastante diferente. En los deportes y actividades (frecuentemente individuales, no juegos de equipo) en los que se las anima a participar, lo que cuenta no es ganar sino la calidad de la actuación. Al llevarlos a la vida empresarial, estos patrones sirven para impedir el progreso de las mujeres.

Revista MS.

15. ¿Por qué los psicólogos no cuestionaron las investigaciones de Burt [que defendían que la herencia era *con mucho* el factor más importante para determinar la inteligencia y fueron muy influyentes hasta que se mostró que las pruebas habían sido “amañadas”], que estaban llenas de inconsistencias? Porque, según admiten los psicólogos, Burt era “inmensamente poderoso”. En pocas palabras, le tenían miedo.

Pero había otra razón, dice Kamin. Los datos de Burt no fueron puestos en cuestión porque “todos los profesores sabían que sus hijos eran más brillantes que los hijos de los obreros, así que ¿qué había que cuestionar?”

La moraleja de la historia, dice Kamin, es que “la gente que consume ciencias sociales debe recordar que quienes han recopilado los datos pueden tener sus propios intereses personales.”

Es bueno recordar que esto se aplica tanto a los parapsicólogos como a quienes los critican.

Revista Fate

16. A menos que el gobierno meta la pata —y esa es siempre una posibilidad— *los siguientes veinte años serán el periodo más revolu-*

cionario de la historia. La tecnología irrumpirá en nuestros oídos durante este periodo y surgirán coches profundamente distintos. Ya tenemos el motor rotativo como alternativa al motor de pistón a gas y el diésel sin duda está ganando terreno, por no mencionar la turboalimentación. Cuando hayan pasado las siguientes dos décadas, se habrá ofrecido al público aún más alternativas.

Y la revolución se extenderá también a otros sistemas automotrices: electrónica; sistemas de suministro de combustible, suspensión e incluso materiales estructurales básicos.

George Weir, revista *Four Wheeler*

17. El Comité de Finanzas dará a los padres un crédito fiscal por la mitad de los gastos de escolarización hasta \$1000. Eso es \$500 y un crédito fiscal es lo mismo que una subvención. El subsidio es suficiente para que todo tipo de escuela privada comience un rápido crecimiento. La administración de Carter señala que las ayudas federales para las escuelas públicas, en cambio, son de solo \$128 por alumno. La administración se opone firmemente a toda esta idea del crédito, como se opondrá cualquiera que valore las escuelas públicas.

Albert Shanker, *Daily News* de Nueva York

18. A pesar de la impresionante cantidad de pruebas del incidente en la base de la fuerza aérea de Kinross, muchos investigadores de OVNIS se sienten incómodos al discutirlo. De hecho, hay numerosos casos de OVNI en los que es evidente que los OVNI muestran hostilidad contra los humanos, ¡incluso llegando al punto de causar heridos o muertos!

Puede que no queramos sugerir considerar esa posibilidad, pero podríamos estar en una guerra contra fuerzas extraterrestres que escapan a nuestra comprensión.

Argosy, edición OVNI

19. Existe una extraña *similitud* entre los rituales ocultistas más oscuros, ya se originaran en la antigua China, fueran practicados por los primeros babilonios, o por los brujos curanderos primitivos o usados por las brujas y los hechiceros durante la Edad Media. El alarmante hecho es que a menudo han podido infiltrarse en nuestra sociedad disfrazados, con lo que han terminado por alterar el equilibrio psíquico y espiritual de los menos cautos.

¡Para los pertenecientes a este grupo, la ilusión inicial es dulce pero lo que inevitablemente se juegan es mucho!

Argosy, edición OVNI

20. Realizamos unos estudios que mostraron que las mujeres en los ambientes soleados de ocio y en el Sur de California obtenían peores resultados que los hombres. Tenían menos autoridad. Los hombres eclipsaban tremadamente a las mujeres.

En los ambientes tradicionales estrictos —el mundo del tipo de la banca de Boston, conservador y de traje oscuro— las mujeres llevaban ventaja hasta el punto de que las mujeres fuertes eclipsaban a los hombres débiles. No estoy seguro de todas las razones, pero creo que una parte involucra la “comunicación no verbal” —la ropa, la apariencia—. Y todos los estudios sobre comunicación verbal y no verbal muestran que la no verbal es más fuerte. Las mujeres en esas áreas tendían a adoptar una apariencia conservadora y asumían parte de la autoridad que la acompaña.

Revista TWA AMBASSADOR

Capítulo 4

Bases

“Los 49 de San Francisco son una apuesta segura para la Super Bowl este año.”

“¿Por qué dices eso?”

“¡Basta compararlos con sus rivales! Ninguno de los otros equipos tiene esa combinación de fuerza ofensiva y defensiva.”

“En cualquier caso esta nueva versión de King Kong tiene algo de sentido psicológicamente.”

“¿A qué te refieres?”

“Bueno, la chica no solo grita y corre: hay cierto tipo de desarrollo en su interacción con Kong, ella muestra sentimientos personales reales por él.”

“La infección se extendió por el equipo del servicio de comidas.”

“¿Cómo lo sabes?”

“Nuestras pruebas descartaron todo lo demás, y al final encontramos un defecto en el equipo de lavado del comedor.”

“La mejor inversión provisional son los bonos municipales a corto plazo.”

“¿Y eso por qué?”

“Se pueden vender fácilmente y aportan un interés decente, y los ingresos están libres de impuestos federales.”

Aquí cada una de las tesis es apoyada por bases, es decir, enunciados que especifican hechos particulares sobre una situación. Estos hechos son ya aceptados como verdaderos, y por tanto es posible apoyarse en ellos para aclarar y validar la tesis anterior, o —en el mejor de los casos— para establecer su *verdad, corrección o solidez*.

Suponga que *I* está satisfecho con las aclaraciones de cualquier posible confusión y por tanto comprende la naturaleza y el significado de la tesis de *P*. ¿Qué es lo siguiente? En este momento, su primera tarea es preguntar por la naturaleza de las “bases” de *P* para esa tesis. La pregunta en cuestión en esta fase es:

¿Qué es lo que tienes para sostener eso?

Como un primer paso hacia el establecimiento de su tesis, ahora *P* debe poner sobre la mesa cualquier conjunto detallado de hechos, observaciones, datos estadísticos, conclusiones previas u otra información específica en que se apoye para sustentar directamente su tesis en concreto.

El término *bases* se refiere a los hechos *específicos* en que uno se apoya para sustentar una tesis determinada. Por ejemplo:

¿Qué pasa exactamente con el comportamiento de tu hermano que te haga pensar que se está volviendo loco?

¿Exactamente qué parte de las fortalezas y debilidades de los equipos te hace estar tan seguro de que los 49 son una apuesta segura este año?

¿Qué parte específica de la nueva versión de King Kong consideras psicológicamente más sutil que la versión original?

¿Qué observaciones concretas sobre la difusión de la infección por el hospital señalan como culpable al equipo del servicio de comidas?

En cada uno de los casos, cuando *I* reclama alguna base, lo que está pidiendo no son teorías generales. El tiempo de tales consideraciones generales llegará más tarde. Lo que se pide es que se muestren los rasgos específicos que diferencian *esta* situación concreta de otras y que por tanto señalen hacia *esta* tesis o conclusión específica en lugar de a otras. Más concretamente, es una petición de que *P* ponga sobre la mesa los “hechos del caso” específicos sobre los que se pueda estar de acuerdo como un punto de partida seguro que sea aceptable para ambos lados y que por tanto “no estén en disputa”.

Hechos como base común

Si dos personas quieren argumentar de manera eficaz, la primera cosa de utilidad que pueden hacer es descubrir cuánta base común comparten ya: es decir, qué cosas están dispuestas a aceptar sin necesidad de cuestionarlas o establecerlas, al menos para los propósitos del actual argumento. De hecho, hasta que lleguen a este primer acuerdo sobre los “hechos” del presente caso, no están en posición de formular ningún argumento claro en absoluto.

Por citar un ejemplo reciente que es llamativo y bien conocido: en el juicio de John Hinckley por el intento de asesinato del presidente Reagan, muy pocas cosas de las que ocurrieron el día del crimen estaban en disputa. Tanto la acusación como la defensa estaban de acuerdo en que Hinckley estaba presente en la escena del crimen, que llevaba un arma, que fue él quien disparó las balas que hirieron al presidente y a otras tres personas. Todas estas afirmaciones fueron aceptadas como “hechos” por ambas partes —como dicen los abogados, los hechos estaban “estipulados” y por tanto no estaban en disputa—. De este modo, el juicio se centró en la cuestión más específica del estado mental de Hinckley cuando actuó como lo hizo y en la pertinencia de ese estado mental para su responsabilidad penal por lo que hizo.

Fíjese en que este procedimiento preliminar de acordar lo que *no* está en disputa hace posible poner de relieve exactamente qué *está* en disputa. Por medio de esto, establecemos la naturaleza de la *base común* en la que ambos estamos dispuestos a situarnos y que ambos aceptamos como un punto de partida compartido. Esto no solo es un procedimiento útil; también es necesario en cualquier discusión honesta. Pues, cuando una discusión está en marcha, volver atrás y

empezar a cuestionar hechos que ya estaban estipulados antes de que empezara la discusión, sin admitir lo que estamos haciendo, es una especie de trampa. Si en medio de una discusión empezamos a sospechar que nuestro punto de partida original (nuestra “base común”) no era tan segura como creímos al principio, solo podemos volver atrás y ponerla en cuestión si cambiamos de tema, y de este modo iniciamos una discusión nueva y diferente.

La necesidad de este procedimiento está relacionada con la función del razonamiento como un medio de establecer la *verdad*. Las líneas de razonamiento deben llevarnos de verdades que ya aceptamos a verdades nuevas. Si tenemos dudas sobre la verdad de los “hechos” que constituyan nuestro punto de partida, esas dudas afectarán a cualquier conclusión a la que lleguemos posteriormente desde ese punto de partida. Los ingenieros informáticos tienen un dicho: “Si metes basura, sacas basura.” De la misma forma, podemos decir: “Si metes falsedades, sacas falsedades.”

Por supuesto, no todas las afirmaciones que *P* ofrezca inicialmente como “bases” tienen que ser consideradas también como “hechos” indiscutibles. Algunos de los puntos que *P* introduzca como bases para su tesis pueden ser cuestionables para *I*:

¿Es la defensa de los Dolphins de Miami realmente tan inestable?

¿Fueron comprobadas las lavadoras del hospital tan concienzudamente como el equipo del servicio de comidas?

¿Muestra el mapa que depositó en la oficina de reclamaciones para sustentar su reclamación de una mina de oro los límites exactos de la excavación que pretende hacer?

En consecuencia, puede que se dedique una considerable cantidad de tiempo en las primeras fases de una discusión para repasar la información ofrecida inicialmente por *P* como “hechos” de apoyo, ya que *I* tiene que decidir cuáles de las bases de *P* puede aceptar como datos; es decir, cuáles no pueden ser puestas en disputa antes de avanzar. Por tanto, la pregunta en la que debemos fijarnos aquí es:

¿Qué hace que cierto conjunto de bases o hechos sea aceptable y pertinente para los propósitos de esta o aquella tesis en concreto?

UN PRIMER PATRÓN DE ANÁLISIS

Para desarrollar un patrón general para su uso en el análisis de argumentos, comencemos por anotar las bases en apoyo de una determinada tesis (B) junto a la tesis misma (T), e indiquemos la relación entre ellas usando una flecha (Imagen 4-1).

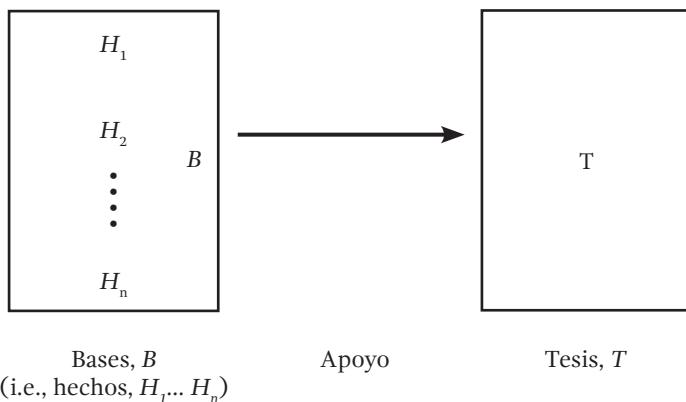


IMAGEN 4-1

Tras haber formulado una tesis, T , el proponente, P , ha dado el primer paso hacia su *establecimiento*. P ha hecho esto poniendo sobre la mesa el conjunto específico de bases fácticas, B , sobre las cuales está preparado para justificar la tesis:

“ B , por tanto T .”

De acuerdo con esto, al someter la tesis de P a la crítica racional, el primer paso de I es evaluar la pertinencia y/o suficiencia de esas bases:

Tal vez los hechos que P ofrece sean *muy pocos* o *muy escasos*. En este caso, I tiene derecho a objetar que el argumento de P —en términos coloquiales— es demasiado “pobre”.

Por otro lado, puede que sea dudoso que las bases de *P* sean realmente tan *pertinentes* como asegura. En este caso, *I* puede objetar que el argumento —en términos coloquiales— es demasiado “flojo”.

Si el argumento de *P* es pobre y flojo —si los hechos que ofrece como bases le parecen a *I* demasiado pocos e irrelevantes— entonces puede que *I* incluso deseche la tesis de *P* en esta fase inicial con el simple comentario “¡Eso no se sostiene!” Esto ocurre con bastante frecuencia en los tribunales. Al inicio de la declaración de apertura por parte del demandante o el fiscal, el abogado defensor puede convencer al juez de que debería ponerse fin a todo el procedimiento en el momento. Para hacerlo, debe convencer al juez de que el otro abogado, que en este contexto actúa como proponente, no ha proporcionado a la defensa *ningún caso que contestar*.

El abogado del demandante afirma que mi cliente lo calumnió acusándolo de tratos comerciales deshonestos y creando dudas sobre su paternidad. Es cierto que mi cliente tiene un temperamento fuerte y puede haber hecho algunos comentarios personales ofensivos al demandante cuando estaban solos o cuando estaban al teléfono. Pero nada indica que una tercera parte oyera estas conversaciones, así que la reputación pública del demandante no ha estado en riesgo de ninguna manera. Una difamación emitida por un demandado solo a un demandante no es procesable.

Debido a la falta de pruebas de que la difamación fuese “publicada”, sostengo por tanto que no procede ninguna cuestión de “calumnia” y que no hay ningún caso que contestar.

Similares situaciones surgen también en foros de argumentación menos estrictos. En cualquier argumento, el proponente debe empezar por presentar al menos unas bases mínimas para su tesis en la forma de un primer conjunto de hechos indiscutidos que no sea ni irreparablemente pobre ni irremediablemente flojo. A menos que pueda satisfacer este requisito inicial, no ha cumplido el requisito de lo que se llama *carga de la prueba*. Comentaremos este requisito en el Capítulo 11. El argumento puede llegar a un abrupto final en este punto, dado que *P* simplemente no ha presentado una tesis inicial que valga la pena discutir y criticar en absoluto. En lugar de ser una tesis

defendible racionalmente, su opinión inicial puede ser desechada por ser insostenible.

“La primavera llega pronto este año.”

“¿En serio?”

“Sí: He visto tres ardillas corretear en la nieve esta tarde. Deben de saber algo que nosotros no sabemos.”

“Me temo que no. Las ardillas no hibernan completamente, si hay un buen deshielo en enero retozarán por ahí durante un par de días. Pero en cuanto llegue otra ráfaga del Ártico volverán a dormirse del todo. Ya verás.”

LA VARIEDAD DE BASES

¿Exactamente qué tipo de información o de “hechos” tendrá que presentar *P* en apoyo de sus tesis en diferentes campos de acción? Eso depende de la naturaleza de la acción en cuestión y de los contextos particulares de los argumentos mismos. Estas son algunas muestras:

Joe nació en Cincinnati y sin duda su padre era estadounidense: *así que* él debe ser un ciudadano estadounidense.

El viento ha virado del Suroeste al Noroeste y la lluvia ha parado: *así que* podemos esperar que mañana el tiempo sea más claro y más fresco.

Tanto los Dolphins como los Cowboys han perdido a sus principales quarterbacks porque se han retirado: *así que* los 49 tienen mejores oportunidades que nunca.

El equipo de la lavandería estaba libre de contaminación cuando se comprobó esta semana: *así que* el equipo del servicio de comidas sigue siendo el principal sospechoso.

La película *Annie Hall* de Woody Allen es creíble de principio a fin y consigue evitar el tono caricaturesco de sus anteriores trabajos: *así que* esta es su película más lograda hasta la fecha.

Consideremos estos ejemplos por orden:

1. Una reclamación de estatus legal depende del establecimiento de que las condiciones legales pertinentes se cumplen. La ciudadanía de una persona se determina jurídicamente por un conjunto de requisitos que incluye el lugar de nacimiento, la paternidad y la vida posterior. Estos requisitos están dispuestos en parte en la Constitución de EEUU y en parte en la legislación vigente. Si estos hechos sobre el individuo no son disputados, la cuestión de su ciudadanía puede zanjarse con rapidez y seguridad, incluso certeza.
2. Una clara predicción requiere bases bastante diferentes, ya tenga que ver con un fenómeno natural como el viento o con una actividad humana como el fútbol. Las previsiones de ambos tipos tienen que ser sustentadas por otra información fáctica en la que poder apoyarse que sirva como señal del suceso futuro concreto que se prevé. Si el viento vira y la lluvia para, eso indica que un “frente frío” ha pasado, y de ahí la previsión del tiempo. De la misma forma, la salida de quarterbacks talentosos de dos equipos rivales mejora claramente las perspectivas de un equipo de fútbol fuerte.

En estos últimos casos, las bases y la tesis no están conectadas por una ley parlamentaria (como en la cuestión de la ciudadanía) sino más bien sobre la base de experiencia acumulada —nos hemos familiarizado con el comportamiento de los frentes fríos y de los equipos deportivos—:

3. Los méritos estéticos de una película tienen que ilustrarse con otro tipo diferente de hechos. Para argumentar de manera convincente sobre ellos, debemos tener alguna idea sobre lo que el director intentaba transmitir, los medios que decidió emplear y en qué medida logró hacer llegar sus ideas. Si podemos llamar la atención sobre aspectos pertinentes de la película que los otros estén dispuestos a admitir, podemos dar buenas razones para nuestra evaluación crítica de la película en consideración.

Esto no significa que solo haya *un* tipo de bases pertinentes para todos los tipos de tesis jurídicas, *un* tipo pertinente para todos los tipos de tesis estéticas y así sucesivamente. ¡La situación real es bastante más complicada! Hay numerosos tipos diferentes de argu-

mentos científicos, de argumentos médicos, de argumentos sobre negocios o cualquiera en el que las tesis precisen de diferentes tipos de hechos de apoyo para poder ser establecidas. (Volveremos a este tipo de variedad y variabilidad en la Parte IV.)

Fíjese también en que la tesis de un argumento puede convertirse en la base de otro argumento. Tras haber convencido a I de que una tesis (T_1) es correcta y está bien fundamentada, P puede pasar consecuentemente a hacer otra tesis:

“Bueno, pues en tal caso T_2 . ”

Cuando I expresa dudas sobre este otro paso, P puede presentar como base (B_2) para su nueva tesis (T_2) la afirmación en la que acaban de ponerse de acuerdo (como T_1):

Después de todo, estabas de acuerdo en que los dos principales rivales de los 49 habían perdido sus mejores quarterbacks: así que...

Estabas de acuerdo en que el equipo de lavandería había sido comprobado la semana pasado y se vio que estaba libre de contaminación: así que...

La Imagen 4-2 ilustra este proceso.

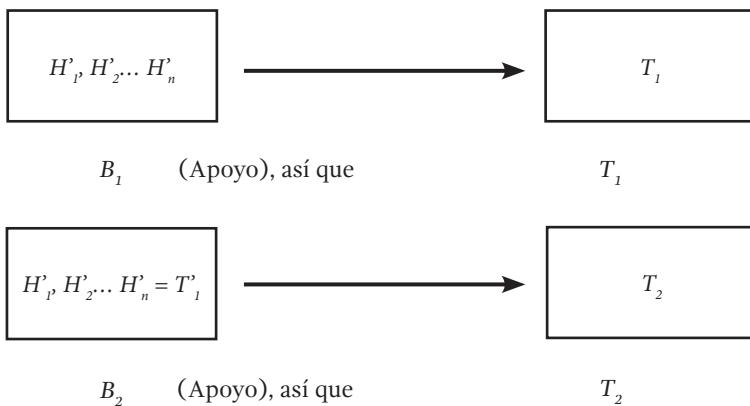


IMAGEN 4-2

De esta manera se pueden unir cadenas considerablemente largas de argumentos de tal modo que pueden hacer que tesis amplias, complicadas e inicialmente poco plausibles sean convincentes. La defensa de estas tesis más amplias se divide en varias partes y el auditorio es dirigido a través de todo el proceso por una sucesión de pasos más pequeños. Piense, por ejemplo, en la forma en que un abogado a menudo presenta su caso ante un jurado. Les ofrece una secuencia de pasos argumentativos, cada uno de los cuales es considerablemente fácil de dar y el conjunto de los cuales se “suma” para formar un fuerte argumento en favor de la conclusión general.

Tampoco la información que presentamos como base tiene que contener únicamente pruebas fácticas recientemente establecidas —es decir, “hechos” recién descubiertos—. Hay una amplia gama de tipos de información que pueden servir para apoyar uno u otro tipo específico de tesis: testimonios orales, asuntos de conocimiento general, truismos bien conocidos u observaciones de sentido común, recordatorios de cosas que se pasan por alto fácilmente, informes históricos, declaraciones precisas de precedentes legales, etc.

Si quieres dar a tus hijos una educación privada de primera calidad, es mejor que no escojas el derecho de interés público a tiempo completo. (*I: ¿Por qué?*) Pues porque no tiene muchas salidas en estos tiempos y te irá mejor si haces derecho comercial.

No podemos ignorar el hecho de que Jack es un posible sospechoso en este caso, porque sabemos que estuvo en casa de Mary durante la tarde. (*I: ¿Cómo sabes eso?*) Pues porque Mary nos dijo que él estuvo allí y ella no tiene ningún motivo claro para mentir sobre eso.

Parece que Bill puede estar pensando en dejar su trabajo. (*I: ¿Por qué dices eso?*) Pues te habrás dado cuenta de que últimamente está inquieto y despistado, y yo siempre digo que cuando el río suena agua lleva.

Aunque en algunas raras ocasiones unas “pruebas” nuevas y recién descubiertas pueden suponer una diferencia espectacular en un argumento, la mayoría de las tesis se apoyan con bases fácticas que no constituyen una sorpresa para nadie. (En este sentido, los “testigos misteriosos” de última hora de Perry Mason dan una falsa impresión sobre de qué depende principalmente *ganar* un caso.)

Capítulo 5

Garantías y reglas

“Entiendo lo que dices sobre los 49 y sin duda hay algo de eso. ¿Pero es una combinación de defensa y ataque realmente el punto crucial en un ganador de la Super Bowl?”

“Quizá haya una cierta relación emocional entre King Kong y la chica. ¿Pero qué valor tiene eso frente a todos los inverosímiles sinsentidos antiempresariales de la segunda parte de la película?”

“¿No hay nada más que deba decirnos sobre el problema con el servicio de comidas? ¿Un equipo lavavajillas defectuoso es algo que podría explicar una epidemia de tales proporciones?”

“Eso no me parece un argumento. Sin duda podríamos obtener un tipo de interés mucho mayor con bonos privados sin mucha pérdida de liquidez.”

Ahora el interlocutor pide garantías, es decir, enunciados que indiquen cómo los hechos con los que estamos de acuerdo están conectados con la tesis o conclusión que se ofrece. Estos enunciados de unión llaman la atención sobre las formas generales de argumentar

acordadas previamente que se aplican en el caso concreto, y en las que se confía como algo cuya fiabilidad está bien establecida.

Supongamos que *P* ha presentado un conjunto considerable y significativo de información fáctica como bases (*B*), asumiendo que ese es todo el “apoyo” que se necesita para establecer su tesis inicial (*T*). Llegados a esta fase, la atención crítica de *I* se aparta de las bases mismas y empieza a enfocarse más bien en la naturaleza de este paso de *B* a *T*; es decir, en las implicaciones ocultas en la palabra *por tanto* del enunciado “*B*, por tanto *T*.”

Dicho de manera coloquial, la pregunta central ya no es “¿Qué es lo que tienes para sostener eso?” sino que ahora es “¿Cómo llegas ahí?” El interlocutor, *I*, debe ahora indagar sobre la regla o procedimiento general en que el proponente, *P*, se está apoyando al presentar el paso de *B* a *T* como un paso fiable que es seguro dar. Fíjese en dos cosas:

1. Normalmente la tarea del proponente es convencernos no solo de que era legítimo para él adoptar la tesis inicial *para sí mismo* sino también de que deberíamos compartirla y por tanto confiar en ella *nosotros mismos*. Dicho de otra forma, argumenta porque quiere que *estemos de acuerdo con él*.
2. Aunque la tesis que presenta (*T*) y el conjunto de bases que ofrece en su apoyo (*B*) son bastante particulares y específicos —habla, por ejemplo, de las posibilidades para este año y del estado actual de este o aquel equipo de fútbol específico— normalmente tendrá que justificar el paso de *B* a *T* presentando consideraciones más generales, por ejemplo, cómo les suele ir a los equipos de fútbol en general, no solo *este año* sino *cualquier año*.

LA NATURALEZA DE LAS GARANTÍAS

En este punto, consideremos el nuevo término *garantía*, que usaremos aquí al comentar el paso de las bases a las tesis. Piense este simple ejemplo:

P: ¡Yo debo elegir el helado hoy!

I: ¿Por qué dices eso?

P: Jack eligió ayer y Jill antes de ayer.

I: ¿Y qué?

P: Todos deberíamos tener nuestro turno para elegir.

En este intercambio, la proponente, *P*, respalda primero su tesis inicial (“¡Es mi turno!”) presentando su base fáctica concreta, *B* (“Jack eligió ayer y Jill antes de ayer”), y entonces, cuando el interlocutor, *I*, plantea dudas, *P* pasa a ofrecer otro enunciado de un tipo más general: “Todos deberían elegir por turno.” Este último enunciado produce el efecto de autorizar el paso de *B* (el turno) a *T* (la elección). De hecho, podemos entenderlo como “Siempre que le toque el turno a alguien, puede concluirse que es el momento de que actúe”. A tal enunciado general que autoriza el paso se le llama garantía.

Tipos de garantías

En diferentes áreas de discusión, las garantías en las que se apoyan los argumentos son de diferentes tipos y adoptan nombres diferentes. En los temas prácticos, podemos referirnos a ellas como (por ejemplo) reglas generales: “Al buscar un presupuesto para espacio de oficina en el centro de la ciudad, puede contar con que será de \$300 el metro cuadrado.” En áreas más teóricas, podemos hablar de principios, o en algunos casos de leyes de la naturaleza. En otras partes apelamos a valores, costumbres o procedimientos aceptados.

Como una primera aproximación, si un argumento completo está diseñado para producir un resultado concreto entonces los hechos o bases que van en el argumento son como los *ingredientes* de una tarta o un guiso. La garantía entonces es la *receta* general que se usa para combinar esos ingredientes de modo que resulten en el producto final.

Esta comparación tiene dos ventajas. En primer lugar, nos ayuda a ver que siempre que presentamos un argumento hacemos uso de un procedimiento, o una forma de argumentar, de cuya fiabilidad general ya estamos seguros. La garantía de nuestro argumento es lo que nos autoriza a estar seguros de que, en este caso concreto, el paso de las bases a la tesis es un paso de un tipo generalmente fiable. En este sentido, es como las instrucciones de una receta, que se pretende que sirvan para *cualquier* caja de huevos o *cualquier* paquete de azúcar.

En segundo lugar, esta comparación nos ayuda a ver que la elección que hacemos de los hechos que usamos como bases para apoyar una determinada tesis es siempre selectiva. Como decíamos, los hechos tienen que ser *pertinentes* para poder sustentar una tesis. Por lo tanto, cuando emprendemos la tarea de construir un argumento, las cosas que ya sabemos son como el contenido de nuestra despensa. Tenemos que saber qué *tipo* de argumento necesitamos construir antes de decidir cuáles de esos hechos debemos presentar y usar como bases. Es decir, el carácter de las formas *generales* de argumentar en las que nos apoyamos determina la pertinencia de determinados hechos para determinadas tesis.

Las garantías como procedimientos generales

El modo de argumentar de manera segura, por tanto, depende de las ideas generales que ya dominamos en el correspondiente campo de discusión. Nos aproximamos a todas las situaciones con concepciones previas sobre el tipo de asunto en cuestión: sobre cómo podemos argumentar, pensar, interpretar y/o tratar tales cosas. Así, las formas generales de pensar y actuar que llevamos a las situaciones nuevas nos comprometen a aceptar ciertas garantías como definitorias de las maneras establecidas de argumentar en tales áreas.

En otras palabras, la diferencia entre las bases y las garantías (los hechos y las reglas) es una diferencia *funcional*. A veces esta diferencia se oculta, porque usamos la palabra *todos* en ambos contextos, y lo hacemos de forma bastante diferente. Por ejemplo, al comienzo del año académico surgen preguntas sobre si todos los niños que empiezan el primer grado tienen todas las vacunas necesarias. Puede que entonces yo informe, como una cuestión de hecho, que *todos* los niños de mi familia han sido vacunados: es decir, que *todos* y *cada uno* de los niños ha sido vacunado. La enfermera del colegio, por otro lado, está interesada —como una cuestión general— en que todos los nuevos niños en el colegio deben estar vacunados, es decir, que *cualquier* niño debe haber sido vacunado para ser admitido en el colegio. Sin duda, las reglas generales que se aplican a *cualquier* niño deben aplicarse a *cada niño concreto*. Pero sigue habiendo una diferencia funcional entre la forma en que entendemos la palabra *todos* en una regla general y

la forma en que la entendemos en un informe sobre los miembros de una colectividad.

Al fijarnos en la idea de bases, nos dimos cuenta de lo necesario que es, al construir un argumento eficaz, decidir por adelantado con qué hechos estamos dispuestos a comprometernos, al menos para los propósitos de ese argumento. Lo que vale para los hechos concretos que sirven como ingredientes del argumento también vale para los procedimientos generales en los que nos apoyamos para los propósitos del argumento. Solo podemos construir un argumento eficaz si ya sabemos en qué formas generales de argumentar vamos a apoyarnos, y que vamos a emplear, en este caso particular.

Las garantías como autorizaciones

Al igual que con *tesis* y con *bases*, el término *garantía* (*warrant*) es suficientemente natural y conocido para usarlo en este contexto. Históricamente, el término inglés *warrant* siempre ha tenido asociaciones cercanas tanto con la noción de una *autorización* o *permiso* como con la de *garantía*. Cuando un monarca medieval otorgaba a uno de sus súbditos algún título nobiliario o posición de poder, el documento que autorizaba a ese individuo a llevar a cabo las funciones de su puesto se llamaba *garantía real* (*royal warrant*). Y la continuación del uso del término *warrant* en el sentido habitual de “*arrest warrant*” (*orden de arresto*), entregada a la policía por un juez en nombre del Estado, es un vestigio de esa antigua práctica. En este respecto, el significado del término, tal como se usa en el trabajo policial, indica lo que implica mostrar que el paso de *B* a *T* es defendible racionalmente, pues su efecto es señalar qué es lo que “autoriza” o “legitima” dicho paso. (“Si hay humo, está autorizado a inferir que hay fuego.”)

Fíjese en que las maneras coloquiales de hablar ya hacen uso de algunas palabras relacionadas. Por ejemplo, en inglés comúnmente se objeta que una tesis está *unwarranted* (*injustificada*):

ESPOSA AL MARIDO CELOSO: “Solo me viste caminar hasta la parada del autobús con uno de los hombres de mi oficina, y enseguida saltas a la conclusión de que estaba teniendo una aventura clandestina: esa inferencia está bastante *injustificada* (*unwarranted*).”

Aquí la esposa usa la ausencia de una “garantía” satisfactoria como razón para objetar al argumento del marido. Su única base, *B* (“Ella está caminando por la calle con un hombre que no reconozco”), es insuficiente para legitimar la tesis o conclusión, *T* (“Ella está teniendo una aventura clandestina con este hombre”). Así que el paso de *B* a *T* está claramente “injustificado”, si es que no es manifiestamente irracional. Pues, cuando analizamos el auténtico contenido del argumento, vemos que se apoya en una garantía implícita pero evidentemente inverosímil:

“Si se ve a una mujer caminando por la calle con un hombre que su marido no conoce, se puede concluir que ella está teniendo una aventura clandestina con ese hombre.”

¿Por qué decimos que la garantía implícita del marido es *evidentemente* inverosímil? O, por hacer la misma pregunta de manera más general, ¿cómo distinguimos las garantías para argumentar de *B* a *T* que son fiables y creíbles de las que no sirven y son inverosímiles? Trataremos esta pregunta general en el siguiente capítulo, donde consideraremos la noción de *respaldo*. Por el momento, nuestra tarea inmediata es considerar de qué manera los diferentes tipos de garantías desempeñan su papel en la argumentación práctica en los diferentes tipos de empresas y argumentos humanos.

EXTENDIENDO EL PATRÓN DE ANÁLISIS

Podemos fijar más claramente la tarea esencial de una garantía en el marco de la argumentación añadiendo una característica al patrón de análisis preliminar que introdujimos en el capítulo anterior. Allí simplemente mostrábamos la tesis del proponente, *T*, conectada con sus bases, *B*, por una simple flecha. Ahora podemos indicar también que el paso de *B* a *T* se da del modo autorizado por la garantía, *G* (Imagen 5-1).

De acuerdo con la garantía

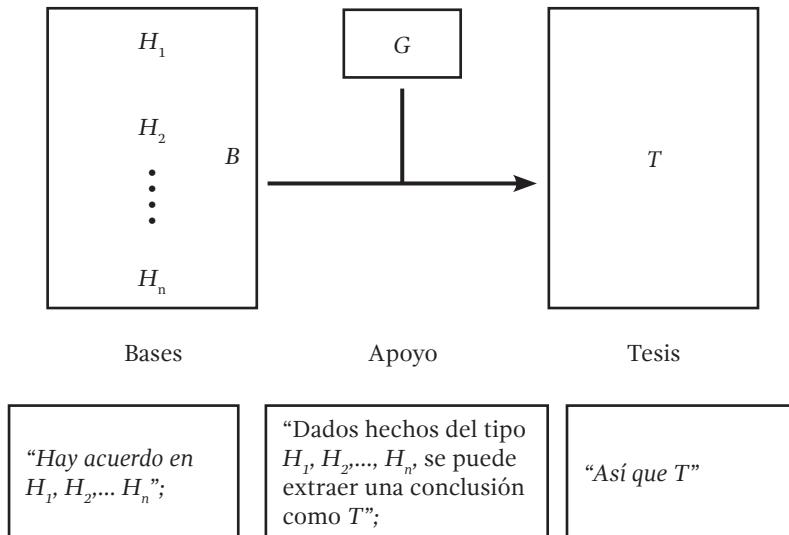


IMAGEN 5-1

La cuestión es esta: Dentro de los diversos contextos de las diferentes empresas humanas, ¿a qué tipos de enunciados generales se puede apelar para proporcionar la “autoridad racional” necesaria para conectar un conjunto específico de bases, B , con la correspondientemente tesis o conclusión específica, T ? Una vez que un proponente, P , ha presentado su conjunto particular de bases o razones, B , ¿qué más debe presentar como respuesta a las preguntas críticas de I para mostrar que su conclusión, T , está *justificada*?

ALGUNAS GARANTÍAS TÍPICAS

Veamos las formas en que funcionan las garantías en varios campos de argumentación diferentes. Ya hemos visto un uso coloquial de tales garantías en el contexto de una conversación cotidiana.

“Es mi turno.” (*P*)—“Aquel de quien sea el turno debe elegir.” (*G*)—
“Así que yo debo elegir.” (*T*).

Por supuesto, una garantía de este tipo solo nos da una regla o un procedimiento burdo aunque efectivo, y podemos esperar encontrar reglas y conexiones mucho más fuertes en otros tipos de casos. Ya hemos visto la diferencia entre garantías universales completamente fiables y generalizaciones aproximadas aunque efectivas, y eso puede llevarnos a considerar en este punto la fuerza de expresiones calificadoras tales como *muy probablemente*, *con toda probabilidad* y *presumiblemente*. Este es un tema al que volveremos en la Parte III.

En ciencia e ingeniería

Es preferible que nos concentremos primero en los casos en los que las garantías son fiables y exactas. Tales ejemplos se pueden encontrar con más facilidad en campos de argumentación profesionales tales como la ciencia natural y el derecho. Los científicos e ingenieros, por ejemplo, a menudo emplean fórmulas matemáticas exactas y generales, con cuya ayuda calculan los valores de magnitudes desconocidas a partir de los valores de otras variables relacionadas que ya conocen.

Suponga que un ingeniero está diseñando un puente que debe ser capaz de aguantar camiones de veinte toneladas. Tendrá que averiguar qué tamaño de vigas de determinado material se requiere para sostener el balasto del puente. Para este propósito, tiene a su disposición ciertas ecuaciones establecidas que vinculan las dimensiones de las vigas de acero de varias formas con su límite de rotura, o flexión.

Así que, cuando el ingeniero presenta su conclusión, *T*—“Debemos usar vigas estándar en I de al menos un metro de altura”—apoyará esa tesis de dos formas diferentes. Citará los hechos específicos pertinentes sobre la ubicación del puente que se necesita y sus materiales como bases, *B*, y además apelará a la fórmula general que relaciona la tensión de rotura de una viga con su forma y sus dimensiones, y usará esta fórmula como garantía (*G*) para el argumento de *B* a *T*. (Vea la Imagen 5-2.)

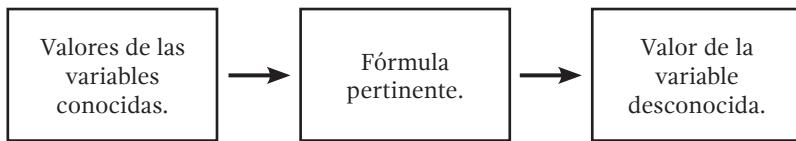


IMAGEN 5-2

En derecho y ética

Las situaciones que surgen en el campo jurídico nos proporcionan ejemplos de un tipo similar. Suponga que los “hechos” en un caso determinado no están en disputa:

Usted dejó su coche en una plaza de aparcamiento junto a un parquímetro mientras iba a la tienda por una botella de leche. Pero, en lugar de poner monedas en el parquímetro, solo dejó las luces intermitentes encendidas. Había cola en el mostrador y el recado le llevó mucho más tiempo de lo que esperaba. En consecuencia, para cuando salió de la tienda, la policía de tráfico ya le estaba poniendo una multa.

Usted le pregunta a un amigo abogado si vale la pena recurrir la multa. Él explica que lamentablemente no hay escapatoria.

Los céntimos que evitaste gastar en ese parquímetro eran un ahorro engañoso. Dados esos hechos, cualquier tribunal de tráfico te va a declarar culpable.

Si usted insiste, puede que le muestre las leyes que gobiernan las infracciones de aparcamiento y le indique que la formulación de las cláusulas correspondientes es muy poco ambigua:

No hay ninguna excepción en la ley para quienes dejan sus coches desatendidos en una plaza de aparcamiento, aunque sea por un tiempo muy breve, con las luces intermitentes encendidas.

Si simplemente hubieras ido a la tienda un momento para cambiar un billete y hubieras vuelto al instante, con las monedas en la mano, para usar el parquímetro, podrías defender tu caso. Los tribunales

deben permitir un tiempo y una oportunidad razonables para poner la moneda en el parquímetro. Pero, tal y como están las cosas, los hechos están en tu contra y no hay forma de recurrir la multa. (Vea la Imagen 5-3.)

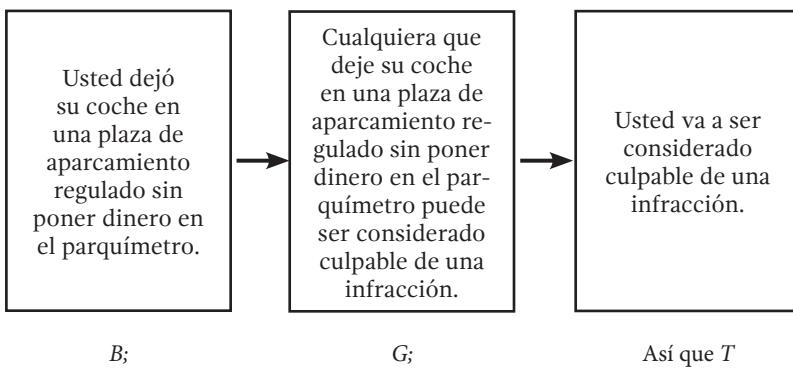


IMAGEN 5-3

Con mayor precisión, el argumento de este ejemplo puede escribirse “*B; G; así que presumiblemente T*”. Como explica su amigo abogado, esta presunción podría ser contrarrestada, o rebatida, si hubiera dejado el coche solo mientras conseguía cambio y ponía dinero en el parquímetro. Pero, en su situación actual, no hay ninguna salvedad o “excusa” disponible como defensa.

Cuando las leyes están bien formuladas y el sistema judicial funciona adecuadamente, en general estará claro qué conclusiones jurídicas están justificadas en la mayoría de las situaciones típicas. De hecho, la mayoría del conocimiento que los estudiantes de derecho dominan durante su formación profesional tiene que ver con aprender a reconocer qué enunciados generales del derecho servirán como garantías satisfactorias para legitimar —o para refutar— una tesis jurídica determinada, *T*, dado un conjunto determinado de hechos específicos, *B*.

De nuevo, en algunos casos cotidianos y sencillos, el papel de los “principios morales” en las discusiones éticas es similar al de las leyes y las reglas en los argumentos judiciales (vea la Imagen 5-4).

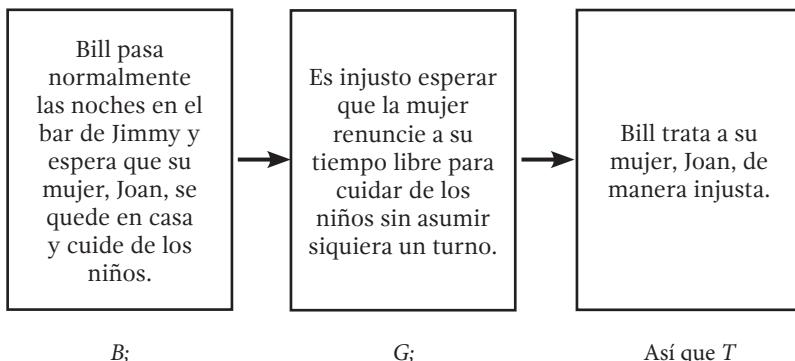


IMAGEN 5-4

Una vez más, por supuesto, la conclusión o tesis *T* en tal caso solo es “presunta”. Si no hay nada más que destacar en las relaciones entre Bill y Joan, entonces los hechos citados indican que el comportamiento de Bill es muy injusto. Pero una mejor comprensión del modo en que Bill y Joan han decidido vivir juntos sus vidas podría “rebatir” esa presunción.

Fíjese en una cosa de este ejemplo ético. Tal como está, no hay nada en su estructura y sus procedimientos que lo distinga de un argumento del derecho, de la ciencia o de otro sitio. En este respecto, el hecho de que las cuestiones y las tesis éticas impliquen “valores”, en sí mismo, no hace que el argumento quede fuera del dominio de las cuestiones racionalmente discutibles y las tesis racionalmente defendibles. El patrón básico —“*B; G; así que T*”— se aplica aquí exactamente igual que en cualquier otro sitio.

EL ÁMBITO DE LAS GARANTÍAS

En algunas áreas de las actividades y las investigaciones humanas, hay disponibles procedimientos de decisión exactos y fiables

para validar conclusiones o para defender tesis sobre la base de un conjunto dado de datos indiscutidos, o bases. El derecho, la ciencia y la ingeniería son tres conocidas empresas en las que esto ocurre normalmente, pero no son las únicas. Siempre que exista un cuerpo de conocimientos totalmente establecido y articulado que pueda ser transmitido por profesores a alumnos a través del aprendizaje —como es el caso generalmente del arte y las ciencias— habitualmente se reconocen tales garantías y se hace uso de ellas.

En otros campos, no obstante, puede que sea más difícil articular todas las garantías que se emplean en los argumentos en forma de leyes, reglas o principios explícitos. Veamos dos ejemplos bastante diferentes de esta dificultad.

En medicina

El arte de la medicina clínica no se puede reducir a fórmulas tan fácilmente como los negocios o la ingeniería civil. Desde su posición junto a la cama de un paciente enfermo, el médico puede detectar señales o indicios mínimos que puede usar justificadamente como pistas de cuál es el problema del paciente. Sin embargo, puede que el doctor no sea capaz de relacionar el significado de esas señales con un principio general de un tipo que pueda figurar en un manual o un libro de texto de medicina. En tal situación, no es sorprendente que el médico diga: “En mi experiencia, una palidez de ese tipo alrededor de las sienes *puede indicar* algún tipo de infección vírica, y en este tipo de caso me inclino a pensar que es así.” Puede que el médico no sea capaz de explicar exactamente a qué “tipo” de palidez y a qué “tipo” de caso se está refiriendo; en este sentido, por tanto, puede que el argumento esté incompleto.

Ante la ausencia de explicaciones o pruebas establecidas para distinguir los casos en los que la palidez alrededor de las sienas está producida por un virus, los médicos tienen que confiar en su propia “experiencia” acumulada pero inarticulada (vea la Imagen 5-5).

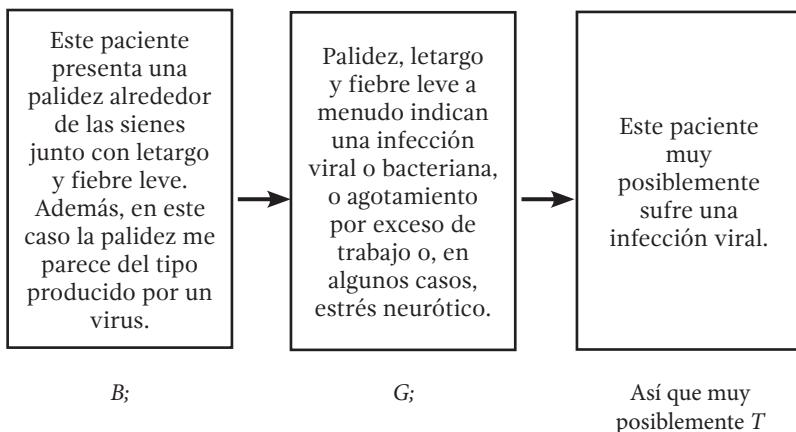


IMAGEN 5-5

Por supuesto, en esta situación algunas personas pueden cuestionar si el médico tiene realmente “buenas” razones —por no hablar de un argumento “sólido”— para concluir que este paciente tiene una infección viral. Ciertamente, si dos médicos que estén familiarizados con ese paciente “leen” la palidez alrededor de las sienes de manera diferente, puede que no haya forma de que uno de ellos pueda convencer al otro de que cambie de opinión. Y, a menudo, los médicos pueden admitir que sus diagnósticos están de hecho basados en coronadas —a qué les “huelen” los casos— de modo que puede que prefiramos reservarnos un juicio en lugar de dejarnos convencer simplemente por esa palidez ambigua alrededor de las sienas.

Si el Dr. Bernard tiene la coronada de que este tipo de palidez es propia de un *virus* y no de *exceso de trabajo*, entonces *se puede aceptar que probablemente sea un virus*.

Tal garantía no es tan convincente como las garantías a las que estamos acostumbrados en el derecho o en ingeniería, pero puede ser suficiente para justificar la aceptación de la conclusión en cuestión (vea la Imagen 5-6).

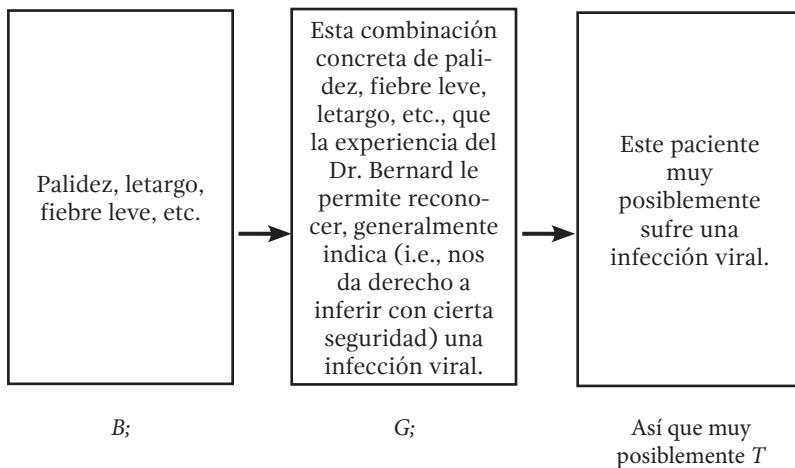


IMAGEN 5-6

En estética y psicología

En otros campos de discusión y argumentación, hay incluso menos margen para formular garantías exactas. En las discusiones estéticas, por ejemplo, no indicamos datos, hechos o bases indiscutidas para apoyar nuestras tesis estéticas con la esperanza de conectar *B* con *T* por medio de una fórmula o un cálculo estricto. En lugar de ello, al criticar obras de arte, nuestro objetivo es aclarar las implicaciones de la tesis misma. De este modo, podemos procurar justificar nuestras tesis mostrando de qué manera están fundamentadas en una percepción refinada de los detalles pertinentes de la obra misma.

A cualquiera que afirme, por ejemplo, que la versión de *King Kong* de 1976 trata las relaciones psicológicas entre Kong y la chica secuestrada, Dwan, de manera más sutil y convincente que la versión original se le puede pedir razones para ese juicio. Por ejemplo, uno podría decir:

En la versión original, la heroína no tiene más que una única reacción estereotipada ante King Kong. Siempre que él aparece, ella grita y corre. En la nueva versión, Dwan reacciona ante Kong de formas muy variadas: al principio con terror, desde luego, pero después es

más juguetona y simpática, y en ocasiones incluso asume el papel de su hija favorita.

En consecuencia, las relaciones entre los protagonistas se desarrollan de forma bastante genuina y plausible a medida que avanza la película. En especial, cuando finalmente matan a King Kong, la tristeza de la heroína es un resultado comprensible de toda la trama.

Aquí, explicar el fundamento de la tesis original (“La nueva versión es psicológicamente más sutil”) implica *mostrar* las sutilezas más que *inferirlas*. En consecuencia, en las discusiones estéticas, la función normal de las bases o las razones de *P* no será llamar la atención sobre rasgos de (hechos sobre) la película en cuestión de los que *I* no se había dado cuenta. En lugar de ello, estas bases normalmente recordarán a *I* cosas que ya sabe, aunque no las haya considerado significativas. Al aceptar los rasgos en cuestión como razones que apoyan la tesis original, puede por tanto que lo que *I* responda no sea “No sabía eso antes” sino “Ahora entiendo lo que *quieres decir*”—no “Ahora veo que tu tesis *estaba bien justificada*” sino “Ahora veo que tu tesis *tiene mucho sentido*”—.

Algunas tesis y argumentos psicológicos cotidianos comparten esta característica de las tesis y los argumentos estéticos. Suponga que *P* hace una afirmación sobre el carácter, las intenciones o el estado mental de alguien. De nuevo, *I* puede ponerla en cuestión —“¿Qué razones tienes para decir que él es vago y egoísta?”— y *P* puede responder a esta exigencia de “razones” recordando al interlocutor los rasgos pertinentes (o “hechos”) del comportamiento pasado o las actitudes presentes de esa persona. Al igual que en la crítica estética, estos rasgos se citarán en apoyo de la tesis en disputa como algo que *ejemplifica* su aplicación detallada.

Piense, por ejemplo, en el siguiente escenario:

- P*: Esa pose de Jack de esmero total es un poco sospechosa.
I: ¿Cómo puedes decir que es una pose? Pero si lleva trabajando muy duro en eso durante los últimos meses, o incluso años.
P: Eso es cierto. ¿Pero no te das cuenta de lo selectivo que es en las cosas que *escoge* para trabajar? Siempre son cosas que le dan alguna fama o reputación especial, no simplemente la

satisfacción de hacer su trabajo. Ponlo en la posición de tener que hacer un trabajo minucioso —por no hablar de tareas más ingratis— y cambiará la historia. ¿Cuándo fue la última vez que lo viste ofrecerte a ayudar cuando el resto del personal estaba bajo presión, por ejemplo? ¡Desde luego no le va mucho eso de hacer cosas buenas sin que se note!

- I: Bueno, ya veo lo que quieres decir. Tal vez haya conseguido engañarme y le esté dando demasiado mérito. (Vea la Imagen 5-7.)

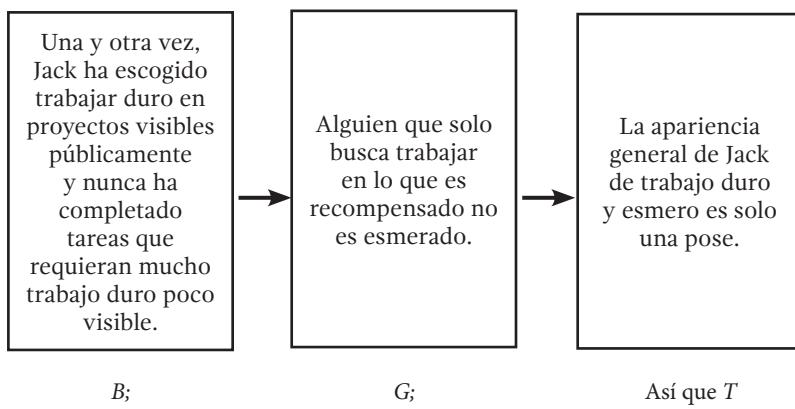


IMAGEN 5-7

En este diálogo, algunos de los hechos sobre los que *P* llama la atención de *I* puede que no se conocieran previamente, pero la fuerza del argumento no depende de eso. Por el contrario, en esta situación la principal tarea de *P* es establecer la existencia de un *patrón* sistemático en la conducta de Jack, y los hechos que señala sirven como ilustraciones de este patrón: usa ese patrón para dar a todos los hechos en cuestión un nuevo significado. Así que, incluso aunque *I* conociera todos ellos previamente, sigue siendo posible que *P* los conecte de una forma nueva. Esto da más poder de convicción a la tesis original al destacar el patrón en cuestión. En tal caso, de nuevo lo natural será (como en estética) que *I* admita la tesis original, no

diciendo “No sabía eso” o “Esa es una prueba válida”, sino diciendo “Ahora entiendo lo que quieras decir” o “Eso tiene mucho sentido”.

RESUMEN

En conclusión, podemos resumir brevemente esta discusión inicial sobre las *garantías*. Al pasar de una empresa racional y un foro de razonamiento a otro, o de un tipo de argumento a otro, encontramos muchos tipos diferentes de enunciados generales que hacen la función de garantías. Es decir, muchos tipos de enunciados generales autorizan las inferencias por medio de las cuales diferentes conjuntos de información específica (datos, hechos pertinentes, variables conocidas, rasgos significativos, etc.) son presentados como apoyo racional para las tesis.

En las ciencias naturales, esta función es realizada por las leyes generales de la naturaleza y similares. En contextos judiciales, es realizada por las leyes parlamentarias, los precedentes y las reglas. En medicina, es realizada por las descripciones de diagnósticos, y así sucesivamente en otros campos. Estudiaremos las características más importantes de las garantías que se usan en diferentes empresas y foros más adelante, en la Parte VI.

Por el momento, lo que nos interesa son las similitudes entre ellas, es decir, la función compartida que todos esos diferentes tipos de enunciados generales realizan en un tipo u otro de argumento. Todos ellos nos autorizan o nos obligan a aceptar que unos tipos específicos de tesis, como *T*, se siguen de —o, como mínimo, son apoyadas por— un conjunto inicial de información, como *B*, que se presenta como razones o bases para las tesis.

Ejercicios

- I. Identifique las garantías a las que se apela en los siguientes argumentos. No todas están explícitas en los argumentos mismos.
 1. Durante algunos periodos, como entre 1936-1939 y 1949-1953, es insuficiente describir a la U.R.S.S. como totalitaria. Era de hecho lo que podría llamarse una sociedad del terror, en la que ningún ciudadano, sin importar su posición o su grado de lealtad hacia el régimen, podía sentirse seguro.

El panorama de la política soviética me recordaba a una pintura surrealista; se llenó de figuras fantasmagóricas de traidores, saboteadores y enemigos de clase.

Quienes fueran una vez personajes del partido, del gobierno y de las fuerzas armadas fueron “desenmascarados”, y en muchos casos fueron coaccionados para admitir públicamente que eran agentes de Hitler, de los militaristas japoneses, de la inteligencia británica o (después de la guerra) de los imperialistas estadounidenses y los sionistas.

Boston Globe

2. Cuanto más duro trabajan algunas personas menos parecen conseguir. Esto no es un axioma sino un hecho. Usted conoce a esos hombres y mujeres que son esmerados, energéticos, ansiosos. Su producción, sin embargo, en lugar de ser rentable, es la suficiente para ocuparse de sus necesidades y obligaciones o están al borde del colapso económico.

Algunas de las grandes mentes del mundo se han ocupado de este tema y han sido incapaces de diseñar una fórmula específica que ayude a los trabajadores a desarrollar una competencia económica infalible. El problema es que las fórmulas sociales y económicas no tienen en consideración la compleja estructura del alma humana, mientras que la astrología sí. Y si se permitiera a la astrología solucionar algunos de los misterios sociales y económicos del mundo actual quizás hubiera muchos menos.

La respuesta a casi cualquier problema está escrita en el cielo y, hasta que se encuentre un método más simple y preciso, ¿por qué no analizar su problema de acuerdo con la astrología?

Revista Horoscope Guide

3. El Doblez Knight es un sistema infalible para aumentar sus probabilidades de ganar en esas rifas y sorteos que siempre están organizando las asociaciones benéficas. Desde que perfeccioné mi técnica, he ganado una caja de licor (dos veces), una botella de licor, un juego infantil y, más recientemente, un billete de \$50. En el lenguaje del béisbol, estoy en 5 de 7... La mecánica del Doblez es incluso más simple que las matemáticas de la rifa. Usted simplemente dobla la papeleta

[diagonalmente] y la deposita en la caja, tras haber preparado las maletas para ese popular viaje a París para dos que espera ganar. La razón por la que el Doblez funciona es que su papeleta ocupa un área mayor en la caja que las otras papeletas y por tanto es más probable que sea escogida.

Thomas S. Knight, Jr., *Money magazine*

4. Aunque la mayoría de los economistas están prediciendo una mayor inflación en la economía de los EEUU este año, no todas las señales apuntan en la misma dirección. Clifton B. Luttrell y Niel A. Stevens, economistas del Banco de la Reserva Federal de San Luis, un bastión monetarista que no es conocido por su optimismo sobre la inflación, ven unos precios agrícolas mayoristas esencialmente estables para el resto de 1978. Y creen que un impulso a la producción alimentaria mantendrá el aumento de los precios de los supermercados cerca del 4% del año pasado, a pesar del fuerte aumento del coste de la producción y la venta de comida.

Señalando un nivel récord durante esta década de existencias remanentes, los economistas de San Luis esperan que los precios de los cereales sean estables este año. Y el llenado de las reservas de California podría mantener bajos los precios de la verdura durante una buena temporada.

Revista *Business Week*

5. Los conductores de autobús han usado el biorritmo con un significativo descenso en los accidentes. Una de las principales aerolíneas ha usado los biorritmos en sus pilotos para una mayor eficiencia. Los atletas profesionales han usado esos mismos ritmos para mejorar mucho su juego. El biorritmo puede predecir incluso el sexo del hijo de una mujer embarazada con una precisión del 75%. Si la mujer está alta físicamente cuando concibe tiene una probabilidad del 75% de dar a luz a un niño. Si está alta emocionalmente al dar a luz, es probable que sea una niña.

Hombre prevenido vale por dos: Cuando usted conoce las fechas de sus días malos, puede ser más cuidadoso y evitar errores costosos. En sus días buenos, puede enfrentarse a esas cosas importantes de la vida con mayor probabilidad

de éxito. El biorritmo es para los estudiantes, los ejecutivos, los cazadores, los atletas, las amas de casa, los trabajadores en fábricas, los conductores, los empleados, los niños y los abuelos. Todos se beneficiarán de un gráfico de biorritmos.

Anuncio del Bio-Institute

6. La temporada de Carew fue fenomenal. No solo consiguió 24 puntos más que nunca antes y coqueteó con una media de bateo de .400, sino que también completó 100 carreras y anotó 128. Obtuvo un récord de 38 dobles y batió 16 triples.

Revista *Baseball Illustrated*

7. Larry J. Hillis, de Altus, Okla, informó a la Administración Nacional de Seguridad del Tráfico en las Carreteras de que, en una distancia de 33.189 km, su nuevo coche ha tenido 11 llantas radiales con cinturones de acero Uniroyal. Un pinchazo tres días después de comprar el coche; dos más reemplazadas en 20.000 km; cuatro llantas rotas y agrietadas en las bandas laterales y el aro exterior.

“Todo el tiempo ha sido el mismo problema con las llantas”, escribió Hillis, “que se rompen y se agrietan alrededor del aro exterior, se doblan en los extremos y se ajustan inadecuadamente.”

Insistió en que mantenía los neumáticos “adecuadamente inflados y rotados, equilibrados y alineados”. Creemos que hay un defecto en alguna parte.

Boston *Globe*, sección automovilística

8. Los operadores de los complejos de esquí suizos, conscientes del reciente veloz descenso del dólar, están diciendo a los estadounidenses que el momento para esquiar en Suiza es la primavera, cuando los días son más largos y las tarifas más bajas.

Desde la mitad de marzo hasta el final de la temporada de esquí, los paquetes con todo incluido cuestan entre un 15% y un 20% menos que al inicio del invierno, excepto durante las vacaciones de Semana Santa. Este año se espera bastante esquí en los Alpes después de la Semana Santa.

Revista *Business Week*

9. Los superpetroleros son uno de los símbolos del último cuarto de este siglo. Son la respuesta inevitable e indispensable a las necesidades energéticas del mundo. Japón, que se encuentra en la peor situación, no posee petróleo propio y lo que consigue debe ser transportado miles de kilómetros desde el golfo Pérsico. Los petroleros son la única forma de llevarlo hasta allí. Así que los superbarcos son tan importantes para los países industrializados consumidores de petróleo como lo son para los millonarios propietarios de barcos. Los ecologistas con los que he hablado admiten que los petroleros son necesarios. Y eso hace que sea tan importante resolver las cuestiones de seguridad y ambientales.

Revista *Skeptic*

10. Rara es la persona que no se siente mejor tras una buena llorera, ya que es una de las formas básicas de expresión personal —tanto de alegría como de tristeza—. Los psicólogos nos dicen que las personas que reprimen continuamente su impulso de llorar pueden llegar a ponerse enfermas. Algunos psiquiatras dicen que el asma y otras reacciones alérgicas pueden aflorar en los niños a quienes se les dice constantemente que no lloren.

Revista *Glamour*

- II. Comente las siguientes garantías. ¿De qué temas se ocuparán comúnmente? Construya argumentos basados en una apelación a las mismas.
 1. Mantener las promesas es el primer requisito del comportamiento ético.
 2. Las fuerzas estratégicas de los Estados Unidos existen con el propósito de disuadir de una guerra. (¿Cómo podría funcionar este enunciado en una discusión sobre el desarrollo de sistemas de armamento nuevos y costosos?)
 3. Se debe permitir la libertad de expresión de todas las religiones en una democracia. (¿Cómo podría funcionar esta regla en una discusión sobre las actividades de, por ejemplo, la Iglesia Moon?)
 4. La piscina del club está restringida a los miembros y sus invitados.

5. Elegir el propio estilo de vida es lo que significa la libertad.
6. Las personas que están tan disgustadas como para asesinar no se verán disuadidas durante mucho tiempo por la falta de una pistola.
7. Dios hizo a las personas para que tuvieran hijos; es natural tenerlos.
8. Los lanzadores zurdos son más efectivos contra bateadores diestros.
9. El objetivo del castigo a los criminales es la disuasión del crimen.
10. El límite de velocidad en áreas densamente pobladas es 25 kilómetros por hora.

Capítulo 6

Respaldo

“Tus dudas sobre los 49 muestran que no has aprendido las lecciones de la historia; de hecho, todos y cada uno de los ganadores de la Super Bowl ha tenido una mezcla equilibrada de ataque y defensa.”

“Yo no digo nada sobre las ideas políticas o sociales de De Laurentiis; lo único que digo es que él sí que presta atención a la psicología de la relación entre Kong y la heroína.”

“Claro, puedo darte una explicación más completa de qué es lo que apoya nuestra conclusión sobre el equipo del servicio de comidas; es una cuestión técnica de bacteriología y epidemiología, pero allá va...”

“La elección de una inversión depende de cuándo y cómo quieres recuperar el dinero; si vas a necesitar acceder a él pronto a corto plazo, debes estar dispuesto a sacrificar uno o dos puntos del tipo de interés.”

Aquí el proponente responde indicando su “respaldo”, es decir, generalizaciones que hacen explícito el conjunto de experiencias en el

que se apoya para establecer la fiabilidad de las formas de argumentar que se aplican en cada caso concreto.

Pasamos ahora a la siguiente fase de argumentación. Suponga que nuestro interlocutor, *I*, ha obligado al proponente, *P*, a presentar y poner sobre la mesa no solo las bases (*B*) para su tesis sino también la garantía (*G*) que conecta *B* con *T*, por medio de la cual el paso de *B* a *T* está supuestamente autorizado. Y suponga que *I* comprende perfectamente en qué hechos específicos de la actual situación se apoya *P* como bases y cómo propone legitimar el paso de esos hechos a su conclusión. Aun así, falta algo por hacer. Enunciar una garantía es una cosa, pero mostrar que se puede confiar en ella porque es sólida, pertinente e importante es otra cosa distinta. Esto es así especialmente cuando existen varias formas posibles de conectar *B* y *T* que sustentan tesis opuestas. ¿Cómo, entonces, puede *P* superar este nuevo obstáculo para convencer a *I*? Concretamente, ¿cómo puede mostrar *P* que su garantía (*G*) es superior a otras opuestas?

LA NATURALEZA DEL RESPALDO

Las preguntas a las que nos enfrentamos en esta siguiente fase no tienen que ver con la verdad o la falsedad de la base fáctica (*B*) de *P* para la tesis *T*. Tienen que ver con los hechos que sustentan su forma de argumentar, expresada en la garantía *G*:

“Vale, es tu turno. Nadie lo pone en duda. ¿Pero tienes que insistir en usar tu turno?”

¿Realmente el apoyo en la garantía general “Si es mi turno, yo debo elegir” le proporciona la única forma sólida de argumentar?

Planteemos el problema en pocas palabras: *las garantías no se validan a sí mismas*. Nuestras garantías y los modos de razonamiento que autorizan normalmente extraen su fuerza y su solidez de otras consideraciones sustanciales de apoyo. Así que, en lugar de dejar pasar la garantía (*G*) de *P* sin hacer preguntas, *I* tiene la posibilidad de poner en cuestión esa apelación y someterla a un mayor examen y escrutinio. Es decir, ahora *I* puede ponerse a hacer una o dos preguntas más:

1. “¿Es fiable esa garantía?”
 2. “¿Realmente esa garantía se aplica a este caso específico?”

Un argumento solo tendrá auténtico peso y proporcionará un apoyo sólido a sus conclusiones si las garantías en que se apoya son sólidas (i.e., fiables o creíbles) y también si van al grano (i.e., si son pertinentes para el caso particular que se está examinando).

Para señalar esta nueva fase del interrogatorio de *I*, introducimos un nuevo término técnico. Cuando *I* insta a *P* a presentar “más apoyo sustancial, todas las consideraciones” —y así demostrar que su garantía es sólida y pertinente— *I* exige a *P* que proporcione un respaldo para esa garantía. Podemos indicar el papel del respaldo, *R*, añadiendo otro elemento a nuestro diagrama básico (vea la Imagen 6-1).

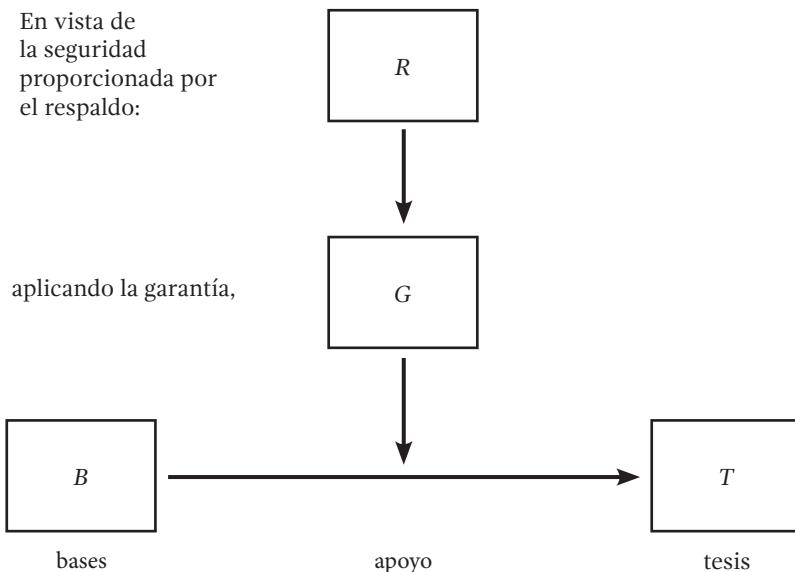


IMAGEN 6-1

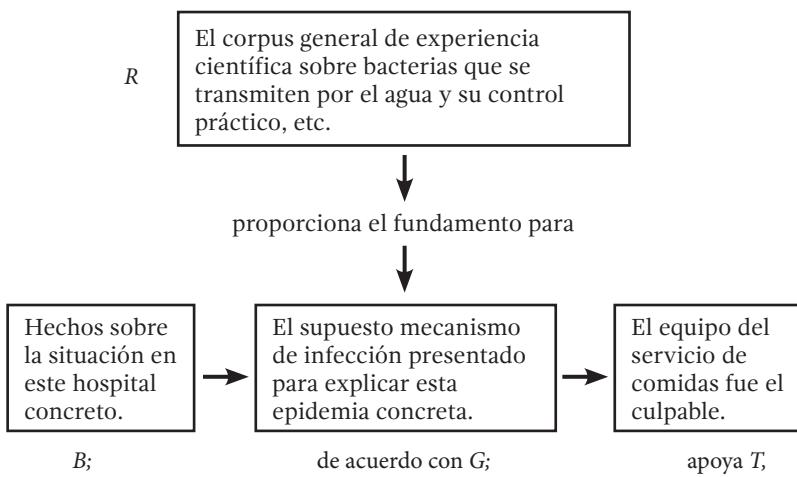
ALGUNAS MUESTRAS DE RESPALDOS

Si comparamos diferentes tipos de empresas —pasando de las ciencias naturales a las predicciones deportivas, de la medicina a los tribunales, de la crítica artística a las decisiones empresariales, y así sucesivamente— ¿cómo son respaldados los diferentes tipos de garantías a los que apelamos cuando su fiabilidad y su pertinencia son puestas en cuestión? ¿Y qué semejanzas generales existen en las formas en las que funciona el respaldo, a pesar de las diferencias entre estos campos y foros?

1. Empecemos con nuestro ejemplo de ciencia aplicada. Después de la investigación sobre la epidemia hospitalaria, puede que alguien todavía dude de si el informe del investigador es convincente. ¿Se da realmente el caso de que el equipo recién lavado del servicio de comidas aún puede transmitir infecciones bacterianas de la forma que se sugiere? ¿Son las garantías (i.e., generalizaciones científicas) a las que apela el informe realmente tan sólidas, fiables y pertinentes como evidentemente se supone?

Al enfrentarse a esta nueva dificultad, puede que el investigador tenga que ampliar su explicación anterior. Puede que tenga que detallar las teorías e hipótesis en las que se apoyan sus garantías como fundamento básico. Y puede que también tenga que resumir las pruebas científicas que justifican que aceptemos esas teorías e hipótesis.

De este modo, se dará a las garantías concretas de las que depende el argumento del investigador el *respaldo* requerido al ser puestas en un contexto científico más amplio y al obtener así el fundamento teórico y experimental que necesitan. (Vea la Imagen 6-2.)

**IMAGEN 6-2**

2. A modo de contraste, consideremos un ejemplo del derecho. Durante un pleito, la abogada de una de las partes puede apelar a una ley o un precedente como garantía de un argumento a favor de su cliente. El abogado contrario ahora puede poner en cuestión esta garantía, *o bien* poniendo en cuestión que la ley o el precedente sea aún vinculante *o bien* sosteniendo que nunca se pretendió que cubriera un caso como el actual. Si su garantía es cuestionada de este modo, la abogada ahora debe ir más allá de la garantía que presentó inicialmente sin un sustento e introducir pruebas adicionales diseñadas para establecer el estado actual y el poder vinculante de la ley o el precedente. Habitualmente hará esto por medio de un relato histórico: citando la decisión pertinente del cuerpo legislativo apropiado o la resolución judicial previa por la que el tribunal está vinculado en el presente caso. Si hace esto de una manera bien documentada, entonces su garantía está adecuadamente respaldada. De esta forma, al proporcionar el respaldo legal o de otro tipo que se requiere, contrarresta las objeciones de la otra parte. Así el fundamento

en el que reside la autoridad de la garantía cuestionada será confirmado. (Vea la Imagen 6-3.)



IMAGEN 6-3

Por dar un ejemplo concreto: Las bases, *B*, pueden consistir en un conjunto de hechos que ilustran la discriminación que sufrió la demandante por ser negra y mujer; la garantía, *G*, será entonces la Decimocuarta Enmienda de la Constitución de los Estados Unidos; y la conclusión, *T*, será la tesis de que la demandante tiene derecho a una compensación jurídica. El respaldo pertinente, *R*, consistirá entonces en toda la historia judicial pertinente de la aplicación de la Decimocuarta Enmienda en situaciones que eran similares al presente caso. Fíjese en que, dada la naturaleza de las cosas, el enunciado completo del *respaldo* siempre será más largo y más complejo que una simple enumeración de bases o el enunciado de la regla en la que se apoya el presente argumento. De hecho, la historia judicial del modo en que la Decimocuarta Enmienda ha sido aplicada en casos de discriminación sexual y racial podría llenar un libro entero.

3. Se cumplen patrones similares también en otras situaciones menos formales. Inicialmente nuestro aficionado a los deportes

da por supuesto que solo un equipo de fútbol profesional que sea fuerte tanto en el ataque como en la defensa puede ser considerado un competidor serio para la Super Bowl; al principio no ve ninguna razón para resaltar este hecho.

Bajo la presión de las demás preguntas, puede verse obligado a reconsiderar esa asunción y examinar sus fundamentos de manera más crítica. Puede verse forzado a revisar los resultados reales para ver en qué medida los resultados previos en la Super Bowl corroboran la asunción que ha estado haciendo.

¿Realmente tal análisis de los resultados anteriores confirma su asunción de que todos los equipos débiles en uno de los dos aspectos se han quedado siempre en el camino mucho antes de la Super Bowl? De nuevo, puede que lleve mucho tiempo reunir todo el respaldo pertinente en este caso. Y personas como Jimmy el Griego están ganando dinero por tener un “libro” más completo que las personas que apuestan con él. Si resulta ser ese el caso, habrá proporcionado a su garantía el respaldo que requiere la naturaleza de este asunto. (Vea la Imagen 6-4.)

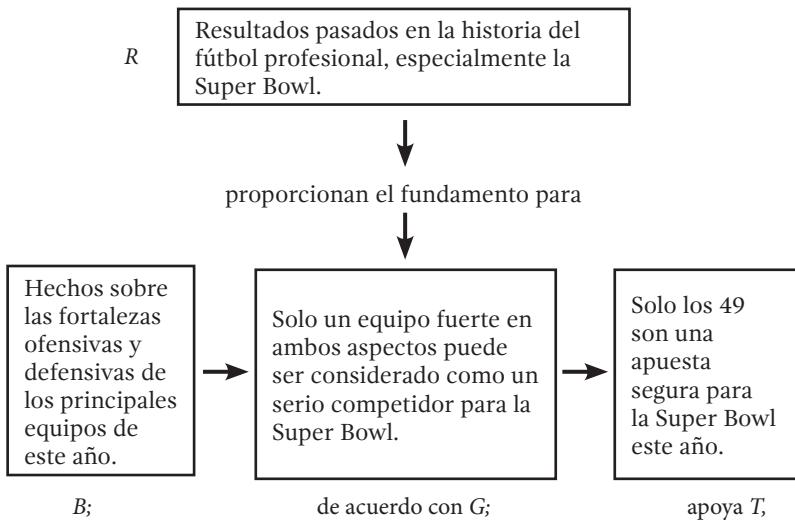


IMAGEN 6-4

En todos estos ejemplos, las garantías de la forma “*B*, por tanto *T*” se ofrecen al principio sin un fundamento explícito. Por supuesto, no hay ninguna objeción siempre y cuando la solidez y la pertinencia de las garantías en cuestión sean asuntos “evidentes” de “conocimiento común” y por tanto no necesiten ser detalladas. Pero, cuando el interlocutor cuestiona al proponente inicial, es necesario proporcionar más información que determine si la garantía en cuestión (junto con todos los argumentos que se apoyan en ella) descansa en un fundamento adecuado.

LA GENERALIDAD DE LAS TEORÍAS

Cualquier cuerpo de teorías científicas, cualquier conjunto de resultados deportivos y cualquier corpus de leyes proporciona un respaldo no solo para una sino para muchas garantías y argumentos diferentes. El tipo de información que sirve como respaldo o fundamento de nuestras garantías es, en este respecto, más amplio y más general que las garantías mismas:

Una teoría científica completa puede abarcar toda una rama de la física de manera general y completa. Por ello, será pertinente para argumentos científicos específicos de muchos tipos diferentes y en muchos contextos diferentes.

Una ley completa puede ocuparse de todo tipo de transacciones comerciales de forma integral, así que ofrecerá su autoridad a muchos tipos diferentes de argumentos específicos... Y así sucesivamente.

De este modo, a medida que pasamos de los hechos específicos pertinentes para un argumento concreto a los aspectos más generales de la experiencia en los que se basa en última instancia nuestra confianza en ese argumento, pasamos de lo particular a lo general en dos pasos sucesivos. En primer lugar, miramos qué garantía más general, o forma de argumentar (*G*), cubre el paso de este conjunto concreto de bases (*B*) a esta tesis específica (*T*). Por ejemplo:

“Cualquiera nacido de padres estadounidenses en los Estados Unidos será normalmente un ciudadano estadounidense.”

Entonces seguimos e indagamos, de nuevo de manera más general, qué fundamento más amplio posee esa garantía misma. ¿Qué conjunto más amplio de conocimiento y experiencia (por ejemplo, las leyes y las disposiciones constitucionales sobre la ciudadanía) presupone cualquiera que acepte esta garantía como una guía fiable en la argumentación?

Elegir entre garantías

En muchas situaciones nos encontramos con que tenemos que elegir entre varias formas diferentes de argumentar, cada una con sus propias garantías, que apuntan hacia direcciones diferentes. Como solemos decir, tenemos que “ponderar” los argumentos en conflicto. Por ejemplo, en años recientes las leyes estadounidenses ha prestado cada vez más atención tanto al derecho de acceso a muchos tipos de información como al derecho a la privacidad. En consecuencia, los tribunales han estado intentando proteger al mismo tiempo nuestra capacidad de averiguar cuándo las agencias gubernamentales o las corporaciones privadas están haciendo cosas que afecten a nuestros intereses y nuestra capacidad de mantener nuestras casas, nuestros asuntos privados y nuestras propias personas libres de la intrusión de los demás. Este equilibrio es difícil de lograr. El derecho a saber de una persona constituye la intrusión injustificada de otra. En casos generales de este tipo, nuestro problema no es encontrar una garantía que sea generalmente fiable, sino elegir entre *varias* de tales garantías.

¿Cómo podemos hacer esto? No hay nada en la garantía misma que asegure su autoridad final en un caso concreto. Solo podemos hacer nuestra elección si miramos detrás de la garantía para ver sobre qué base se sustenta su autoridad. En los argumentos jurídicos, por ejemplo, es necesario mostrar qué tipos generales de respaldos fundamentan cada una de las garantías en conflicto (por ejemplo, el derecho a la privacidad frente al libre acceso a la información). Solo entonces podemos empezar a valorar cuál de las garantías tiene más peso en un caso concreto.

En casos formales del derecho, esta es una tarea relativamente sencilla. En los argumentos menos formales de la vida cotidiana, no siempre es tan fácil de hacer. Crecemos en una cultura que forma nues-

etros valores, actitudes y expectativas iniciales. También nos equipa con formas de pensar y razonar cuya base o respaldo no siempre se hace explícita. A veces nos vemos arrastrados hacia argumentos que parecen más sencillos de lo que realmente son. Diferentes personas pueden estar aparentemente de acuerdo sobre la necesidad de tener en cuenta “el bien común” o la “seguridad nacional”, y sin embargo estar en desacuerdo sobre sus implicaciones. Aunque ambas acepten las mismas palabras, realmente no comparten las mismas concepciones: el bien común para una persona incluye exigencias que su oponente no acepta. En consecuencia, las discusiones políticas pueden pasar de ser intercambios racionales a ser peleas de gritos, simplemente por los malentendidos mutuos. Cada lado da por supuesto que la otra parte entiende las palabras y las expresiones en el mismo sentido; y las ambigüedades de esas palabras y frases hacen que parezca que ambos oponentes son unos tercos.

Una parte importante del razonamiento sólido, por tanto, consiste en el “pensamiento crítico”, y eso implica estar dispuesto a hacer preguntas sobre el respaldo que fundamenta esas formas de pensar y razonar que nuestra cultura nos ha inculcado y que normalmente da por supuestas. No es bueno quedarse cautivado por eslóganes. Incluso las expresiones mejor intencionadas, como “el derecho a la vida”, tienen una fuerza y una pertinencia que dependen de las experiencias a partir de las que surgen; solo proporcionan fuerza a nuestros argumentos si las usamos como seres humanos y no como loros. Por mencionar aquí una distinción que veremos más detenidamente en la Parte VI: podemos llamar argumentos “regulares” a los argumentos en los que las reglas, garantías o procedimientos aceptados se aplican sin cuestionamientos, en contraste con los argumentos “críticos” en los que las reglas mismas son cuestionadas y perfeccionadas.

Finalmente, el respaldo al que apelemos en cada situación concreta dependerá de con quién estamos argumentando. Si estoy apostando para la Super Bowl con un amigo, basta con enunciar mis argumentos para apoyar a los 49 en términos generales. Pero, si estoy apostando contra Jimmy el Griego, tendré que estar mucho más seguro de mis bases, ya que Jimmy el Griego tiene el registro más completo de los resultados de todos los equipos —después de todo, él “lleva las cuentas” de los equipos—.

LOS VARIOS TIPOS DE RESPALDOS

Una garantía y su respaldo están relacionados de maneras muy similares en muchos contextos diferentes de argumentación. Pero los tipos de consideraciones sustantivas que sustentan realmente nuestras garantías varían enormemente entre diferentes empresas y campos de argumentación: en argumentos científicos, médicos y jurídicos, en discusiones sobre deportes, arte o negocios, en discusiones abstractas de matemáticas puras y en los juicios prácticos de la vida cotidiana. En todos estos campos, nuestras garantías derivan su fundamento y autoridad de tipos bastante diferentes de respaldos. De ahí el sentido coloquial de la expresión “por la naturaleza del caso”.

En un contexto judicial, por ejemplo, la pregunta básica será:

¿Podemos encontrar un apoyo adecuado para esta garantía en el derecho común, las leyes, las regulaciones administrativas, los códigos y similares que sean aceptados actualmente como válidos, vinculantes y autoritativos (“en vigor”) en la jurisdicción pertinente?

En un contexto científico, en cambio, la pregunta básica será más bien:

¿Podemos encontrar un apoyo para esta forma de argumentar en las teorías actualmente aceptadas que se basen en pruebas experimentales adecuadas u otras observaciones y estén de acuerdo apropiadamente con nuestras ideas arraigadas sobre el funcionamiento general de la naturaleza?

En el caso jurídico, nos vemos conducidos finalmente hacia hechos históricos específicos sobre ciertas decisiones humanas. Tenemos que identificar las decisiones formales del cuerpo legislativo que promulgó una ley concreta o las resoluciones judiciales por las que se estableció un precedente jurídico concreto. En el caso científico, tenemos que sacar a la luz el conjunto pertinente de experiencias por las que nuestros conceptos e hipótesis teóricas se han ajustado a los resultados de la observación y los experimentos.

La solidez y la pertinencia de ciertos tipos de garantías (como en las leyes parlamentarias), por tanto, depende de decisiones humanas colectivas deliberadas. Otras (como en las ciencias naturales) dependen de nuestro reconocimiento de patrones generales en el mundo

de la naturaleza. Otras (como en buena parte de nuestra comprensión cotidiana de las acciones y los motivos humanos) dependen de regularidades comunes y reconocidas en los asuntos humanos. En última instancia, la medida en que los argumentos de un tipo concreto dependen de un tipo u otro de respaldo —en qué medida dependen de decisiones colectivas, de descubrimientos sobre la naturaleza o de la familiaridad con los asuntos humanos— es algo que varía enormemente de un contexto de argumentación a otro.

RESPALDO Y EXPERIENCIA

Las formas de pensar y razonar que podemos usar con conocimiento dependen de la experiencia que hayamos tenido y de cuánto hayamos reflexionado sobre ella. Una de las cosas más importantes que las personas tienen que aprender cuando entran a cualquier profesión —ciencia o ingeniería, derecho o medicina, por ejemplo— son las formas de pensar de las que hace uso esa profesión, los tipos de situaciones a las que se aplica cada una de las garantías correspondientes y el respaldo en el que reside la autoridad de esa garantía.

Comprender la ciencia incluye comprender cómo el establecimiento de teorías generales proporciona autoridad a las formas concretas de argumentar en las situaciones concretas que nos podemos encontrar en el futuro. Esto es lo que da validez a nuestras explicaciones científicas. Comprender el derecho implica comprender cómo las leyes, las resoluciones y las decisiones generales de los parlamentos y los tribunales determinan qué argumentos resistirán la crítica en diferentes contextos jurídicos: eso es lo que proporciona un fundamento firme a las decisiones jurídicas. De manera similar, en los negocios y la medicina, legitimamos las reglas de cada día que guían nuestras decisiones por medio de la reflexión sobre la pertinencia de la teoría (teoría económica o fisiológica, según sea el caso) para nuestra experiencia práctica en situaciones nuevas: esta reflexión es lo que nos proporciona el entendimiento que necesitamos para tomar esas decisiones con una confianza razonada.

En cada caso, la formación profesional y la experiencia ayudan al aprendiz a reconocer las fuentes básicas de las que derivan su fuerza las formas de razonamiento típicas de su profesión. ¿Cómo, por ejemplo, apoyan nuestras teorías generales sobre la naturaleza las

explicaciones específicas de fenómenos concretos? Esto es algo que uno termina por reconocer durante una formación científica. ¿Cómo afectan las decisiones legislativas y los precedentes judiciales a las decisiones jurídicas futuras? Esta es una de las cosas que se aprenden en la facultad de derecho y durante los primeros años de la práctica jurídica. De este modo, la pericia en cualquier campo combina una comprensión general con unas habilidades particulares. El experto profesional tiene que estar familiarizado tanto con los principios generales actuales como con el modo en que esos principios generales se aplican en la práctica a problemas y situaciones nuevas.

Ejercicios³

- I. Se puede asumir que las siguientes aserciones son garantías. ¿Qué tipo de información serviría para respaldarlas?
 1. Se debe permitir la libertad de expresión de todas las religiones en un Estado democrático.
 2. Las personas que están tan disgustadas como para asesinar no se verán disuadidas durante mucho tiempo por la falta de una pistola.
 3. Estados Unidos tiene la obligación de defender los derechos humanos en todo el mundo.
 4. “Lo único que te da un estatus igual al de los demás músicos es tu música. Punto.” Linda Ronstadt citada en *New Woman*.
 5. “Para todos los conductores, salvo los más expertos, los coches de tracción delantera probablemente sean más seguros que los de tracción trasera.” Revista *Money*.
- II. ¿Qué consideraciones servirían para respaldar estos argumentos, algunos de los cuales se han comentado en los capítulos anteriores? En algunos casos será necesario añadir la garantía implícita antes de pasar a la cuestión de determinar el respaldo apropiado.

³ Varios de estos ejercicios retoman ejemplos que ya se usaron en los ejercicios de capítulos anteriores. Al trabajar en ellos, sería útil que diera sus respuestas en términos de las ideas comentadas en el presente capítulo para después volver a los capítulos anteriores y pensar en la relación del respaldo con las tesis, las bases y las garantías.

1. Existe una extraña similitud entre los rituales ocultistas más oscuros, ya se originaran en la antigua China, fueran practicados por primeros babilonios, o por los brujos curanderos primitivos o usados por las brujas y los hechiceros durante la Edad Media. El alarmante hecho es que a menudo han podido infiltrarse en nuestra sociedad disfrazados, con lo que han terminado por alterar el equilibrio psíquico y espiritual de los menos cautos. ¡Para los pertenecientes a este grupo, la ilusión inicial es dulce pero lo que inevitablemente se juegan es mucho!

Argosy, edición OVNI

2. A pesar de todo el alboroto y los intensos conflictos personales que hicieron que los Yankees no jugaran lo mejor que podían hasta agosto del año pasado, consiguieron hacerse con el trofeo divisional con un resultado de 100-62. Con un equipo de lanzamiento más saludable, con Gossage además de Lyle en el bullpen, y un poco de tranquilidad en los vestuarios, Nueva York debería poder superar el potente desafío de los Red Sox en la temporada de 1978.

Previsión de béisbol

3. Durante algunos periodos, como entre 1936-1939 y 1949-1953, es insuficiente describir a la U.R.S.S. como totalitaria. Era de hecho lo que podría llamarse una sociedad del terror, en la que ningún ciudadano, sin importar su posición o su grado de lealtad hacia el régimen, podía sentirse seguro. El panorama de la política soviética me recordaba a una pintura surrealista; se llenó de figuras fantasmagóricas de traidores, saboteadores y enemigos de clase. Quienes fueran una vez personajes del partido, del gobierno y de las fuerzas armadas fueron “desenmascarados”, y en muchos casos fueron coaccionados para admitir públicamente que eran agentes de Hitler, de los militaristas japoneses, de la inteligencia británica o (después de la guerra) de los imperialistas estadounidenses y los sionistas.

Boston Globe

4. Las empresas no redactan un contrato conjuntamente con el gobierno, sino que intentan conseguir el mejor trato que

pueden en una sociedad cada vez más coercitiva. Eso de la planificación voluntaria no existe. Obliga a alguien a hacer algo que normalmente no haría.

[Objeción del entrevistador de la revista *Skeptic*]: ¿Y si lo votamos?

Sigue siendo coerción. Puede llamarlo nazismo o puede llamarlo comunismo. Usted vota para eliminar mis derechos como minoría a estar en desacuerdo; para mí eso no es más que coerción. La regla de la mayoría es coerción si pisotea los derechos de una minoría.

Robert M. Bleiberg, editor de *Barron's*,
en una entrevista con la revista *Skeptic*

5. ¿Por qué los psicólogos no cuestionaron las investigaciones de Burt [que defendían que la herencia era *con mucho* el factor más importante para determinar la inteligencia y fueron muy influyentes hasta que se mostró que las pruebas habían sido “amañadas”], que estaban llenas de inconsistencias? Porque, según admiten los psicólogos, Burt era “inmensamente poderoso”. En pocas palabras, le tenían miedo.

Pero había otra razón, dice Kamin. Los datos de Burt no fueron puestos en cuestión porque “todos los profesores sabían que sus hijos eran más brillantes que los hijos de los obreros, así que ¿qué había que cuestionar?”

La moraleja de la historia, dice Kamin, es que “la gente que consume ciencias sociales debe recordar que quienes han recopilado los datos pueden tener sus propios intereses personales.”

Es bueno recordar que esto se aplica tanto a los parapsicólogos como a quienes los critican.

Revista *Fate*

6. Considero la pena de muerte como una institución salvaje e inmoral que socava los fundamentos morales y jurídicos de una sociedad. El Estado, representado por sus funcionarios, quienes como toda persona están sometidos a influencias, a conexiones, a prejuicios y a motivaciones egocéntricas de su comportamiento, se adjudica el derecho de realizar el acto más terrible e irreversible: la privación de la vida. Tal Estado

no puede esperar una mejora del ambiente moral en su país. Rechazo la idea de que la pena de muerte tenga un efecto disuasorio esencial en posibles delincuentes. Estoy convencido de lo contrario: el salvajismo engendra salvajismo.

Andrei Sakharov, *Matchbox*
(la revista de Amnistía Internacional)

7. Hace mucho que la mayoría de nuestras universidades han abandonado sin esperanza su responsabilidad hacia el desarrollo moral de sus alumnos.

La práctica generalizada de hacer trampas viene al caso: desde copiar las respuestas del examen hasta comprar trabajos de fin de curso. Reacios a castigar las trampas o a exigir excelencia y trabajo duro, muchos educadores lo han racionalizado diciendo que los exámenes no son importantes. Por lo tanto, han degradado las notas, primero aprobando indiscriminadamente a quienes obtienen A o B y después eliminando completamente las notas.

Así, muchos estudiantes están anunciando que no pueden o no van a estar a la altura de los estándares que se requerían en el pasado. Y muchos adultos están diciendo que, en lugar de insistir en el buen trabajo, vamos a hacer que estos estudiantes sean la norma. Vamos a rebajar nuestros estándares y a desechar los exámenes. Mientras tanto, uno de cada seis estudiantes universitarios que reciben préstamos para matrículas respaldados por el gobierno resulta ser un vago que gorronea de los contribuyentes.

Jack Anderson, revista *Parade*

8. Las ayudas a la educación de los soldados de la Segunda Guerra Mundial pagaban los costes de matrícula de un veterano, fueran los que fueran, y por añadidura le daban unas dietas mensuales. Las ayudas de la era de Vietnam solo proporcionan una cantidad mensual fija. Esto ha impedido en la práctica a todos los veteranos de Vietnam, excepto los pudientes, asistir a instituciones privadas caras. Los pagos de cantidades fijas benefician a los veteranos que provienen de Estados tales como California, donde las tasas de matrícula en las instituciones públicas suelen ser bajas. Los veteranos del sur y del oeste

han usado casi un 50 por ciento más del dinero de las ayudas que sus compañeros de los estados de “matrículas altas” del medio oeste y del noreste. El momento también supone una diferencia. La asistencia que recibió Jones en 1977 está al menos vagamente en la línea de los beneficios que recibía un veterano de la Segunda Guerra Mundial. Pero en 1966, cuando el presidente Johnson firmó a regañadientes la ley de las ayudas a la educación de los soldados de la era de Vietnam, los beneficios se ajustaron a un nivel inferior en dólares absolutos del nivel en que estaban después de la Guerra de Corea. Desde 1966 hasta 1974, los años en que los hombres que sirvieron en Vietnam necesitaban más una asistencia para educación, las nuevas ayudas fueron claramente inadecuadas comparadas con las de la Segunda Guerra Mundial. Además, fueron administradas de manera incompetente. Durante los años sesenta y comienzos de los setenta, el Departamento de Asuntos para Veteranos se hizo famoso por extraviar cheques de ayudas. Algunos veteranos tuvieron que dejar sus estudios por falta de dinero, porque sus cheques no llegaban a tiempo. Exactamente cuántos dejaron sus estudios por esta u otras razones es algo que no se sabe. A los hombres de relaciones públicas del Departamento de Asuntos para Veteranos les gusta señalar que un 64 por ciento de todos los veteranos de la era de Vietnam han usado una parte de sus cuarenta y dos meses de beneficios de ayudas, alrededor de un 10 por ciento más que las ayudas de la Segunda Guerra Mundial, pero esto parece ser una jactancia sin ninguna base porque el Departamento no tiene ni idea de cuántos veteranos han terminado realmente sus estudios.

The Atlantic Monthly

9. LA NUEVA TECNOLOGÍA HACE MÁS CON MENOS

Otra área en la que Bell System está logrando ahorros es la energía para el equipo de conmutación y transmisión. Se está añadiendo constantemente al sistema nueva tecnología de ahorro de energía. *Dato:* Se han usado más de dos mil millones de transistores, diodos y circuitos integrados de ahorro de energía. *Dato:* Los diodos emisores de luz (LED) están

sustituyendo a las bombillas incandescentes en los tableros de control y los teléfonos, y están ahorrando más del 90 por ciento de la energía que se requería previamente. *Dato:* Un nuevo microprocesador llamado MAC-8 es de un tamaño menor que una décima parte de un sello de correos y sin embargo contiene el equivalente a más de 7000 transistores. El MAC-8 puede ejecutar varios cientos de funciones de “pensamiento” electrónico, pero funcionará con solo un décimo de vatios de potencia.

Anuncio de Bell System

10. Sin duda *Encuentros en la tercera fase* es una película tonta y vulgar, ridícula en sus pretensiones y adolescente en sus concepciones; también es una espléndida obra de entretenimiento, basada en la mejor tradición estadounidense de agitación carnavalesca y de teatro eléctrico sobre fondo negro. Que Ward valore la película según los estándares implícitos en su reseña es equivalente a valorar Disneyland según los estándares del Museo Británico.

Carta al director, *The Atlantic Monthly*

Capítulo 7

Cadenas de argumentos

Hasta ahora hemos estado considerando argumentos únicos, tomados uno por uno, y hemos visto los diferentes elementos que conforman tales argumentos. Pero en la práctica, por supuesto, todo argumento suele convertirse en el punto de partida de otro argumento, este segundo argumento tiende a convertirse en el punto de partida de un tercer argumento, y así sucesivamente. De esta forma, los argumentos se conectan formando *cadenas*.

A partir de cualquier tesis, la cadena de razonamiento puede avanzar hacia adelante o hacia atrás. En algunas ocasiones, puede que aceptemos una tesis con tanta seguridad que queramos avanzar rápidamente hasta su próxima implicación razonable de la misma forma que a veces saltamos hasta el final de un chiste en cuanto vemos hacia dónde está yendo. En otras ocasiones, puede que alberguemos serias dudas sobre la tesis en cuestión y decidamos volver la vista hacia las tesis que la fundamentan —sobre las que se sostiene— para ver si hemos avanzado demasiado lejos y demasiado deprisa. En este sentido, toda tesis que consideremos puede verse como el producto de una serie de tesis precedentes y como la base potencial para otras tesis en el futuro.

Suponga, por ejemplo, que estamos discutiendo sobre la política de la contaminación. A medida que pasa el tiempo, descubrimos cada

vez más cosas sobre la variedad de gases y líquidos que se liberan a la atmósfera y al suelo desde las plantas industriales. Además, desarrollamos instrumentos capaces de detectar la presencia de tales sustancias con una sensibilidad cada vez mayor. Entonces surge la pregunta: “¿En qué medida podemos insistir en la eliminación de todas y cada una de esas sustancias emitidas, o reducirlas por debajo del nivel actual de nuestra capacidad de detección?” En este momento, el argumento general puede avanzar en la misma dirección o dar la vuelta. Quienes tengan un compromiso absoluto con el aire limpio y el agua pura querrán seguir presionando hacia adelante a cualquier precio. Quienes tengan un compromiso más limitado querrán dar la vuelta al argumento y preguntar si nos podemos permitir pagar el precio de un 100 por ciento de pureza. De este modo, los ecologistas radicales seguirán la cadena de argumentos hasta donde les lleve, mientras que los pragmatistas más indecisos volverán sobre las huellas de esta cadena de argumentos para descubrir qué presuposiciones se daban por sentadas.

Argumentos en solitario y lluvias de ideas

Las cadenas de argumentos también entran en nuestro pensamiento y razonamiento en dos tipos de situaciones diferentes. En algunos casos, un único individuo que desarrolla un hilo de pensamiento en solitario puede seguir una secuencia de argumentos hacia adelante o hacia atrás, y de este modo descubrir o bien las consecuencias e implicaciones del argumento inicial o las asunciones ocultas en que se apoyaba ese primer argumento. En otros casos, varias personas que han entablado una discusión pueden ser capaces de seguir, en colaboración, las cadenas de argumentos más de lo que cualquiera de ellos habría podido pensando en solitario.

Esta es la esencia del método de *lluvia de ideas* para realizar descubrimientos. Un grupo de ingenieros informáticos, por ejemplo, puede dar con formas de desarrollar programas nuevos y más potentes al compartir ideas y reaccionar a las sugerencias de los otros, y de esta manera se les pueden ocurrir posibilidades a las que ninguno de ellos habría llegado en solitario —o al menos no en tan poco tiempo—. Cuando ocurre esto, el argumento que surge como producto de la discusión colectiva adquiere (por así decirlo) una vida propia. Deja

de ser el “el argumento de Joe” o “el argumento de Bill” y se convierte en “*el argumento*”—o más bien “el argumento que nos llevó hasta el nuevo programa”—.

En este sentido, un argumento complejo en la práctica a menudo tendrá características que no pueden ser capturadas en su totalidad simplemente escribiendo los *enunciados* del argumento sobre una hoja de papel. El poder racional del argumento, por ejemplo, puede derivar en parte del hecho de que todos los participantes en la sesión de lluvia de ideas pudieron aceptarlo con agrado, pues se desarrolló a partir de la discusión colectiva. El hecho mismo de que sea producto de un esfuerzo grupal, y no de la reflexión solitaria, significa que ha sido expuesto a un grado significativo de escrutinio crítico durante su formulación.

UN EJEMPLO

Suponga, por ejemplo, que nos encontramos en una discusión sobre la guerra de Vietnam. Una de las partes en la discusión afirma que Estados Unidos nunca debió haber intervenido en ese conflicto en primer lugar. Cuando la tesis es cuestionada, contesta presentando tres enunciados como sus “bases”:

Admitámoslo. La guerra era en primer lugar una guerra civil; su resultado tenía poca influencia en nuestros intereses nacionales en el extranjero, y la implicación de Estados Unidos no causó más que inflación y desórdenes públicos nacionales.

¿Cómo podemos lidiar con esa respuesta? Se requieren dos tipos de exámenes críticos. En primer lugar, podemos examinar la conexión implícita entre los tres enunciados —“Era una guerra civil”, “Tenía poca influencia en nuestros intereses” y “Causó inflación y desórdenes nacionales”— y la tesis inicial de que Estados Unidos debería haberse mantenido al margen. Incluso aunque aceptemos esos tres enunciados sin examinarlos más, la primera pregunta es: “¿Zanjarán el asunto?” Esta primera pregunta plantea las cuestiones de las garantías y el respaldo que ya hemos visto en capítulos anteriores.

En segundo lugar, no obstante, puede que queramos poner en duda los enunciados que presenta como *bases* para su tesis. ¿Era solo una guerra civil, al fin y al cabo? ¿Realmente no estaban en juego

nuestros intereses como nación? Y así sucesivamente. Es decir, podemos ir más allá del argumento original y tratar cada una de las bases ofrecidas de manera que represente, respectivamente, otra *tesis* cuyo fundamento también puede ser examinado. De esta manera, cada uno de los enunciados constituyentes del argumento original se convertirá en el punto de partida de otro argumento.

En consecuencia, podemos analizar el contenido de este argumento y las asunciones en las que se apoya de una manera que muestre cómo están conectados todos sus diferentes elementos. Entonces, además del argumento original, obtendremos tres *subargumentos*, cada uno de los cuales estará enlazado con el argumento original por alguna de las tres “bases” de ese argumento.

Podemos presentar todo este patrón de conexiones en forma de una serie de diagramas. La cuestión aquí *no* es si estamos de acuerdo o en desacuerdo con la conclusión del argumento, o si aceptamos la verdad de los enunciados que se ofrecen en apoyo de la conclusión. La cuestión es que solo podemos explicar eficazmente *en qué aspectos y por qué razones* estamos de acuerdo o en desacuerdo si nos tomamos la molestia de examinar todas las asunciones y conexiones implícitas en el argumento y nos enfrentamos de manera honesta a la pregunta de si todos los hechos son como se afirma y si realmente tienen las implicaciones que afirma el hablante inicial. Las Imágenes 7-1 a 7-5 ilustran esto.

Argumento original

Respaldo

Dada la historia general de la experiencia y el análisis político ((siguen los detalles))...

Garantía

Si una guerra en otro país es una guerra civil con poca influencia en nuestros intereses, y nuestra implicación afecta negativamente a nuestra situación nacional, no deberíamos intervenir.

1. La guerra de Vietnam era una guerra civil.
2. Su resultado tenía poca influencia en nuestros intereses.
3. La implicación de EEUU en la guerra causó inflación y desórdenes públicos nacionales.

Bases

Así que

EEUU no debería haber intervenido en la guerra de Vietnam.

Tesis

IMAGEN 7-1

Subargumento para 1

Subrespaldo (1)

Dado el significado del término “guerra civil”...

Subgarantía (1)

Si los combatientes de una guerra tienen la misma nacionalidad, y ninguna de las partes es una marioneta de otra potencia, la guerra es una guerra civil.

1. Vietnam del Norte no era una marioneta de otro país.
2. La inmensa mayoría de los combatientes eran vietnamitas.

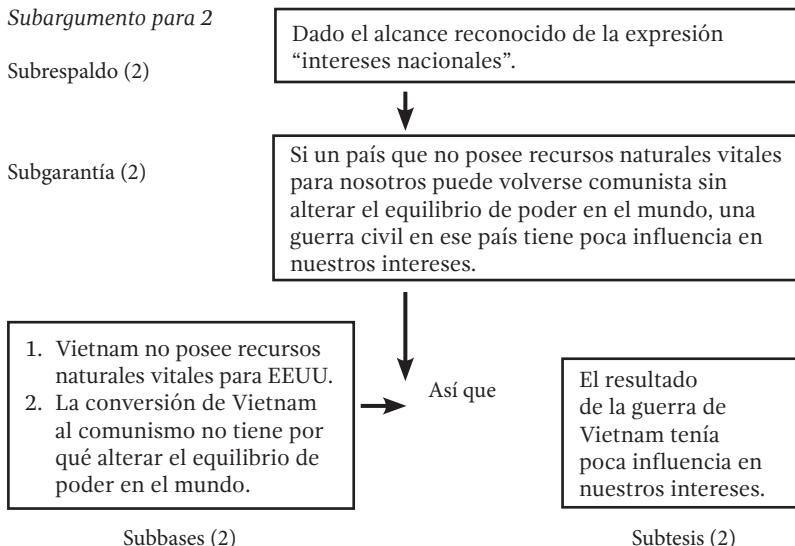
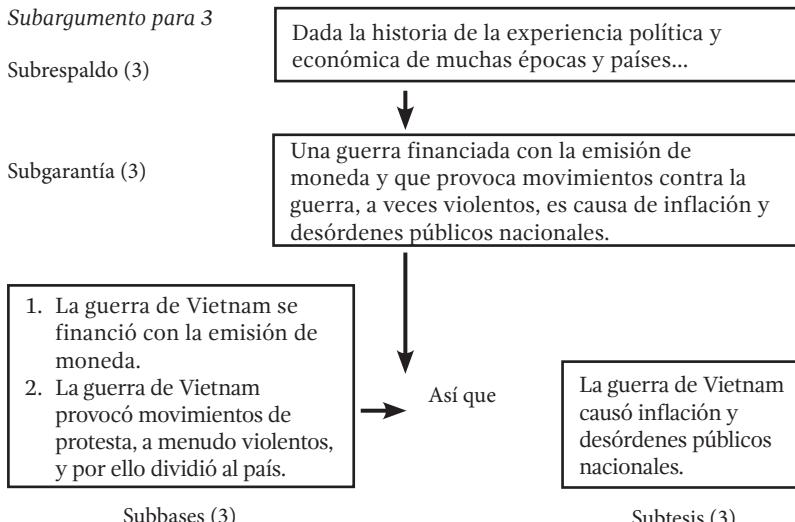
Subbases (1)

Así que

La guerra de Vietnam era una guerra civil.

Subtesis (1)

IMAGEN 7-2

**IMAGEN 7-3****IMAGEN 7-4**

Las conexiones entre estos argumentos

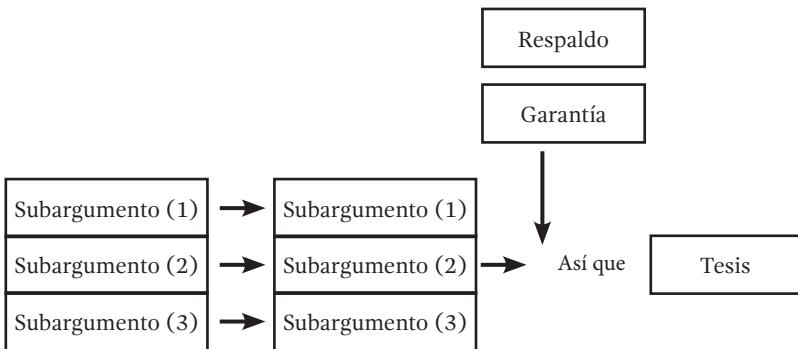


IMAGEN 7-5

Parte III

SEGUNDO NIVEL DE ANÁLISIS:

LA FUERZA DE LOS ARGUMENTOS

Capítulo 8

Introducción

Las relaciones que hemos examinado en la Parte II tienen que ver, de una forma u otra, con la pregunta “¿Cómo encajan las partes de este argumento?” Que un argumento sea *sólido* o no depende de si las conexiones que se requieren entre las partes de ese argumento están presentes o no *en absoluto*. Una conclusión que no tiene base, o una inferencia que no está justificada, o una garantía que no está respaldada, *no es ninguna* conclusión, inferencia o garantía. Los argumentos que la incorporen serán totalmente incorrectos.

No obstante, una vez que se ha demostrado la presencia de las conexiones requeridas, puede plantearse otro conjunto de preguntas. Estas preguntas adicionales tienen que ver con la *fuerza* de las conexiones de las que depende el argumento. Si se admite que hemos construido un argumento que es suficientemente *sólido*, en la medida de lo posible, ¿cuánto *peso* tendrá? A partir de lo que se ha dicho hasta ahora, uno podría tener la impresión de que todos los argumentos fundamentados racionalmente son *total e incondicionalmente sólidos* o flojos. Puede parecer como si el material de apoyo que se presenta en los argumentos debe ser total e incondicionalmente suficiente para apoyar la tesis o debe fracasar completamente en apoyarla.

Sin embargo, la separación de las preguntas sobre *solidez* de las preguntas sobre *fuerza*, como hemos hecho aquí, no es más que una

primera simplificación. Claramente, en la vida real, las “garantías” de nuestros argumentos no autorizan de manera absoluta los pasos de determinadas “bases” a determinadas “tesis”. En muchas situaciones tenemos que ocuparnos de tesis, argumentos y líneas de razonamiento en los que la fiabilidad es algo menos que absoluta. Solo en los argumentos abstractos de las matemáticas puras nuestros enunciados pueden ser unidos por relaciones de “necesidad absoluta”. En todos los dominios prácticos, las conexiones de las que tenemos que ocuparnos están más o menos *calificadas* y más o menos *condicionadas*. Si siempre esperáramos hasta que pudieran construirse argumentos absolutamente rigurosos para poder actuar con una seguridad razonable, seríamos superados por los acontecimientos antes de tener la ocasión de actuar. En la práctica, por lo tanto, a menudo es razonable basar nuestras conclusiones en pruebas que no son absolutamente perfectas. En tales casos, no presentamos nuestras tesis como *formalmente irrefutables* sino más bien como *prácticamente fuertes* o fiables.

Incluso cuando las conexiones que nuestros argumentos incorporan sean sólidas en sí mismas, a menudo estará justificado que nos apoyemos en esos argumentos solo *generalmente*, no necesaria o invariablemente, o *en ciertas condiciones* en lugar de absoluta e incondicionalmente.

Entonces, ¿cómo pensamos y hablamos sobre la fuerza de los argumentos, a diferencia de su solidez? En la Parte III veremos cuatro grupos de cuestiones. Empezaremos por fijarnos en las expresiones *calificadoras* que comúnmente se emplean para señalar el grado y el tipo de certeza que acompaña a diferentes tesis. Algunas garantías nos llevan invariablemente hasta la conclusión requerida; otras lo hacen frecuentemente, pero no con una fiabilidad del 100 por ciento; otras más lo hacen bastante a menudo, y así sucesivamente. En consecuencia, presentamos algunas conclusiones como lo que es *ciertamente* el caso, otras como lo que es *probablemente* el caso, y otras más como lo que es *muy posiblemente* el caso. Hay toda una serie de adverbios y expresiones adverbiales que tienen funciones características en diferentes tipos de argumentos prácticos.

En segundo lugar, nos fijaremos en cómo se deja margen para las *condiciones* y las *excepciones* en la presentación crítica y la discusión de tesis o argumentos. Algunas garantías nos llevan hasta las conclusiones requeridas incondicionalmente, otras lo hacen en todos los

casos normales y otras lo hacen solo en circunstancias excepcionales. En consecuencia, presentamos nuestras conclusiones como lo que es *presumiblemente* el caso, como lo que es *normalmente* el caso, o como lo que es *ocasionalmente* el caso. De nuevo, hay toda una serie de términos y expresiones que tienen usos característicos, que indican el modo en que la fuerza de nuestros argumentos depende de las circunstancias y las condiciones de su presentación. En particular, tendremos que prestar una atención especial a la noción de *salvedad*. Muy a menudo, presentamos argumentos que tenemos razones para creer que son fuertes, pero no enunciamos explícitamente todas las condiciones y asunciones en las que se apoya esa seguridad. Simplemente por tener razones para creer que las condiciones se dan, tenemos derecho a *presumir* que la conclusión de nuestro argumento es verdadera. Si ahora alguien puede demostrar que de hecho una de nuestras asunciones es incorrecta, puede que simplemente al señalar ese hecho altere nuestras conclusiones. (Podemos decir que su objeción *rebate* nuestra presunción original.)

En tercer lugar, nos fijaremos en las ideas relacionadas de *carga de la prueba* y de *incertidumbres*. En muchas situaciones prácticas tenemos que tomar decisiones de una manera que sea racionalmente defendible, ya sea en ausencia de suficiente información o incluso en presencia de información que señale en direcciones opuestas. Cuando las pruebas son insuficientes, puede no obstante que sea irracional suspender el juicio porque hay prioridades prácticas urgentes que exigen una acción rápida y oportuna. A menudo es razonable comenzar por asumir una conclusión determinada en ausencia de pruebas de lo contrario. De la misma forma, cuando las pruebas están en conflicto, a menudo es razonable comenzar por asumir una o dos posturas posibles hasta que esos conflictos se resuelvan.

Finalmente, tendremos que fijarnos, en términos más generales, en el modo en que los argumentos prácticos encajan en sus contextos de uso y qué se quiere decir al hablar de su “pertinencia”. El análisis crítico de argumentos concretos (como descubriremos) nos lleva finalmente de vuelta a un examen de las diferentes empresas humanas para cuyos propósitos comunes sirven estos argumentos. En última instancia, solo podremos comprender mejor qué proporciona a la argumentación práctica su fuerza y poder racional al investigar de qué modo sirve para los propósitos tanto de actividades profesionales

especializadas tales como el derecho o la ciencia como de nuestras vidas cotidianas no profesionales y nuestras necesidades de “sentido común”.

UN EJEMPLO

Un paciente se presenta en la consulta de su médica con dolor de garganta, dolor de cabeza y una nariz congestionada que no se le despeja. La médica reconoce que los síntomas están frecuentemente asociados con una infección bacteriana del tracto respiratorio superior y su primera inclinación es recetarle penicilina. ¿Por qué? Porque se ha visto que la penicilina frecuentemente es eficaz contra las infecciones del tracto respiratorio superior. En la receta de la médica está implícito el siguiente argumento:

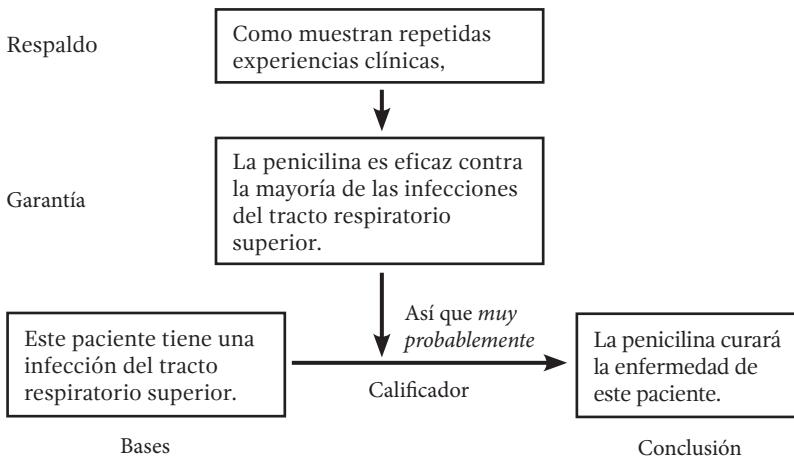
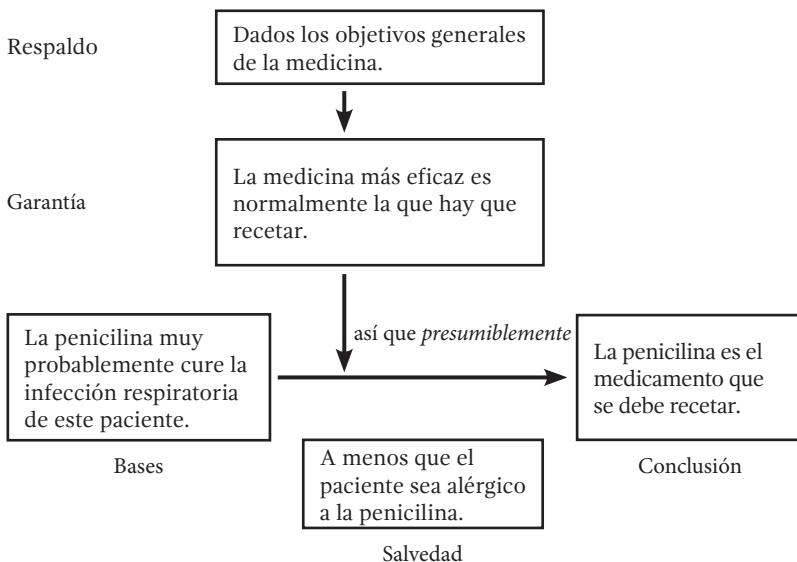


IMAGEN 8-1

Sin embargo, como es bien sabido, una pequeña proporción de pacientes son alérgicos a la penicilina; es decir, si toman penicilina sufrirán una reacción severa o incluso fatal al medicamento. Incluso aunque la penicilina mate a la bacteria responsable de la infección, en tal caso provocaría serios daños al paciente. Por lo tanto, la médica tiene que preguntar a su paciente si tiene algún historial previo de

reacciones a antibióticos. Con esta indagación, el argumento de la médica adopta un nuevo aspecto:



IMÁGEN 8-2

En la Imagen 8-1, la expresión *muy probablemente* ilustra el tipo de expresión calificadora que usamos para indicar la fuerza de nuestras conclusiones. En la Imagen 8-2, la palabra *presumiblemente* ilustra el carácter condicional de la conclusión, mientras que la referencia a la alergia a la penicilina indica las circunstancias en las cuales la conclusión sería *rebatida*.

Capítulo 9

Tesis calificadas y descubrimientos tentativos

“Así que ciertamente —si hay algo que pueda ser cierto en los deportes— los 49 deberían llegar a la Super Bowl este año.”

“Así que evidentemente —aun reconociendo lo trivial que es la trama general— la nueva King Kong tiene más sentido psicológicamente que la original.”

“Así que presumiblemente —dentro de los límites de nuestros procedimientos de pruebas bacteriológicas— el equipo del servicio de comidas es el origen de las infecciones.”

“Así que en vista de todo ello —dado el estado del mercado en este momento— los bonos municipales son nuestra mejor opción.”

Aquí las fortalezas y las limitaciones de las tesis iniciales se indican con la introducción de calificadores. Se trata de expresiones que muestran el tipo y el grado de confianza que se puede tener en las conclusiones, dados los argumentos disponibles para sustentarlas.

En este momento, el interlocutor, *I*, puede dirigir nuevas preguntas críticas al proponente, *P*, para poner de manifiesto la fuerza

exacta del argumento de *P*. Incluso después de que *P* haya puesto sobre la mesa todas las bases, las garantías y el respaldo en los que se apoya, todavía se pueden plantear dos conjuntos más de preguntas. Son preguntas que tienen que ver con (1) las fortalezas y (2) las condiciones de pertinencia del argumento propuesto. Representan las fortalezas y las condiciones de pertinencia del vínculo entre la tesis inicial (*T*), por un lado, y todo el conjunto de información de apoyo (*B*, *G* y *R*), por el otro.

LA NATURALEZA DE LOS CALIFICADORES

De nuevo, podemos empezar por señalar algunas expresiones coloquiales. Suponga que el interlocutor, *I*, pregunta al proponente, *P*: “¿Cómo de fuerte es tu tesis?” *I* puede ampliar la pregunta de la siguiente forma:

“Me refiero a si estás haciendo esta tesis de manera incondicional y sin matices. ¿Estás diciendo que las cosas son así cierta y necesariamente, o solo que es muy probable, probable o bastante posible que sean así?

En una palabra, todo argumento posee cierto tipo de fuerza. Toda tesis se presenta con cierta fuerza o debilidad, con ciertas condiciones y/o limitaciones. Disponemos de un conocido conjunto de adverbios y expresiones adverbiales que se usan habitualmente para señalar esas calificaciones. Su función es indicar el tipo de fuerza racional que se debe atribuir a *T* sobre la base de su relación con *B*, *G* y *R*. Entre tales adverbios y expresiones adverbiales se incluyen los siguientes:

- Necesariamente
- Ciertamente
- Presumiblemente
- Con toda probabilidad
- En la medida en que las pruebas nos permiten afirmar
- Por lo que sabemos
- Muy probablemente
- Muy posiblemente
- Tal vez
- Aparentemente

- Plausiblemente
- Parece que

Gramaticalmente, todas estas expresiones tienen un rasgo en común. Todas ellas pueden ser incluidas en el enunciado “*B*, así que *T*” inmediatamente después de la palabra *así que*. De esta manera, producen enunciados calificados modalmente tales como los siguientes:

- *B*, así que con toda probabilidad *T*.
- *B*, así que ciertamente *T*.
- *B*, así que aparentemente *T*.

En cada uno de los casos, esta introducción del adverbio o de la expresión adverbial indica el *tipo* de confianza que la información de apoyo nos autoriza a tener en la tesis, *T*.

En un extremo, piense en una situación en la que (1) tenemos todas las bases que podríamos necesitar razonablemente, (2) nuestra garantía es inequívoca y claramente pertinente y (3) la solidez de su respaldo no es puesta en cuestión. En tal caso, puede que sea legítimo presentar nuestra tesis de manera enfática e incondicional:

“*B*, así que *ciertamente T*.”

Por otro lado, puede que nos encontremos en una posición más débil. Las bases disponibles pueden señalar hacia *T* de manera fuerte pero no concluyente o el respaldo de nuestra garantía puede indicar que existe una correlación fuerte pero que no llega al 100 por cien entre los hechos pertinentes y la presente tesis. En tal caso, es más apropiado enunciar el argumento de una manera menos enfática y más calificada:

“*B*, así que *probablemente T*.”

De nuevo, puede que la garantía se aplique a casos como el actual *solo* en ciertas condiciones. Es decir, puede que haya ciertas excepciones o inhabilitaciones que invalidarían la aplicación de la garantía —aunque, en la situación actual, se asume que *no lo hacen*—. Este tipo de caso también puede indicarse con el uso de la calificación apropiada:

“*B*, así que *presumiblemente T*.”

Por tanto, en general, podemos ampliar nuestro patrón básico de análisis para incluir “calificadores modales” como en la Imagen 9-1.

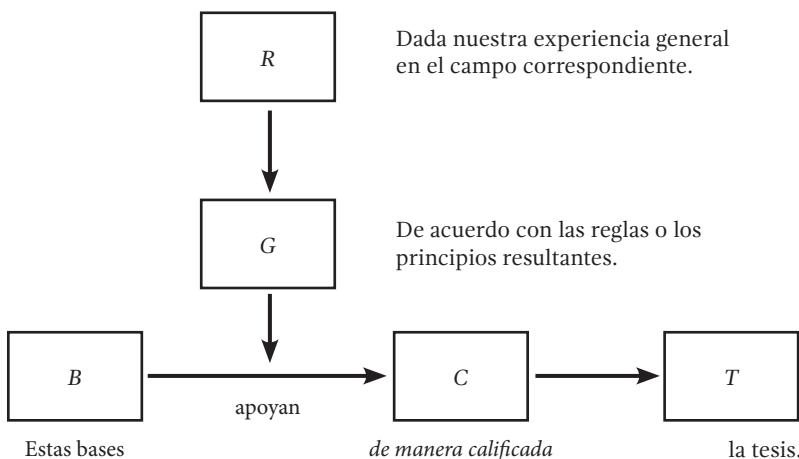


IMAGEN 9-1

Se indicará con la letra C el calificador modal concreto que se use en cada argumento.

LOS USOS DE LOS CALIFICADORES

En derecho

El grado de fuerza y de certeza al que está autorizada una tesis jurídica depende de dos cosas: la calidad de las pruebas disponibles y la fuerza concreta de las leyes o los precedentes jurídicos pertinentes. En los argumentos jurídicos se pueden usar calificadores modales para hacer alguna de estas dos cosas: para mostrar cómo de buenas son las pruebas o para indicar limitaciones en las disposiciones jurídicas pertinentes.

Vea un ejemplo: George ha muerto sin dejar un testamento que se conozca y surge la pregunta: "¿Qué pasará con su viuda, Mary?" (Vea la Imagen 9-2.)

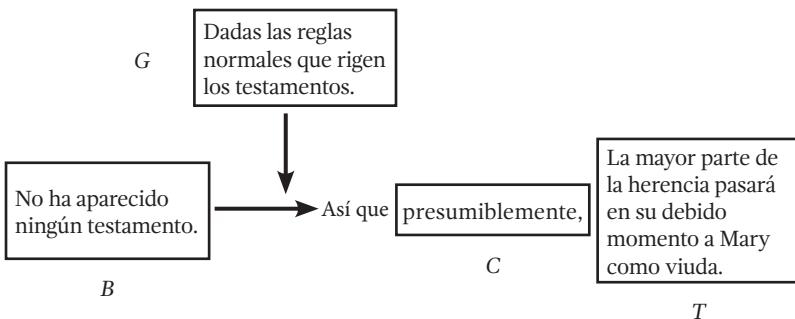


IMAGEN 9-2

Aquí, el término modal *presumiblemente* señala el hecho de que la tesis, *T*, no es absolutamente cierta y eso hace que sea *condicional*.

¿Por qué puede ser necesario este calificador? Puede ser por una de dos razones. *Por un lado*, una búsqueda más minuciosa puede sacar a la luz un testamento. En tal caso, la existencia de nuevas pruebas (*B*) inevitablemente nos obligará a reconsiderar la tesis (*T*). *Por otro lado*, un examen más cuidadoso de la ley pertinente puede afectar a la fiabilidad de la garantía (*G*). A pesar de que, cuando un marido o una esposa muere sin dejar un testamento, la mayoría de las jurisdicciones estadounidenses tratan los derechos de la viuda o el viudo en general de la misma forma, hay algunas variaciones en los detalles. Hasta que se hayan investigado esas diferencias más precisas, seguirá sin estar claro en qué medida Mary tiene derecho a la herencia en ausencia de un testamento comprobado. Aun así, como postura inicial, podemos asumir razonablemente que los hechos disponibles apoyan nuestra conclusión calificada, mientras no se dé *o bien* un descubrimiento de nuevos documentos *o bien* alguna peculiaridad en las leyes locales de herencia, cualquiera de los cuales puede afectar a dicha conclusión. Esos son los tipos de posibilidades que prevenimos al usar el término modal *presumiblemente* en lugar de *ciertamente*.

En ciencia

En campos tales como la medicina y las ciencias naturales también podemos encontrarnos en la misma situación, con un argumento menos fuerte de lo que nos gustaría. Esto puede ocurrir por una falta de comprensión teórica de los sucesos en cuestión o por una insuficiencia de pruebas fácticas. En ambos casos, podemos indicar esto presentando nuestras tesis como *provisionales* y por tanto *inciertas*. Por un lado, puede que no haya ninguna duda de cuáles son los argumentos teóricos pertinentes para un caso concreto, y por tanto qué garantías son aplicables, pero que la cantidad de información fáctica pertinente a nuestra disposición sea inadecuada. Por otro lado, puede de que poseamos un conjunto considerable de datos fácticos, pero que estas pruebas no indiquen de manera inequívoca cuáles son las consideraciones teóricas pertinentes en el presente caso.

Un ejemplo de la primera situación:

Un médico está tratando una enfermedad que hasta entonces era mortal con un nuevo medicamento. Este medicamento ha resultado ser sorprendentemente eficaz en ensayos clínicos preliminares, pero las estadísticas de este programa de ensayos aún son fragmentarias. En estas circunstancias, el médico no puede decir: “Este tratamiento *va a funcionar*.” Lo único que puede concluir es: “El medicamento ha mostrado algunas señales de eficacia, así que *existe una posibilidad real de que funcione* en este caso.”

Un ejemplo de la segunda situación:

Ante un nuevo fenómeno, un físico se encuentra inicialmente en una incertidumbre. ¿Es este un asunto para la teoría de la gravitación, para la teoría electromagnética o para cuál? Si las pruebas fácticas recogidas hasta ahora sugieren que el fenómeno es gravitatorio pero lo hacen solo tentativamente, el físico se limitará a una conclusión condicional: “Suponiendo que este sea un efecto puramente gravitatorio, *B*, así que *presumiblemente T*.”

Mientras la hipótesis gravitatoria siga siendo aceptable, el enunciado teórico pertinente justificará la inferencia “*B*, así que *presumiblemente T*.” Pero, si esa presunción inicial falla, la inferencia será —en consecuencia— recusada por completo. Una vez que estamos seguros de que el fenómeno no es gravitatorio después de todo, las

conclusiones extraídas de la teoría de la gravitación dejan incluso de ser “muy posibles”, y aún menos “probables”.

Y en la vida cotidiana

El uso de tales expresiones calificadoras, desde luego, no está limitado a campos técnicos como el derecho, la medicina y la ciencia. Por el contrario, podemos escuchar nuestras tesis de maneras similares en todo tipo de situaciones y todo tipo de argumentación. Sean cuales sean las demás diferencias que haya entre los modos de argumentación apropiados para nuestras diferentes actividades y empresas, a menudo tenemos la ocasión de:

1. Presentar nuestras tesis tentativamente, sin poner en ellas toda nuestra confianza.
2. Plantearlas en el debate sin comprometernos con ellas, simplemente para los propósitos de la discusión.
3. Tratarlas como conclusiones serias pero condicionales.
4. Ofrecerlas simplemente como una buena posibilidad.

En consecuencia, los calificadores modales pertinentes —*probablemente, posiblemente, presumiblemente, muy probablemente*, etc.— tienen un papel en todo tipo de argumento.

De hecho, los usos técnicos de estos calificadores se entienden mejor como casos especiales de los usos más generales. Estamos totalmente familiarizados en nuestra vida cotidiana con el significado de adverbios como *probablemente* y eso nos proporciona una base para pasar a términos técnicos más abstractos, tales como el sustantivo *probabilidad*. Por ejemplo, cuando el servicio meteorológico informa de que “la probabilidad de precipitaciones es del 30 por ciento”, esto significa lo mismo que “las probabilidades de que llueva o nieve son 30 de 100.” Incluso en las discusiones teóricas precisas de ciencias sofisticadas tales como la mecánica cuántica, el vínculo entre las *probabilidades* y las *expectativas razonables* —a diferencia de las certezas científicas y las predicciones con fundamentos sólidos— sigue siendo el mismo que en la vida ordinaria. Indudablemente, el enunciado científico “La probabilidad de que ocurra tal suceso por casualidad es de 0,081” puede servir como garantía de inferencias mucho más exactas que el enunciado ordinario “Es muy poco probable que ocurra

“eso”, pero el significado de ambos enunciados es muy similar. Este no es más que uno de esos casos en los que deberíamos evitar dejarnos impresionar por los números.

No todas las formas de argumentación están organizadas tan estrictamente como el procedimiento en un tribunal o los intercambios de una academia científica. Cuando las implicaciones del resultado de nuestros argumentos son menores, podemos especular más libremente y hablar de manera más vaga. Así, en las conversaciones casuales, a menudo presentamos tesis que son extremadamente tentativas —o incluso medio en broma— para ver hasta dónde nos llevan los argumentos disponibles:

“A veces me parece como si...”

“A veces pienso que...”

Por supuesto, al hacerlo corremos el riesgo de ser malinterpretados. Así que ponemos en riesgo nuestra reputación en general si no sazonamos nuestros enunciados con las expresiones calificadoras apropiadas. En consecuencia, en lugar de presentar nuestras tesis en términos absolutos —como si estuviéramos seguros de todas por igual—, nos parece natural soltar muchas expresiones tales como “parece como si” e “imagino que” o, en otros casos, adverbios calificadores como *aparentemente* y *normalmente*. De este modo, nos *resguardamos* y prevenimos la acusación de que pensamos de forma descuidada, hablamos a la ligera y somos impulsivos.

Ejercicios⁴

- I. ¿Qué tipos de restricciones son pertinentes para los siguientes enunciados, si asumimos que son garantías? Intente ser lo más preciso que pueda al formular las restricciones (modales) y las salvedades. Puede que no todos los enunciados requieran restricciones y salvedades.

⁴ Varios de estos ejercicios retoman ejemplos que ya se usaron en los ejercicios de capítulos anteriores. Al trabajar con ellos, sería útil que diera sus respuestas en términos de las ideas comentadas en el presente capítulo para después volver a los capítulos anteriores y pensar en la relación de las modalidades y las salvedades con el respaldo, las tesis, las bases y las garantías.

1. Se debe echar agua sobre los objetos que estén ardiendo para extinguir el fuego.
2. Elevar el precio de la gasolina ayudará a aliviar la escasez energética.
3. “Evite la cafeína, especialmente durante el primer trimestre del embarazo, ya que ha sido asociada con defectos de nacimiento en animales.” Revista *Mother Jones*
4. “Debemos tomar decisiones políticas que sean consistentes con las fuerzas del mercado.” Henry Ford II, *New York Times*.
5. Dos partes de hidrógeno se combinan con una parte de oxígeno para formar agua.
6. Los bonos municipales son inversiones seguras de bajo rendimiento.
7. “El número de tu fecha de nacimiento fue seleccionado para ti por tu Sino y te permitirá usar tus ventajas para conseguir los mayores logros del destino cuando seas consciente de su importancia.” Revista *Horoscope Forecast*
8. Unos altavoces de calidad son el elemento crucial en un sistema estéreo de primera clase.
9. Lo único con lo que se puede contar en la vida es que la gente traicionará sistemáticamente cuando crea que así va a evitar el enjuiciamiento.
10. Los lanzadores zurdos son más efectivos contra bateadores diestros.
11. Los superpetroleros son uno de los símbolos del último cuarto de este siglo. Son la respuesta inevitable e indispensable a las necesidades energéticas del mundo. Japón, que se encuentra en la peor situación, no posee petróleo propio y lo que consigue debe ser transportado miles de kilómetros desde el golfo Pérsico. Los petroleros son la única forma de llevarlo hasta allí. Así que los superbarcos son tan importantes para los países industrializados consumidores de petróleo como lo son para los millonarios propietarios de barcos. Los ecologistas con los que he hablado admiten que los petroleros son necesarios. Y eso hace que sea tan importante resolver las cuestiones de seguridad y ambientales.

12. La temporada de Carew fue fenomenal. No solo consiguió 24 puntos más que nunca antes y coqueteó con una media de bateo de .400, sino que también completó 100 home-runs y anotó 128. Obtuvo un récord de 38 dobles y batió 16 triples.

Revista *Baseball Illustrated*

13. A menos que el gobierno meta la pata —y esa es siempre una posibilidad— *los siguientes veinte años serán el periodo más revolucionario de la historia*. La tecnología irrumpirá en nuestros oídos durante este periodo y surgirán coches profundamente distintos.

Ya tenemos el motor rotativo como alternativa al motor de pistón a gas y el diésel sin duda está ganando terreno, por no mencionar la turboalimentación. Cuando hayan pasado las siguientes dos décadas, se habrá ofrecido al público aún más alternativas.

Y la revolución se extenderá también a otros sistemas automotrices: electrónica; sistemas de suministro de combustible, suspensión e incluso materiales estructurales básicos.

George Weir, revista *Four Wheeler*

14. La noción de que la salud, como la nutrición, puede ser un factor en la delincuencia juvenil y el fracaso escolar es significativa porque implica una nueva perspectiva en el tratamiento de estos graves problemas sociales. Es más fácil mejorar la salud de una persona que mejorar muchos de los otros aspectos de su entorno. Si cada uno de esos factores (normalmente en combinación con otros factores) contribuye al comportamiento antisocial, simplemente mejorando la salud y reduciendo la malnutrición podríamos causar profundos cambios en los trastornos sociales de EEUU.

New England (suplemento dominical del Boston Globe)

15. Las empresas no redactan un contrato conjuntamente con el gobierno, sino que intentan conseguir el mejor trato que pueden en una sociedad cada vez más coercitiva. Eso de la planificación voluntaria no existe. Obliga a alguien a hacer algo que normalmente no haría.

[Objeción del entrevistador de la revista *Skeptic*]: ¿Y si lo votamos?

Sigue siendo coerción. Puede llamarlo nazismo o puede llamarlo comunismo. Usted vota para eliminar mis derechos como minoría a estar en desacuerdo; para mí eso no es más que coerción. La regla de la mayoría es coerción si pisotea los derechos de una minoría.

Robert M. Bleiberg, editor de *Barron's*,
en una entrevista con la revista *Skeptic*

16. Los parapsicólogos estadounidenses creen que casi todo el mundo ha tenido una en algún grado. Aunque la mayoría de la gente afirma que nunca ha tenido una experiencia extrasensorial, normalmente se acuerdan de una hermana que "hizo aquello tan raro una vez" o de una madre que "tiene esa forma extraña de saber..." Los hombres lo llaman una "corazonada", que suena más masculino que místico. Las mujeres normalmente no tienen ningún problema en recurrir a la "intuición femenina".

Revista *New Times*

17. El placebo, por tanto, no es tanto una pastilla como un proceso. El proceso no funciona debido a algún tipo de magia en el comprimido sino debido a que las prescripciones con mayor éxito son las que proporciona el propio cuerpo humano. El placebo no es potente porque "engaño" al cuerpo sino porque traduce la voluntad de vivir en una realidad física al provocar unos cambios bioquímicos específicos en el cuerpo. Así que el placebo es la demostración de que no existe una separación real entre mente y cuerpo. La enfermedad siempre es una interacción entre ambos. Los intentos de tratar la mayoría de las enfermedades mentales como si estuvieran completamente libres de causas físicas y los intentos de tratar la mayoría de las enfermedades corporales como si la mente no estuviera involucrada de ninguna forma deben ser considerados arcaicos a la luz de las nuevas pruebas sobre la forma en que funciona el cuerpo humano.

Reader's Digest (originalmente *Saturday Review*)

18. Como crítico de fotografía, me alegré al ver el número sobre arte de diciembre de 1977 de la revista *Ms.* Demasiado a menudo, el feminismo se ha usado como una excusa para la ex-

posición y la publicación de trabajos mediocres o inconclusos; ha habido demasiadas palmaditas en la espalda y poca crítica. Las mujeres no hacen más que tratarse con condescendencia entre ellas si permiten que los malos trabajos pasen sin crítica amparándose en la ideología. La búsqueda de un “arte de mujeres” ha llevado, en algunos casos, a la creación de directrices excluyentes sobre el arte que son al menos tan restrictivas como los dictados de las estructuras de poder machistas en el mundo del arte. Difícilmente se puede elogiar a las mujeres por imitar los patrones que las oprimieron, incluso si crean un nuevo conjunto de reglas.

Revista Ms.

19. El divorcio sin culpa puede hacer que sea más difícil para las mujeres conseguir un acuerdo económico. Anteriormente, una esposa cuyo marido quería “irse” tenía cierto poder de negociación. Podía negociar cuestiones de dinero, intercambiar la libertad de él por una pensión razonable y una división justa de las propiedades. Con el divorcio sin culpa, las mujeres han perdido gran parte de esa ventaja. Para las esposas con hijos pequeños, o para las mujeres de mediana edad con pocas destrezas laborales, el resultado pueden ser penurias económicas.

Reader's Digest

20. A raíz de la polémica sobre la autorización de la muerte por inanición del niño con síndrome de Down, el hospital Johns Hopkins estableció un comité para trabajar con médicos y padres que se enfrenten a problemas similares. A menudo se proponen tales comités como solución para el problema de la subjetividad en la toma de decisiones éticas en medicina. Empleando varios especialistas —doctores, enfermeros, trabajadores sociales, psicólogos, clérigos, etc.—, un comité de ética, en teoría, tomaría decisiones en cada situación desde un punto de vista humano pero socialmente utilitarista. En realidad, existen riesgos inherentes a esos comités.

“Típicamente, los miembros del comité son personas de la élite social”, dice el Dr. Duff. “Por lo tanto, están alejadas de las vidas de la mayoría de la gente... Recuerde también que estas personas son bastante poderosas y a menudo buscan más

poder. Esto suele corromper... Puede que busquen obtener ventajas de sus compañeros más que una política ilustrada para guiar la toma de decisiones.”

Para el Dr. Duff, los comités están “...muy cerca del modelo alemán en los tiempos del nazismo... Estarían a un paso de la agonía. Superficialmente parece que liberan a la gente de la necesidad de enfrentarse a decisiones angustiosas pero, en el momento en que uno hace eso, renuncia a la autonomía y el control. Una vez que uno se rinde ante ellos y se institucionalizan... se vuelve imposible para la ciudadanía hacerlos retroceder.”

En realidad, la ciudadanía nunca tuvo un control legítimo cuando se trata de interrumpir el tratamiento de los niños. El Dr. Stahlman estaba en lo cierto: el consentimiento informado es, al menos jurídicamente, una farsa. “Las discusiones sobre quién debe decidir la retirada del tratamiento presuponen la cuestión de que alguien tiene derecho a dejar que un niño muera”, afirma Michael Shapiro, profesor de derecho en la Universidad del Sur de California. “Permitir que un bebé muera es una forma de homicidio; es así de simple.”

El derecho no emite ningún juicio sobre el valor o la calidad de la vida de cualquier humano, incluyendo a los niños. Jurídicamente no hay ninguna diferencia entre negar un tratamiento a un recién nacido discapacitado o a un adulto discapacitado; ambos están igualmente protegidos.

Revista *New Times*

Capítulo 10

Salvedades y excepciones

“Así que ciertamente —salvo que haya accidentes, lesiones imprevistas o un grado más alto de lo normal de incompetencia de gestión— los Raiders deberían conseguirlo.”

“Así que evidentemente —a menos que haya alguna sabiduría oculta en la anterior versión que se nos haya escapado— la nueva Kong tiene más sentido psicológicamente que la vieja.”

“Así que presumiblemente —a menos que haya algún otro factor que no hayan revelado nuestras pruebas o a menos que nuestras ideas sobre las bacterias sean un desbarajuste general— el equipo del servicio de comidas es el malo de la película.”

“Así que en vista de la situación —en ausencia de algún tipo nuevo de oportunidad de inversión de la que nos informe el banco— tenemos que ir a por bonos municipales.”

Aquí, con precaución y modestia, se ofrecen las conclusiones con posibles *salvedades*, es decir, circunstancias *extraordinarias o excepcionales* que podrían socavar la fuerza de los argumentos de apoyo.

Como hemos visto, hay dos razones diferentes por las que las tesis a menudo tienen que presentarse como algo no del todo definitivo o cierto:

- *O bien* porque *B*, *G* y *R* proporcionan a *T* solo un apoyo parcial o débil.
- *O bien* porque apoyan a *T* solo en ciertas condiciones.

En el primer caso, normalmente calificamos el enunciado de nuestro argumento de un modo que indique su fuerza incompleta —diciendo, por ejemplo, “*B*, así que *probablemente T*”—. En el segundo caso, lo hacemos de un modo que indique su carácter condicional —usando la forma alternativa “*B*, así que *presumiblemente T*”—.

La fuerza especial del calificador usado en este segundo tipo de caso (*presumiblemente*) está conectada directamente con la idea de *salvedades*. Señala el hecho de que la inferencia está justificada —la tesis es apoyada directamente por las bases— *solo en ausencia de alguna condición excepcional concreta*, que recusaría (es decir, retiraría la autoridad de la garantía para) la inferencia.

Piense en un escenario de muestra. En una reunión municipal en Nueva Inglaterra, está a punto de votarse una moción muy disputada. Entonces surge la cuestión de quién tiene (y quién no tiene) derecho a votar sobre el asunto. Parece que el voto de Hannah Smith puede lograr un desempate. Ella reclama su derecho a participar en la votación, pero este derecho es puesto en cuestión.

P Yo soy una contribuyente como cualquier otro aquí (*B*), así que presumiblemente (*C*) tengo derecho a votar (*T*). Recuerden el arraigado principio estadounidense: ¡Ninguna tributación sin representación!

I: ¿Pero cuál es su nacionalidad?

P: Tengo pasaporte canadiense, pero soy residente permanente en EEUU.

I: Lo lamento por usted. Aunque, en general, todos los contribuyentes locales tienen derecho a votar en la reunión municipal (*G*), la ley exceptúa específicamente a las personas que no sean ciudadanas plenas.

Dicho de forma concisa: el hecho de que es una contribuyente local crea la presunción de que Hannah Smith puede votar porque

esa es la regla general, pero el hecho de que no es ciudadana de EEUU rebate esa presunción.

El término *salvedad* (*S*) tiene un uso establecido en todos los casos similares: se aplica siempre que una presunción general se deja a un lado a la luz de ciertos hechos excepcionales. Un argumento que normalmente habría sido sólido es invalidado como consecuencia del descubrimiento de esas circunstancias especiales. La Imagen 10-1 completa nuestra representación esquemática del argumento resultante.

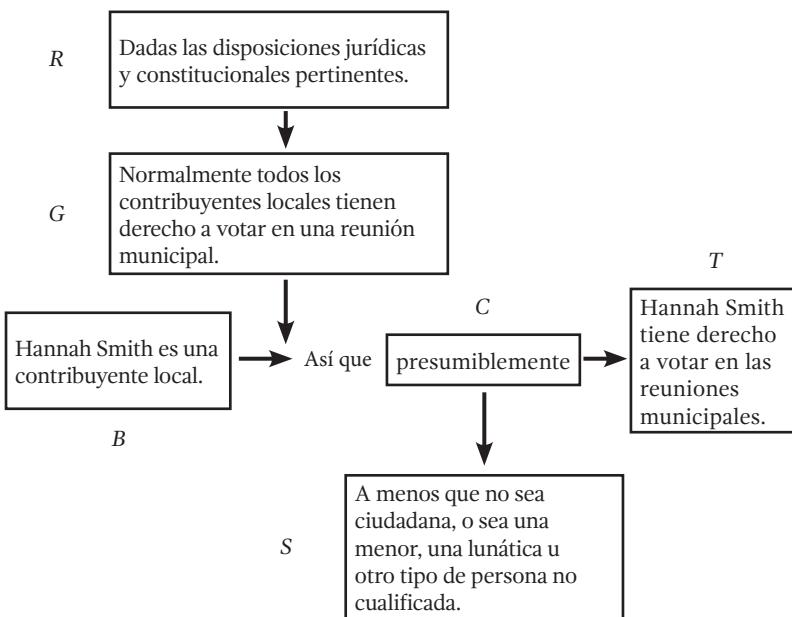


IMAGEN 10-1

Se encuentra un patrón similar en otros tipos de casos. Por ejemplo, una médica está haciendo una receta para un nuevo paciente que se queja de dolor de garganta y fiebre:

P: Es una infección de las vías respiratorias superiores (*B*), así que un par de días sin ir a trabajar y cuatro días de tratamiento con penicilina presumiblemente (*C*) le harán recuperar rápido su salud (*T*).

I: ¿No cree que será peor el remedio que la enfermedad? Soy alérgico a la penicilina (S).

P: ¿En serio? En tal caso, retiro lo dicho. Lo que debe tomar es tetraciclina, no penicilina... Y le recomiendo encarecidamente que en el futuro lleve puesta una identificación de MedicAlert para que los asistentes médicos no lo maten por descuido.

La eficacia demostrada de la penicilina contra infecciones normales del tracto respiratorio superior crea una “presunción” general sobre el tratamiento de cualquier nueva infección de este tipo, pero la información adicional sobre la reacción alérgica del paciente de nuevo rebate esa presunción. La garantía “Las infecciones de las vías respiratorias superiores requieren (i.e., deben ser tratadas con) un periodo corto de penicilina” puede ciertamente valer como *una regla general*, pero solo sujeta a ciertas *excepciones y exclusiones específicas*. (Vea la Imagen 10-2.)

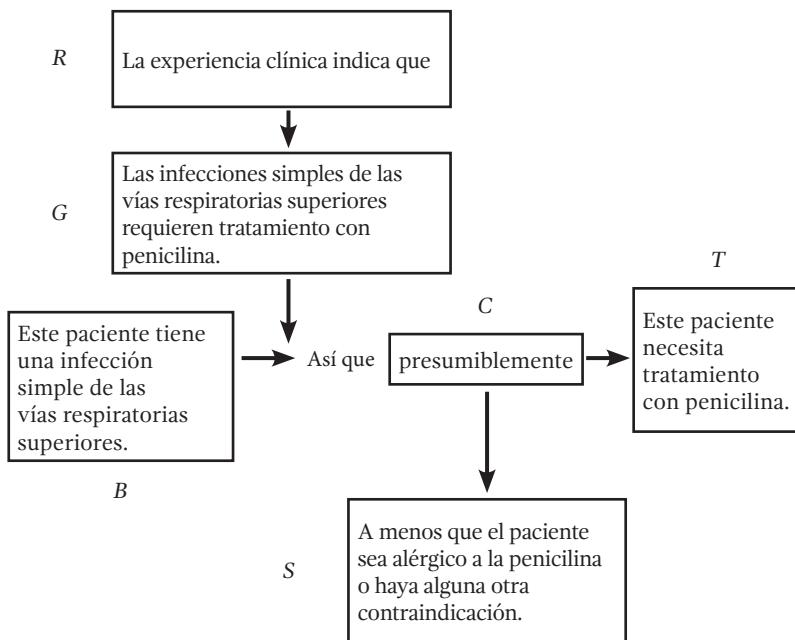


IMAGEN 10-2

Cuando nos encontramos con casos excepcionales tales como los extranjeros residentes, los pacientes alérgicos a la penicilina y similares, puede que las “reglas generales” que nos sirven como garantías sólidas en situaciones comunes dejen de aplicarse. Algo que generalmente vale para los contribuyentes locales o las infecciones de las vías respiratorias superiores comunes y corrientes ya no vale en estos casos excepcionales. La regla general crea una presunción en favor de la conclusión normal; los hechos excepcionales sobre un caso concreto sirven como salvedades que rebaten esa presunción.

En consecuencia, para incluir este último elemento, hemos añadido una última característica a nuestro diagrama analítico básico (vea la Imagen 10-3).

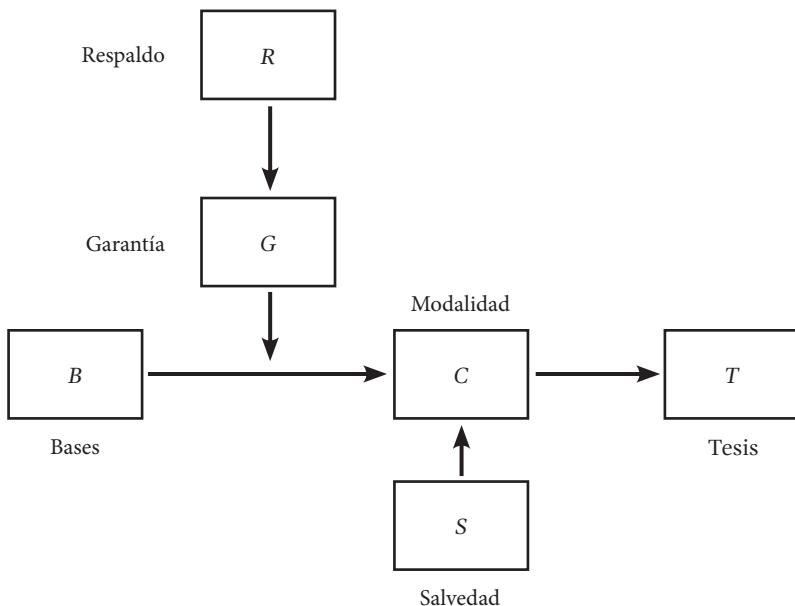


IMAGEN 10-3

“Dadas unas bases, *B*, podemos apelar a la garantía, *G* (que se apoya en el respaldo, *R*), para justificar la tesis de que *T* —o, en cualquier caso, la presunción (*C*) de que *T*— en ausencia de alguna salvedad o inhabilitación específica (*S*).”

CÓMO DISTINGUIR LO NORMAL DE LO EXCEPCIONAL

En consecuencia, las preguntas críticas de *I* a *P* plantean el tema de las posibles salvedades en el momento en que *I* hace a *P* preguntas tales como “¿Estás seguro de poder argumentar eso siempre?” o “¿Qué tipo de información podría recusar tu argumento?” Fíjese en que usamos las palabras *podría recusar* en lugar de *recusa* porque los enunciados de la forma “*B*, así que presumiblemente *T*” y “*B*, así que la presunción es que *T*” se usan adecuadamente solo cuando no tenemos *ninguna razón previa* para suponer que estamos tratando con un caso excepcional.

Cuando las excepciones se vuelven tan frecuentes que continuamente nos vemos en la necesidad de hacer salvedades para ellas —como empieza a ser el caso ahora con la alergia a la penicilina— es más apropiado presentar nuestro argumento de otra forma. En tal caso, tenemos el cuidado de hacer explícito el carácter de las posibles salvedades:

“*B*, así que *muy posiblemente T*, pero eso depende de si *S*.”

“Es una infección normal de las vías respiratorias superiores, así que *muy posiblemente* tenga que tomar penicilina, pero eso depende de si es alérgico a ella.”

Si vamos más allá, cuando la situación llega a un punto en el que *no* se puede establecer con seguridad *ninguna* presunción para empezar, no quedará nada que rebatir. En su lugar, tendremos que trabajar con dos argumentos paralelos alternativos y aplicar uno u otro en cada caso concreto, en función de cuáles de las condiciones alternativas se den:

“Por un lado, si el paciente no es alérgico a ella, se puede recetar penicilina de manera segura y eficaz para las infecciones de las vías respiratorias superiores. Por otro lado, en casos de alergia a la penicilina, se debe recetar algún otro antibiótico de amplio espectro, como la tetraciclina.”

Es decir, cuando las “excepciones” no son verdaderamente *excepcionales*, no podemos presentar las conclusiones de nuestros argumentos como “presumiblemente” sólidas, sujetas solo a posibles salvedades. En lugar de ello, es mejor que reformulemos nuestras garantías explícitamente de tal modo que valgan *con la condición de* que se satisfagan ciertas condiciones específicas.

Finalmente, podemos ir al extremo opuesto. Si suponen que la alergia a la penicilina se ha vuelto casi universal en lugar de seguir siendo una excepción, los médicos podrían incluso estar justificados al no considerar a la penicilina como un medicamento sino como un veneno. Es cierto que sería un veneno con propiedades terapéuticas valiosas para la afortunada minoría de pacientes inmunes a sus efectos tóxicos, pero sería un veneno de todas formas. (Algo así es cierto ya, con las dosis apropiadas, en el caso de la estricnina.) Y en algún punto del espectro de cambios que va de la genuina excepcionalidad de la alergia a la penicilina hasta su alta frecuencia, o casi universalidad, los médicos se enfrentan a un punto de decisión: un punto más allá del cual las reacciones alérgicas se vuelven demasiado serias y frecuentes como para que cuenten como *meramente excepcionales*, de tal modo que un breve periodo con penicilina ya no puede ser considerado como *el tratamiento normal* para las infecciones de las vías respiratorias superiores.

¿Dónde deben trazar la línea exactamente? ¿En qué punto exacto debe uno empezar a tratar las “excepciones” como perfectamente “normales” y así dejar de tratar en absoluto el caso común como si creara una “presunción”? No se puede dar una respuesta general a esta pregunta. La tarea de trazar esta línea plantea cuestiones *pragmáticas*: decisiones de políticas que deben ser tomadas de manera colaborativa por los expertos profesionales y los representantes públicos.

LAS PRESUPOSICIONES BÁSICAS DE LOS ARGUMENTOS COTIDIANOS

Nos adentramos aquí en el mundo de la “letra pequeña”. Hay muy pocos argumentos prácticos sólidos que sean *absolutamente* incapaces de llevarnos por el camino equivocado. Cuando, por ejemplo, “leemos” el comportamiento y las intenciones de nuestros compañeros humanos, ponemos en funcionamiento toda una gama de presuposiciones

sobre sus capacidades y susceptibilidades, necesidades e intereses normales cotidianos. El conocimiento general que todos poseemos sobre las tendencias y los hábitos de los seres humanos que nos acompañan solo nos lleva por un camino rematadamente equivocado en casos relativamente raros. Sin embargo, muchos de los tipos de argumentación cotidiana corriente en los que confiamos actualmente por ser sólidos se volverían *flojos* inmediatamente si cualquiera de esas presuposiciones dejara de valer. Series de televisión como *Mujer maravilla* y *El hombre de los seis millones de dólares* se aprovechan de este hecho para entretenernos al dar a sus protagonistas características y habilidades que los humanos ordinarios no poseen.

Si insistiéramos en que todo nuestro “conocimiento general” solo debería ser aceptado si fuese realmente *infalible*, es dudoso que termináramos con algún conocimiento general en absoluto. Como deja sobradamente claro la historia de la filosofía, cuanto más tentados estemos a insistir en que todo el “conocimiento” genuino debe ser absolutamente cierto, más cerca estaremos del escepticismo. Por ejemplo, los filósofos que han sostenido que todo nuestro conocimiento debe ser tan riguroso como la geometría pura se han visto decepcionados repetidamente, ya que un tipo de conocimiento detrás de otro han fallado esa prueba. Al haberse dejado seducir por esa esperanza inicial pero ilusoria, han terminado por concluir que —aparte de la geometría— no hay nada que los seres humanos puedan *saber*, excepto quizás sus “impresiones sensoriales” concretas en el momento presente.

No obstante, incluso sin llegar a estos extremos filosóficos, debemos reconocer que, en ciertos respectos cruciales, la solidez general de toda argumentación práctica depende de la corrección continua de ciertas asunciones, precondiciones o presuposiciones muy generales. En su forma más general, tales presuposiciones pueden enunciarse con expresiones tales como las siguientes:

“Siempre y cuando el mandato del Congreso aún esté vigente...”

“Siempre y cuando los fenómenos de la naturaleza aún sigan leyes regulares...”

“En la medida en que los seres humanos sigan siendo como son ahora...”

Naturalmente, sería un desperdicio de tiempo y energía molestar-se en incluir explícitamente en todos los casos estas presuposiciones totalmente generales escribiéndolas en las garantías en las que se apoya nuestra argumentación práctica. Tampoco es viable enumerar todas esas asunciones generales de manera exhaustiva antes de dar con las muy raras excepciones que las sacan a la luz.

Por lo tanto, por razones teóricas y prácticas, es útil pensar que la mayoría de las garantías prácticas valen *en general* y no necesariamente. Cuando existan buenas razones prácticas para enumerar explícitamente las excepciones y exclusiones específicas (aunque raras) que limitan la aplicación de tal garantía, es legítimo enunciar la tesis resultante como una presunción, dejando a un lado las excepciones y exclusiones para tratarlas por separado como salvedades cuando y solo cuando surjan.

Sin embargo, convertir en una práctica general el rechazo total del uso de la letra pequeña conllevaría, a su vez, privarnos de la oportunidad de presentar conclusiones “normales” o “típicas” de manera concisa e inteligible. Esta alternativa implicaría enunciar todas nuestras garantías generales de forma que detallaran explícitamente todas las salvedades o exclusiones raras, aunque posibles, en cada una de las ocasiones en que invocáramos la garantía —por muy “típico” que pueda ser el caso—. Y eso, naturalmente, invitaría la objeción de que es un “embrollo legal”.

Así que de nuevo esta discusión sobre el papel de las presunciones y las salvedades en la argumentación cotidiana nos enfrenta con una decisión pragmática. Cuando comprendemos completamente las complejidades de los asuntos y las decisiones prácticas y reconocemos las funciones que la argumentación cotidiana cumple en su servicio, es evidente que tenemos que alcanzar un equilibrio. Para evitar un exceso de letra pequeña, debemos indicar con suficiente nivel de detalle el tipo concreto de excepciones, exclusiones y otras salvedades que limiten la fuerza de nuestros argumentos. Para evitar embrollos, debemos tratar de que este recital de excepciones no se vuelva demasiado largo y desterrar de la letra pequeña las excepciones más raras y menos significativas. ¿Dónde se debe trazar la línea? Esa decisión solo puede tomarse cuando sepamos lo suficiente sobre el auditorio (por ejemplo, si son profanos o abogados), el foro de argumentación (por ejemplo, si es un tribunal o una oficina) y el propósito general de la discusión en cuestión.

Ejercicios

Sugiera todas las salvedades o excepciones que se le ocurran para cada uno de los siguientes argumentos.

1. La Unión Soviética debe permitir que los pentecostales salgan del país sin dificultades indebidas. Lo contrario sería violar su libertad religiosa.
2. Las inundaciones a lo largo del río Colorado en la primavera de 1983 causaron grandes daños en casas y granjas, pero los damnificados solo pueden culparse a sí mismos porque construyeron casas y negocios en la llanura aluvial del río.
3. El personal de la Administración de Alimentos y Medicamentos ha descubierto que los niveles de dioxina en peces capturados recientemente en la Bahía de Saginaw se han reducido a entre 20 y 24 partes por billón. Dado que los niveles inferiores a 25 se consideran seguros para el consumo humano, es razonable concluir que la bahía está mejorando.
4. La inquietud por la brutalidad policial hacia los negros en Nueva York debería reducirse con el nombramiento de un capitán negro para el Distrito 28.
5. Aunque la situación en América Central se encuentre en un punto crítico, sigue siendo posible lograr los objetivos de EEUU sin el uso de nuestras tropas si aumentamos nuestra ayuda militar en un 40 por ciento. Es dinero, no tropas, lo que necesitan los gobiernos locales para combatir la actividad revolucionaria, porque la mayoría de la gente en todos los países se opone a la revolución.
6. La Unión Soviética hizo algunas pequeñas concesiones en la conferencia de Madrid sobre seguridad europea. En ausencia de una gran actividad diplomática, tales concesiones pueden constituir una señal de que las relaciones entre Europa y el Este están mejorando.
7. El Congreso debe apoyar el desarrollo y el despliegue del sistema de misiles MX, aunque solo sea por el hecho de que proporcionará a la administración una baza importante en futuras negociaciones.
8. Los continuos déficits del gobierno son una amenaza para la salud económica porque harán subir las tasas de interés, y unas tasas de interés altas desincentivarán la actividad económica.

Capítulo 11

Presunciones e incertidumbres

Ya hemos dicho muchas cosas sobre la forma en que los argumentos pueden ser expuestos y analizados cuando han comenzado. Pero aún no hemos mirado atentamente cómo empiezan los argumentos, qué tipo de situaciones los ocasionan y cómo surgen en primer lugar. Esto implica fijarse con más detenimiento en los factores que dan lugar a argumentos y en cómo una de las partes de la discusión puede tener que ponerse a la defensiva, obligada a presentar una “justificación” de sus creencias, actitudes o acciones.

BASES PARA DUDAR Y OCASIONES PARA LA ARGUMENTACIÓN

Fíjese, antes de nada, en que no siempre hay una base para plantear una “cuestión” —ya sea científica, jurídica, ética o de otro tipo—. Tiene que haber algo en la situación que proporcione una “ocasión” para cuestionar los enunciados de alguien; es decir, tiene que haber algo que dé lugar a una duda sobre las tesis hechas en esos enunciados. A menos que podamos señalar los factores que crean esas bases para dudar, puede que simplemente nos encontremos con que las personas cuyas opiniones o acciones estamos cuestionando aparten nuestras preguntas y contesten que no hay nada que explicar, que justificar o

de lo que disculparse. Y, en muchos casos, puede que tengan derecho a responder así.

¿Entonces de qué depende la decisión de si una cuestión realmente puede plantearse en primer lugar? Independientemente del contexto y del tipo de argumentación, siempre puede plantearse la pregunta:

“¿Por qué tiene que justificarse esta postura concreta?”

Y, a menos que esa pregunta pueda ser contestada —a menos que pueda reconocerse una base genuina para cuestionarla—, el cuestionamiento como tal fracasará antes de cualquier discusión crítica sobre sus méritos. La necesidad de la argumentación racional solo se establece *después* de localizar una base genuina para el cuestionamiento y de poner de manifiesto algunas razones para tomar en serio la cuestión propuesta.

Recuerde las expresiones coloquiales que comúnmente usamos para evitar que surja un argumento:

“¿De qué te quejas? No estoy violando ninguna ley.”

“No te sorprendas. Este tipo de tiempo es algo habitual por aquí.”

“¿Por qué te preocupas? Es una comida perfectamente saludable, ¿no?”

“No hay que angustiarse. Es una forma bastante normal de reaccionar para un niño de cinco años.”

“¡No armes un escándalo! Todo ese lío administrativo es normal para este curso concreto.”

Todos estos comentarios son formas de cortocircuitar un argumento negando que haya realmente algo sobre lo que argumentar —jurídico, científico, médico, psicológico, etc.—:

“...Así que no te molestes en preguntar ‘¿Por qué?’ o ‘¿Qué?’ o ‘¿Cómo?’. ¡No hay ninguna cuestión que plantear!”

El propósito de tales expresiones es bloquear el argumento antes de que empiece. Tal y como ve las cosas el proponente, realmente no se plantea ninguna cuestión y por tanto no hay nada sobre lo que argumentar, nada sustancial que el contendiente pueda demostrar y por tanto ningún contraargumento en que él pueda pensar. Y, hasta

que se haya demostrado que existe alguna cuestión sustancial, no se da la ocasión de empezar un argumento. Según decimos, el contendiente no ha cumplido con su “carga de la prueba inicial”. Y, mientras eso siga siendo así, el resto del mundo tiene derecho a seguir su camino sin tener en ninguna consideración sus preguntas.

Esta “carga” no está limitada a los casos en los que las cuestiones sean técnicas. En las situaciones cotidianas podemos encontrarnos con que nuestras preguntas son ignoradas o dejadas a un lado por no darse la “ocasión”:

“¿Por qué me preguntas si de verdad voy a venir a recogerte después del colegio? Ya te he dicho que vendré, ¿no?”

“¿Qué quieres decir con que si eso de verdad es un pepino? ¿Qué pregunta es esa? ¿No te fías de tus propios ojos?”

En la situación que *precede* a la presentación de un “argumento”, no todas las diferentes partes implicadas se encuentran en la misma posición. El posible contendiente, que quiere plantear la cuestión, tiene que realizar una tarea inicial antes de que el posible proponente esté obligado a decir algo como respuesta. Es el contendiente quien tiene la carga de “mostrar una causa” para su cuestionamiento:

“¿No lo ves? Al cubrir esa vacante sin anunciarla y de este modo no dar la oportunidad de solicitarla a las mujeres y los candidatos de minorías, probablemente estabas contraviniendo sus derechos civiles de discriminación positiva. ¿Cómo respondes a la acusación de discriminación?”

“Mira, de verdad que esto es muy raro. Desde un punto de vista meteorológico, no deberíamos tener fuerte lluvia y niebla densa al mismo tiempo, así que ¿qué está pasando? ¿Es la niebla en realidad contaminación industrial, o qué es?”

“¡Ten cuidado! No todos los productos de supermercado son tan inocuos como puedan parecer. ¿Estás seguro de que el colorante artificial y los otros aditivos de este producto están aprobados por la Administración de Alimentos y Medicamentos?”

“Pues la semana pasada dijiste que me ibas a recoger y no lo hiciste.”

“Tiene más pinta de algún tipo raro de melón que de un pepino.”

Solo cuando se ha dicho lo suficiente para crear una *base genuina y específica para dudar* —sobre la legalidad de una acción, la naturalidad de un fenómeno, la seguridad de un alimento, o lo que sea— existe una ocasión para la discusión racional. Y solo en ese momento el proponente tiene que empezar a recopilar y organizar los argumentos pertinentes para “justificar” su postura concreta.

Carga de la prueba y consideraciones de políticas

Para ver todas las sutilezas que involucra la *carga de la prueba*, vamos a estudiar con más detalle el ejemplo de los aditivos alimentarios. Puede que la pregunta “¿Qué aditivos alimentarios son peligrosos?” no parezca una pregunta sobre la carga de la prueba sino más bien una pregunta técnica sencilla que solo los científicos de la investigación médica pueden investigar y contestar:

“¿Se ha mostrado alguna vez que este agente conservante o colorante concreto, de hecho, aumente la tasa de cáncer de estómago en animales de experimentación? Si es así, ¿en qué medida y con qué dosis?”

Sin embargo, esa visión es demasiado simple. Para empezar, ¿qué cosas abarca el término *aditivo alimentario*? ¿Significa solo “aditivos alimentarios desarrollados comercialmente e introducidos desde 1930” o algo así? Casi cualquier cosa que pasa por nuestra boca, incluyendo la sal, el azúcar y el café —por no hablar del alcohol—, puede tener efectos patológicos en las criaturas vivientes de un tipo u otro si se toman en dosis suficientemente altas. Así que la cuestión de qué procedimientos de autorización de alimentos y medicamentos deben usarse para proteger al público es una cuestión de decisiones prácticas tanto como de ciencia biomédica.

Es cierto que sin la información de las investigaciones científicas no podemos tomar una decisión “informada” sobre tales cuestiones. Pero, tomada en sí misma, esta información sola rara vez es suficientemente inequívoca para zanjear la cuestión de las políticas. Por ejemplo, no es necesario advertirnos de que no debemos usar la estricnina como un “alimento”. Los riesgos son demasiado claros. En cambio, recuerde el actual debate sobre los riesgos y los beneficios de la sacarina. Ahí el equilibrio de ventajas e inconvenientes es mucho

más difícil de lograr. En la mayoría de los casos prácticos, por lo tanto, debemos ponderar todas las pruebas *científicas* disponibles y después hacer la pregunta pertinente para las *políticas*:

No “¿Hay algún riesgo?” sino más bien “¿Exactamente qué riesgos pueden tolerarse?”

Si vamos más allá, en situaciones como esta, los riesgos reales que estemos dispuestos a tolerar dependerán en parte de los procedimientos que existan para protegernos contra diversos riesgos. Poner el colorante rojo #2 en la lista de aditivos alimentarios inaceptables es administrativamente factible, pero desterrar el azúcar de las cocinas del país o el alcohol de los salones probablemente no lo sea. Sin embargo, desde un punto de vista científico, el azúcar y el alcohol probablemente causen más daño a más gente del que nunca causará el colorante rojo #2.

De este modo, la pregunta aparentemente simple “¿Qué aditivos alimentarios son peligrosos?” se transforma al examinarla más detenidamente en la pregunta práctica:

“¿Qué aditivos alimentarios deben estar sujetos a una regulación administrativa?”

Y esta pregunta, a su vez, se transforma rápidamente en la pregunta sobre la *carga de la prueba*:

“¿En qué medida los procesadores comerciales de alimentos deben ser libres de usar los aditivos que deseen, sin una regulación de la Administración de Alimentos y Medicamentos? ¿Y en qué respectos tales prácticas deben ser sometidas a cuestionamiento y regulación?”

Vamos a completar el contexto de este ejemplo. Las empresas de procesamiento alimentario comercial no proporcionaron ninguna ocasión concreta para el cuestionamiento jurídico —más allá de las que están cubiertas normalmente por las demandas por daños personales y el derecho de daños (cristales rotos en el pan, por ejemplo)— hasta que empezaron a crear unos riesgos significativos a los que los consumidores no podían responder efectivamente a título individual. (Como individuos, podemos saber si hay cristales rotos en el pan pero no si contiene conservantes peligrosos.) Así que solo cuando esos riesgos se juzgaron como “significativos” en casos específicos —según

criterios tanto técnicos como políticos— surgió la ocasión de poner en cuestión los respectivos procesos de elaboración. Pues solo entonces fue puesta genuinamente en duda la “presunta” ausencia de peligro de los alimentos y del procesamiento de alimentos. Solo entonces se había dado el primer paso que invertía la “carga de la prueba” de tal modo que, en lugar de que la Administración de Alimentos y Medicamentos tuviera que mostrar que había un riesgo que requería una regulación, eran los procesadores mismos quienes tenían que mostrar que el “riesgo” era de hecho despreciable.

El primer problema práctico al iniciar una discusión racional sobre tal cuestión es, por tanto, dejar claro *quién* exactamente tiene que establecer *qué*, es decir, qué “presunciones” rigen la discusión y por tanto cuándo pueden requerirse “salvedades”.

I: ¿Realmente debería estar usando ese colorante en el procesamiento de sus alimentos?

P: Es un conservante normal que se ha usado regularmente durante muchos años, así que *presumiblemente* no hay ninguna objeción a su uso.

I: Eso ya no está tan claro. Ahora existe una sospecha real de que podría suponer un peligro genuino para la salud.

P: Si la Administración de Alimentos y Medicamentos fundamentala sus miedos, por supuesto eso cambiaría las cosas. Pero no debe dejarse preocupar por alarmistas. Los rumores no son más que rumores. Así que, tal como están las cosas, este no es realmente un problema práctico serio para la industria alimentaria.

I: Tal vez ahora vea así las cosas, pero será mejor que esté muy al tanto de los informes de investigación negativos. De lo contrario podría terminar con la Administración de Alimentos y Medicamentos pegada al cuello.

Así que la discusión práctica de esta cuestión posee dos aspectos interrelacionados: (1) Por un lado, el procesador de alimentos tiene derecho a continuar con una práctica bien establecida, argumentando que el uso regular y continuado de este conservante indica que *presumiblemente* está libre de una toxicidad significativa, ante la ausencia de pruebas sólidas que *rebaten* esa indicación. (2) Por otro lado, desde el punto de vista del procedimiento, las cuestiones prácticas incluyen

preguntas sobre la *carga de la prueba*. ¿Deberían los procesadores comerciales de alimentos haber estado en la posición, todo este tiempo, de tener que justificar su uso de aditivos concretos antes de usarlos realmente? ¿O eran más bien los científicos biomédicos y la Administración de Alimentos y Medicamentos quienes tenían la carga inicial de “mostrar una causa” presentando pruebas específicas del riesgo?

En la práctica debemos ocuparnos de preguntas como estas antes de poder plantear ninguna cuestión para la discusión racional y la argumentación crítica. Estas preguntas y presuposiciones son las que sientan las bases sobre las que se realizan posteriormente el debate y la crítica, y respecto a las cuales deben ser juzgados.

LA NECESIDAD DE PRESUNCIÓNES INICIALES

En todos los asuntos prácticos partimos de algunas ideas generales sobre:

1. Qué postura es razonable aceptar si no hay un argumento suficientemente fuerte para no hacerlo.
2. De quién es la tarea de presentar ese “argumento suficientemente fuerte” en tal situación, sin el cual tenemos derecho a mantener nuestras opiniones iniciales.

En los asuntos prácticos, la tarea de la argumentación no es tanto *dar* al oyente una opinión sobre algún tema sobre el que no tenía ninguna opinión antes sino *cambiar* su opinión presentando razones para que abandone su opinión anterior en favor de una nueva. En consecuencia, una opinión *en sí misma* no es “racional” o “irracional”. Es la *conducta* argumentativa de alguien lo que es “racional” o “irracional”: en qué medida está dispuesto a cambiar de opinión cuando se le ofrecen buenas razones para hacerlo o bien se niega a cambiar de opinión a pesar de esas razones.

A las opiniones que en general es razonable adoptar, en ausencia de argumentos fuertes en contra, podemos llamarlas *presunciones iniciales*. Podemos aprender mucho sobre nuestras diferentes empresas racionales al fijarnos en qué presunciones iniciales están operativas en ellas y cómo esas presunciones cambian de una situación a otra o de una época histórica a otra. Empecemos con ejemplos de la ciencia y el derecho:

1. En las ciencias naturales, normalmente podemos identificar el “cuerpo establecido de conocimiento” en el campo correspondiente —es decir, las ideas y creencias que actualmente se presumen como la base para la argumentación científica—. Si un científico sospecha que alguna de esas ideas y creencias es poco fiable o engañosa, es él quien debe defender la propuesta de cambiarla. De este modo, las ideas y creencias establecidas sirven como referencias intelectuales colectivas respecto a las cuales deben medirse y justificarse las nuevas ideas y creencias, en la medida en que nos exigirían *cambiar* esas referencias.
2. De la misma forma, en los tribunales, siempre hay alguna presunción inicial operativa en el momento en que empieza un juicio. Siempre hay un entendimiento claro no solo sobre el estándar probatorio pertinente para argumentar un caso concreto sino también sobre quién tiene la responsabilidad principal de presentar el argumento. Lo más frecuente es que esta carga recaiga sobre el fiscal o el demandante. El acusado puede apoyarse inicialmente en su derecho de verse libre de detención o sanciones económicas arbitrarias, a menos que las acusaciones o las quejas contra él estén sustentadas.

Así que, en general, las exigencias prácticas de la argumentación cotidiana hacen que sea inevitable que nos apoyemos en “presunciones iniciales”, “probabilidades previas” y similares. En la mayoría de los dominios prácticos, las tesis, decisiones y problemas sobre los que tenemos que decidirnos no pueden esperar indefinidamente hasta que acumulemos más información. Llega un momento en el que se debe lograr un equilibrio. Después de ese momento, será *menos* razonable *no* llegar a alguna conclusión sobre la base de una información que reconocemos que es imperfecta que retrasar la decisión mientras recopilamos más información por si se da el improbable caso de que surja algo que nos haga cambiar de opinión.

En el mundo de las decisiones empresariales, a menudo tenemos que actuar con muchas menos pruebas de las que quisiéramos sobre las posibilidades que nos aguardan en las diferentes líneas de actuación. Suponga que, después de un acuerdo de gran magnitud, una corporación empresarial se encuentra con unos beneficios imprevistos —en concreto, un saldo en efectivo disponible de tal vez \$1 millón—.

Estos beneficios han permanecido en la actual cuenta del banco de la empresa desde ayer por la mañana. ¿Qué se debe hacer con ellos?

En este caso, incluso no hacer *nada* es —desde el punto de vista de la gestión— hacer *algo*. Dejar \$1 millón en efectivo en la actual cuenta del banco equivale, en efecto, a “invertirlo con bajo interés”. Hay que hacer algo —y hay que hacerlo *hoy*— si queremos llevar a cabo los negocios de la empresa de una manera razonable y responsable. Y frecuentemente esta acción debe realizarse *antes* de tener una información completa sobre las diferentes líneas de acción posibles para la empresa.

¿Significa esto que las decisiones empresariales tienen que tomarse de una manera “irracional”? En absoluto. Sin duda uno podría criticar a un empresario que habitualmente tomara decisiones sin ni siquiera intentar recopilar la información fácilmente obtenible dentro de los límites de tiempo de su situación. Actuar siempre de esa forma sería efectivamente dirigir su negocio de una manera irracional —por estar *innecesariamente y deliberadamente* desinformado—. Pero sería igualmente irracional negarse a tomar una decisión y persistir en retrasarla simplemente porque aún no ha recopilado *absolutamente toda* la información pertinente para su decisión.

Por tanto, la forma *racional o razonable* de llegar a una conclusión es también la forma *oportuna* de llegar a esa conclusión. Tenemos que elegir entre la necesidad de invertir tiempo en recopilar más bases (pruebas, testimonios, información fáctica) y la necesidad de zanjar el asunto con rapidez. Así que la cuestión práctica no es tanto cómo conseguir una “certeza absoluta” en nuestros argumentos sino cómo establecerlos “más allá de la duda razonable” dentro del tiempo disponible y cómo asegurarnos de que tienen “todo el peso que se requiere” dada la naturaleza del caso.

Tenemos que ponderar los argumentos que se ofrecen a favor de cambiar nuestras ideas y estar dispuestos a aceptar o rechazar esos argumentos cuando llegue el momento de hacerlo. Pero, hasta que llegue el momento de decidirnos, es razonable que nos mantengamos en nuestras posturas establecidas previamente, tratándolas como “presunciones iniciales” que siguen siendo válidas hasta que se defienda adecuadamente su cambio o abandono.

INCERTIDUMBRES Y BRETES

Incluso después de superar este primer obstáculo y de reconocer que surge una auténtica *pregunta*, puede que nos enfrentemos a una dificultad más antes de poder comenzar la tarea de recopilar, organizar y criticar los argumentos a favor y en contra de alguna *respuesta* concreta a esa pregunta.

Idealmente, estaría bien que la “lógica” o la “crítica racional” nos pudieran proporcionar un método completamente eficaz. Es decir, estaría bien que siempre nos encontrásemos ante *una única respuesta plausible* para cualquier pregunta dada, de modo que solo tuviéramos que preguntarnos:

“¿Hay un buen argumento a favor de esta respuesta concreta?”

Desafortunadamente, este modelo ideal es irrelevante para muchas de las situaciones que nos encontramos en la vida real. Muy a menudo partimos o bien de *demasiadas* respuestas posibles y *plausibles* para nuestra pregunta inicial o de *ninguna* en absoluto. En lugar de tener todos los hechos pertinentes que son necesarios para escoger una y solo una forma correcta y cierta de zanjar una cuestión, con frecuencia somos incapaces de justificar incluso respuestas moderadamente fiables a nuestras preguntas y problemas más acuciantes.

De este modo, el planteamiento de un problema puede crearnos al principio una *incertidumbre*. Es decir, puede que nos encontremos sin una forma clara y satisfactoria de resolver el problema. Tales incertidumbres surgen de dos formas. Suponga que dos opiniones incompatibles, T_1 y T_2 , se ofrecen como respuestas a una pregunta o como soluciones a un problema. Por un lado, puede darse el caso de que *ambas* tesis estén aparentemente apoyadas por argumentos fuertes y convincentes. O, por otro lado, puede darse el caso de que *ninguna* de las dos tesis pueda ser apoyada adecuadamente por argumentos sólidos y convincentes. Piense, por ejemplo, en la posición del jurado en muchos juicios penales:

En primer lugar, el fiscal hace que la culpabilidad del acusado (T_1) parezca enteramente convincente. Pero, inmediatamente después, la defensa presenta un contraargumento igualmente atractivo que absuelve al acusado (T_2).

O, por otro lado, puede que el fiscal presente su caso (T_1) de forma algo débil y poco convincente y entonces el abogado defensor también ofrezca una respuesta (T_2) endeble en defensa del acusado ante las acusaciones.

¿Cómo podemos lidiar con estas incertidumbres? Cuando hay dos posturas con un fuerte apoyo pero incompatibles, ¿cómo podemos elegir entre ellas?

Si *ambos* conjuntos de argumentos son fuertes y convincentes, ¿por qué deberíamos preferir *una* u *otra* conclusión?

Cuando no hay un apoyo fuerte para ninguna de las posturas, ¿qué podemos hacer?

Si ninguno de los conjuntos de argumentos es convincente, ¿cómo podemos aceptar *alguna* de las conclusiones?

Según unos criterios puramente lógicos, la única vía legítima en cualquiera de los casos sería llevarnos las manos a la cabeza sumidos en la desesperación escéptica. Según esos criterios, sería “irracional” aceptar cualquiera de las dos posturas. Ante la falta de una elección clara y convincente en favor de T_1 o de T_2 , ¡lo único “racional” que podemos hacer en cualquiera de las situaciones sería no aceptar ninguna!

En las situaciones prácticas reales, esa respuesta no es de ninguna ayuda. Al ocuparnos de problemas prácticos, a menudo estamos obligados a dar “respuestas provisionales” a innumerables preguntas que no pueden determinarse de manera concluyente sobre la base de argumentos fuertes y convincentes. La vida no nos permite dejar nuestras mentes en suspenso como veletas hasta que el viento sople lo suficiente para movernos en una dirección inequívoca. Las necesidades prácticas de nuestras actividades a menudo nos obligan a decidirnos incluso en ausencia de argumentos claros y convincentes.

En consecuencia, siempre que haya en juego algo importante —la vida o la libertad de alguien, los resultados de una decisión política, una gran decisión de inversión o lo que sea— hay directrices prácticas generales para resolver nuestras incertidumbres. Al apoyarnos en esas directrices, podemos avanzar de una manera razonable y defendible racionalmente. Por ejemplo:

Cuando un caso penal pasa a un jurado, el juez explicará al jurado que su tarea es decidir si el fiscal ha presentado pruebas y argumentos que establezcan la verdad de la acusación “más allá de la duda razonable”. No se les exige que se pregunten *ni si* esas pruebas “demuestran absolutamente” la verdad de la acusación *ni si* las pruebas y los argumentos de la acusación y de la defensa son igualmente fuertes.

Si el fiscal cumple con el requisito de la duda razonable, el jurado puede no tomar en cuenta los argumentos de la defensa porque no han conseguido desestabilizar el caso del fiscal. Si el fiscal no cumple con ese requisito, el hecho de que también los argumentos de la defensa puedan ser bastante débiles no importa. La acusación no ha sido establecida adecuadamente y el acusado tiene derecho a ser absuelto.

En lugar de escuchar a los dos abogados con las mentes como veletas, la tarea del jurado es *presumir* la inocencia del acusado hasta que se haya establecido un caso contra él hasta el nivel requerido de la duda razonable.

Se reconocen similares directrices y estándares probatorios en otros foros de argumentación en los que hay en juego intereses importantes.

Ejercicios

En las siguientes situaciones, explique con razones qué cree que debería presumirse y qué sería necesario presentar para desplazar la carga de la prueba hasta el punto de crear dudas.

1. El tesorero del condado fue acusado de violar la ley al usar el personal de su oficina para realizar tareas privadas durante las horas regulares de trabajo y con salario público. El tribunal consideró que el tesorero no era culpable de actividades ilegales pero declaró que su comportamiento era poco ético. Ahora el tesorero quiere retomar el trabajo del que fue suspendido cuando se realizaron las acusaciones penales. El presidente de la comisión del condado cree que no se le debería permitir regresar a su posición.
2. Ha sufrido una caída mientras esquiaba y siente un dolor extremo en su rodilla izquierda. La patrulla de esquí lo ha llevado a una

estación médica en el albergue y una persona que se identificó como cirujana ortopédica lo ha examinado. Le informa de que usted necesita una operación inmediata que ella puede realizar allí mismo, en el albergue. Si espera, aunque solo sea un día, se arriesga a sufrir un daño permanente en la rodilla. No se siente cómodo con aceptar que se realice la operación.

3. Su corredor de bolsa lo ha llamado para anunciarle la próxima nueva emisión de acciones por parte de una empresa joven pero en rápida expansión que fabrica dispositivos médicos electrónicos tales como marcapasos. Usted lleva varios años con este corredor de bolsa y sus consejos generalmente han sido buenos, aunque ha sufrido la cantidad habitual de pérdidas. Para poder aprovechar esta nueva emisión, debe comprometerse a comprar dentro de las próximas veinticuatro horas, pero usted no está seguro de que este sea el momento de comprar acciones porque el mercado ha estado inestable durante los últimos dos meses.

Capítulo 12

Pertinencia y contextos de argumentación

No obstante, incluso después de tener en cuenta las calificaciones, las salvedades y las presunciones, aún queda una pregunta:

¿Cuáles son las fuentes básicas de las que derivan su fuerza en la práctica los argumentos de diferentes tipos —y las consideraciones en las que se apoyan—?

¿Por qué, por ejemplo, en los argumentos jurídicos o científicos, médicos o artísticos, partimos de unas presunciones iniciales en concreto? ¿Por qué en cada caso calificamos nuestras conclusiones y tesis de la forma en que lo hacemos, reconocemos unas excepciones y salvedades en concreto o nos vemos atrapados en incertidumbres en determinados casos? Para poder contestar esas preguntas, tenemos que ir más allá de la *estructura* o el *patrón* de los argumentos en cuestión; no es suficiente con investigar solo la forma en que las bases o garantías concretas *encajan*. En lugar de ello, tenemos que descubrir cómo *funcionan* los argumentos en las actividades humanas más amplias para cuyos propósitos sirven.

LA FUERZA DE LOS ARGUMENTOS

¿Qué es lo que proporciona a los argumentos judiciales su fuerza, en el contexto de unos procedimientos judiciales reales? Evidentemente, no proviene solo de la simple coherencia, o “ajuste”, de las diferentes partes del argumento. En un caso alegado adecuadamente, los argumentos de ambos lados se sostendrán bien: a todo abogado le conviene tener el cuidado de presentar un argumento *coherente*, por temor a ser acusado de incompetencia o incluso “negligencia” flagrante.

La fuerza de un argumento judicial tampoco proviene meramente del hecho de asegurarse de que el procedimiento cumpla estrictamente con las reglas de orden, o “debido proceso”. Esas reglas son importantes, y generalmente podemos apoyarnos en ellas para que nos ayuden a lograr justicia; pero todos sabemos que, en ocasiones, un juicio que es llevado a cabo de manera impecable puede resultar en un “error judicial”. La fuerza de tal argumento es sustantiva, no procedural; así que nuestra pregunta es: “¿De qué fuente *sustantiva* —a diferencia de la coherencia y el debido proceso— deriva la fuerza de un argumento judicial?”

Para comprender mejor la pregunta, podemos ir más allá: en todos los casos que llegan al Tribunal Supremo de EEUU (como solía sostener el jurista Karl Llewellyn) habitualmente las dos partes presentan argumentos que no solo son coherentes en la forma sino también fuertes en sus tesis sustantivas. De hecho, solo los casos que estén bien equilibrados tanto en su estructura como en su contenido probablemente lleguen al Tribunal Supremo de EEUU, dado que el Tribunal normalmente *acepta* los casos que son “dignos de ser escuchados” y es libre de negarse a escuchar casos que no planteen cuestiones de derecho de suficiente ambigüedad jurídica o importancia social.

Esto implica que, para que un argumento sea *sólido* y *fuerte*, debe servir para los propósitos adecuados de la empresa humana pertinente. El estatus y la fuerza de los argumentos *judiciales*, por ejemplo, solo pueden comprenderse totalmente si los ponemos en sus contextos prácticos y preguntamos para qué propósitos sirven en la actividad real de nuestras instituciones jurídicas.

De la misma forma, en una discusión científica las pruebas y las leyes en las que se apoya un argumento deben exponerse de manera ordenada y pertinente para que las tesis o conclusiones iniciales puedan ser comprendidas y criticadas racionalmente por todos los implicados. En este respecto, el *patrón* formal del argumento nos ayuda a hacer que sea *sólido* y no *flojo*. Pero lo que finalmente da su fuerza a tal argumento —lo que hace que sea “fuerte” y no “débil”— es, de nuevo, algo más que su estructura y su orden. Su fuerza y su vigencia científica pueden comprenderse totalmente solo si lo ponemos en su contexto práctico y reconocemos de qué modo contribuye a la empresa de las ciencias naturales. Al igual que los argumentos judiciales solo son *fuertes* en la medida en que sirvan para las metas básicas del proceso jurídico, los argumentos científicos solo son *fuertes* en la medida en que sirvan para la meta básica de mejorar nuestra comprensión científica.

Lo mismo vale para otros campos. Comprendemos la fuerza fundamental de los argumentos médicos solo en la medida en que comprendamos la actividad médica misma. A la inversa, las diferencias entre los médicos y los curanderos de la Ciencia Cristiana no solo residen en su respectiva capacidad (o incapacidad) para seguir argumentos o diagnósticos fisiológicos. En el fondo, residen en las diferentes concepciones sobre la naturaleza de la “enfermedad” y sobre las actividades humanas que alivian el dolor y el sufrimiento: unos se enfocan en cambiar el estado del cuerpo del paciente, mientras que los otros en cambiar las actitudes del sufriente. (Nota: las palabras “paciente” y “sufriente” al principio significaban lo mismo, pero han adquirido significados especializados por medio de la diferenciación de las actividades en las que figuran.)

Lo mismo vale para los negocios, la política y cualquier otro campo. En todas estas actividades, el razonamiento y la argumentación se sitúan como elementos centrales en una empresa humana mayor. Para señalar este rasgo similar —el hecho de que todas estas actividades se apoyan en la presentación y la evaluación crítica de “argumentos” y “razones”— nos referiremos a ellas como empresas *racionales*.

Típicamente, por tanto, los argumentos de un tipo dado se sitúan y funcionan como lo hacen —y adquieren la *fuerza* que adquieren— en virtud de su lugar en las empresas racionales correspondientes. Tienen un peso, un valor, y “nos hacen ver algo” solo cuando son presentados

ante el auditorio apropiado en un foro apropiado: los argumentos jurídicos ante un jurado en un tribunal o los argumentos científicos ante los lectores de una revista especializada. Las actividades de la empresa racional sirven como una especie de “campo de energía”, como el campo electromagnético que rodea el armazón de un motor eléctrico, y de este modo proporcionan la fuente última de la fuerza y el poder del argumento. Volveremos al tema de cómo funciona esto en la práctica, en empresas humanas representativas, en la Parte VI.

LA INTERDEPENDENCIA DE LOS ELEMENTOS

A la hora de juzgar la fuerza de cualquier argumento, un paso crucial es el de reconocer la *pertinencia* o *irrelevancia* de los diferentes elementos que se presentan en él. Cuando surge una disputa entre dos vecinos sobre sus respectivos derechos al agua, los límites exactos entre sus propiedades o los ladridos del perro de la familia, a menudo ambas partes empezarán soltando toda una retahíla de “hechos”, todos los cuales pueden ser verdaderos y basados en información correcta. Pero, si se trae a alguien para arbitrar entre los contendientes, puede que al principio simplemente se vea desbordado por todo ese discurso:

“Uno por uno,” suplicará. “Vamos a empezar por aclarar esto.”

En otras palabras, no puede juzgar lo que está bien y lo que está mal en la disputa hasta que haya separado todas las quejas y las haya relacionado con todos los “hechos”, para ver cuáles (si alguno) de los “hechos” son genuinamente pertinentes para cuáles (si alguna) de las cuestiones en disputa entre las dos partes.

Al juzgar la pertinencia de la información real (como las “bases”) que se ofrecen con cualquier argumento, sin embargo, no podemos fijarnos simplemente en los hechos y en la tesis o conclusión que supuestamente apoyan. También necesitamos saber qué reglas o principios generales u otras “garantías” hay disponibles para conectar los hechos con las tesis. Las preguntas sobre la pertinencia plantean cuestiones sobre la *interdependencia* de los diferentes elementos de un argumento. No podemos estar seguros de que los hechos que se ofrecen en cualquier argumento tengan alguna “relación” con la conclusión o tesis a menos que tengamos alguna idea de qué garantías hay disponibles para conectarlos y cuál es la solidez del respaldo de esas garantías:

P: Si es el *fuego* lo que te interesa, ¿a qué viene toda esa charla sobre el *humo*?

R: Hay una conexión causal entre ellos.

O también:

P: ¿A quién le importa dónde nació Jack? Es un auténtico estadounidense, ¿no es así?

R: Desde un punto de vista jurídico, las condiciones cruciales para la ciudadanía son el lugar de nacimiento y la paternidad.

De la misma forma, no podemos estar seguros siempre de la *aplicabilidad* de una garantía hasta que hayamos mirado el respaldo en el que se apoya. Tras haber leído atentamente la ley en la que se basa alguna regla jurídica, por ejemplo, puede que nos veamos obligados a reformularla para que sea más precisa e incluya ciertas exclusiones y excepciones.

P: Sí, pero Sam Lee nació en Filadelfia y no es más que un extranjero residente.

R: Tiene que ser *tanto* el lugar de nacimiento *como* la paternidad. Los padres de Sam son ciudadanos chinos, así que su ciudadanía no es automática.

Finalmente, hasta que descubramos el grado de certeza que acompaña a una conclusión, quedarán algunas preguntas residuales sobre todos los demás elementos: las bases, la garantía y el respaldo. Supondrá una diferencia considerable que la tesis sea presentada como “una conclusión necesaria”, como una “presunción fiable”, como “una alta probabilidad”, como “una mera posibilidad” o lo que sea. Una conclusión necesaria, por ejemplo, requiere un argumento más rigurosamente formal, en el que el respaldo de la garantía cumpla con unos criterios más exigentes que en una presunción práctica o una mera posibilidad.

De este modo, los diferentes elementos de un argumento completo quedan unidos de multitud de formas por su interdependencia funcional. A nadie se le ocurrirá, por ejemplo, esperar a concluir completamente el escrutinio de las bases antes de pasar a mirar las garantías, el respaldo y todos los restantes. Nuestro juicio crítico sobre la aceptabilidad de cualquier elemento seguirá siendo solo provisional hasta que todo el argumento haya sido expuesto explícitamente.

tamente y hayamos tenido la oportunidad de revisar la influencia de posibles salvedades, la pertinencia de las bases y la aplicabilidad de la garantía:

P: Oh, solo dice que la penicilina es un buen tratamiento general para las infecciones de las vías respiratorias superiores, ¿verdad? Me preguntaba qué diría sobre los pacientes alérgicos a la penicilina.

R: Claro, en este momento estaba excluyendo del argumento a los pacientes alérgicos.

PERTINENCIA Y CONOCIMIENTO EXPERTO

En ciertos respectos, las *condiciones de pertinencia* de las bases solo son totalmente inteligibles cuando tenemos en cuenta las exigencias más amplias de la empresa racional en la que *P* presenta su tesis. ¿Qué implica exactamente la propuesta de una hipótesis científica o el comentario de una película o la aplicación de una orden judicial? Todos los que presentan genuinas tesis y participan en una discusión serían sobre su justificación en la ciencia o el derecho, por ejemplo, deben tener alguna comprensión general de los rasgos definitorios de esas empresas. Los participantes de una de tales discusiones tienen a mano un montón de información o “datos” —tanto significativos como irrelevantes— y, para los propósitos de la actual discusión, tienen que seleccionar, entre toda esa información, los datos específicos que influyen en la conclusión que están interesados en establecer o criticar. Así que el estatus preciso de la tesis de *P* (una hipótesis científica, una acusación penal o un diagnóstico médico, por ejemplo) determinará los criterios según los cuales puede seleccionar cierta información porque es *pertinente* para los propósitos científicos (o jurídicos o médicos), mientras que deja otra a un lado porque está *fuera de lugar* y no tiene nada que ver con el caso.

Por consiguiente, la *pertinencia* es una cuestión sustantiva que debe ser discutida en ciencia por los científicos, en el derecho por los abogados, y así sucesivamente. Hay muy pocas “condiciones de pertinencia” completamente generales que valgan en todos los campos y foros y que se apliquen a todos los tipos de argumentos. Por el contrario, la formación profesional que involucra el aprendizaje de cómo trabajar en cualquier empresa racional consiste en gran medida

en aprender a reconocer qué tipos de información servirán como hechos pertinentes para defender una u otra tesis específica:

¿Qué es exactamente lo que le hace pensar que esta súbita subida de la temperatura del paciente es un signo de neumonía?

¿Cómo podemos demostrar intención maliciosa exactamente, dado que tenemos que hacerlo para sustentar una acusación de calumnia?

¿En qué aspectos de la alineación de los Raiders tenemos que fijarnos para hacernos una idea de sus posibilidades para esta temporada?

Los estudiantes de derecho, los médicos residentes, los comentaristas deportivos incipientes, los jóvenes científicos —personas en papeles de “aprendices”— están inmersos en la tarea de acumular el conocimiento y la experiencia que necesitarán para desarrollar un buen ojo para los síntomas, pistas, indicadores, historiales, testimonios —o cualquier otra “información fáctica”— que puedan servir como *bases pertinentes* en el derecho, la medicina, los comentarios deportivos, la ciencia o cualquier otro campo.

Al fin y al cabo, la razón por la que estamos dispuestos a pagar a profesionales para que nos proporcionen sus juicios o sus opiniones sobre los problemas de su campo es que su tarea profesional es “saber qué es qué”, es decir, tener un buen ojo para los “hechos” cruciales que tengan relación con las tesis y los problemas que surgen dentro de los territorios de sus profesiones.

SENTIDO COMÚN

Esto, por supuesto, no significa que el razonamiento y la argumentación eficaces *solo* sean posibles en campos especializados y técnicos y para profesionales altamente cualificados. Empresas como la medicina y los negocios, o la física y el derecho, tienen sus propios objetivos y métodos especiales, y podemos aprender algo sobre el “razonamiento” en general al fijarnos en cómo se desarrolla la argumentación en los foros y contextos profesionales característicos de esas empresas. Pero hay otros campos de experiencia muy amplios en los que todos nosotros estamos al mismo nivel, y en los que todos nosotros podemos razonar de la misma forma y con los mismos resultados.

Puede que no todos entendamos exactamente de qué modo llega un médico al diagnóstico preciso de la enfermedad de un paciente o a la decisión de recetar un tratamiento. Tampoco entendemos todos la “letra pequeña” de un contrato de seguro o las razones precisas por las que la compañía puede tener derecho a negarse a pagar —al menos, puede que no lo entendamos sin la ayuda de un abogado—. Pero todos nosotros *entendemos* lo que implica que, por ejemplo, prometamos que nos encontraremos con unos amigos para comer y luego los dejemos plantados. Y todos nosotros *entendemos* la diferencia entre una promesa hecha totalmente en serio y una hecha “a la ligera”, en un contexto en el que claramente pretendíamos hacer una broma. (“Sabías que yo iba a estar fuera de la ciudad ese día, ¿de qué te quejas?”) En resumidas cuentas, en los asuntos de la vida diaria nos apoyamos en un conjunto de entendimientos comúnmente compartido sobre cómo actuar en varias situaciones familiares (y, por tanto, sobre las “garantías” que se pueden reconocer) y sobre la seriedad con que puede tomarse lo que decimos (y, por tanto, sobre las “excepciones” que tenemos derecho a aducir). Vea la Imagen 12-1.

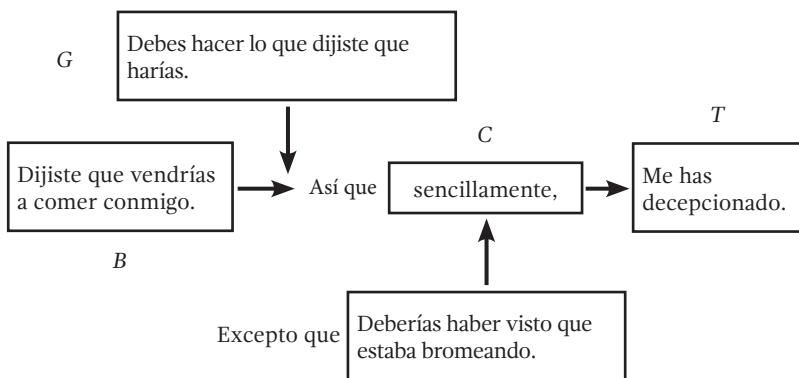


IMAGEN 12-1

Estos factores forman parte de lo que llamamos *sentido común*. Participar en las actividades de nuestra sociedad o nuestra cultura de una manera tan efectiva como lo hacemos es en gran medida un

tributo al éxito de nuestra educación. Durante la infancia, por ejemplo, dedicamos una buena parte del tiempo a aprender cuáles son las personas a cuyas palabras y acciones podemos dar peso y cuáles son aquellas a las que debemos ignorar. (“No hagas caso al tío Harry, ¿no ves que te está tomando el pelo?”) Y todos sabemos lo que ocurre con las personas que “carecen de sentido común”: personas que o bien toman todo demasiado en serio o no toman nada suficientemente en serio, o personas que insisten en sus “derechos” en situaciones en las que los demás no armarían un escándalo, o que alegan “excusas” o “excepciones” en situaciones en las que los demás dejarían las cosas como están.

Este tipo de “sentido común” abarca una amplia gama de tipos de experiencia y crea los fundamentos a partir de los que se ramifican las empresas más técnicas como resultado de la especialización. Cuando una doctora trata a un paciente, por ejemplo, normalmente puede confiar en que el paciente entenderá sus consejos de acuerdo con el “sentido común”: entenderá que debe seguir su “dieta” *en lugar de*, no *además de*, sus comidas regulares.

DOCTORA: “Pero creía que le había prescrito una dieta, Sr. Jones...”

PACIENTE: “Oh, sí, doctora: he tomado la dieta ¡y ahora estoy tomando la cena!”

Del mismo modo, cuando nos ocupamos del mundo a nuestro alrededor, todos tenemos cierto entendimiento general de “cómo son las cosas”. Nuestro conocimiento no equivale realmente a la *física*, pero proporciona una forma natural de comprender las ciencias físicas. Recuerde los “experimentos” sencillos que se le pueden ocurrir a un profesor de ciencia en el colegio, usando elementos bastante simples: por ejemplo, la flotación de una aguja en el agua para demostrar la “tensión superficial”. (Este es el tipo de situación en que piensa la gente cuando se refiere a la ciencia como “sentido común organizado”.)

Aunque no todos somos abogados profesionales, de todas formas pedimos que los asuntos técnicos del *derecho* tengan sentido para nosotros cuando nos los explican en términos cotidianos, y cuando no lo tienen nos sentimos tentados a —y legitimados para— responder: “¡Pero eso es *de locos!*” (En este sentido, las ideas y los argumentos del derecho deben “organizar” nuestras ideas y nuestros argumentos de sentido común sobre las relaciones humanas, como lo hace la

ciencia en relación con los acontecimientos naturales.) Por lo tanto, en general, el ámbito familiar del sentido común y la experiencia cotidiana subyace y proporciona una base para los ámbitos técnicos —y a primera vista misteriosos— de la pericia y la argumentación profesionales.

Y, lo que es más importante, el *sentido común* —la experiencia filtrada y asimilada de gente sensata y reflexiva— subyace a, y sirve como respaldo último de, los métodos de argumentación que deberían convencer a cualquier tipo de oyentes. En la medida en que todos los seres humanos tienen necesidades similares y viven vidas similares, comparten el fundamento necesario para usar y comprender métodos similares de razonamiento.

Puede que el razonamiento técnico de la ciencia y de otras profesiones no esté claro para el resto de nosotros con todos sus detalles y toda su fuerza. Puede que los argumentos sobre los méritos de una canción pop no tengan sentido para un amante de la música clásica, o viceversa. Puede que las discusiones sobre tácticas políticas solo sean inteligibles para las personas que ya conocen la estrategia y las metas políticas subyacentes. De todas formas, una vez que se han detallado abiertamente las cuestiones de gustos y de metas, el razonamiento y la argumentación de todo tipo pueden llevarse de vuelta a sus raíces en el sentido común y la experiencia común. En este sentido, la fuerza y el respaldo de los argumentos en cuestión pueden hacerse inteligibles —al menos en términos suficientemente generales— para personas con conocimientos diferentes.

En consecuencia, el mundo de la argumentación y el razonamiento no está dividido en tantos grupos sin comunicación entre ellos, cada uno con sus propias maneras distintivas de pensar y razonar. En lugar de ello, todos somos miembros de una “comunidad racional” común y por tanto formamos parte del jurado que toma la decisión última sobre la solidez de la argumentación.

Ejercicios

En el siguiente argumento escrito por el antiguo senador Sam J. Ervin Jr. y publicado en el *Registro del Congreso* el 28 de julio de 1983 como una carta abierta al presidente Reagan, se acusa a los créditos fiscales para gastos de matrícula de ser (1) desacertados, (2) injustos

e (3) inconstitucionales. La acusación de que los créditos son desacertados se divide en tres tesis subordinadas: (1) son repugnantes para el buen gobierno, (2) son repugnantes para una economía sólida y (3) son repugnantes para la verdadera religión.

Trabaje individualmente con cada tesis y tesis subordinada y exponga cada una de ellas con el patrón de análisis que se ha explicado en las Partes II y III. Cuando sea necesario, incluya los elementos implícitos en el patrón entre corchetes.

Después, prepare un argumento propio en el que describa el contexto en el que fue escrito este argumento, identifique las consideraciones que considere pertinentes e irrelevantes, y sugiera cuáles son los elementos de sentido común en el argumento de Ervin y cuáles son los especializados del derecho o de la política. Finalmente, presente un argumento propio de sentido común en el que muestre su acuerdo o su desacuerdo con Ervin.

Cuando envían a sus hijos a colegios parroquiales y privados en los que se enseña religión, los padres están motivados principalmente por su comprensible deseo de que aprendan la fe religiosa de sus iglesias.

Independientemente de lo valioso que sea su motivo para promoverla, la propuesta de que el Congreso conceda a estos padres un crédito sobre sus impuestos federales por la matrícula que pagan a esos colegios es indefendible por tres razones. Es desacertada, es injusta y es inconstitucional.

POR QUÉ LA PROPUESTA ES DESACERTADA

La propuesta es desacertada porque es repugnante para el buen gobierno, para una economía sólida y para la verdadera religión.

El gobierno tiene unas obligaciones específicas con la gente que requieren unos impuestos sustanciales para poder financiarse. La enseñanza o la financiación de la enseñanza de religión no es una de ellas. Pero la educación pública sí lo es.

Aparte de sus flaquezas constitucionales, la propuesta de crédito fiscal es repugnante para el buen gobierno.

Los recursos económicos del gobierno son limitados. Los únicos que posee son los que puede obtener de los contribuyentes sin empobrecerlos y sin paralizar la economía.

El gobierno nunca debería dilapidar sus limitados recursos económicos financiando obligaciones no gubernamentales. Cuando lo hace, eso constituye una ofensa tanto para el buen gobierno como para una economía sólida porque deteriora su capacidad de cumplir con sus propias obligaciones de una manera aceptable.

Si se aprobara la propuesta de crédito fiscal, el Congreso reduciría la capacidad del país para financiar los colegios públicos y en consecuencia la educación pública se vería afectada.

Esta observación es cierta siempre. Sin embargo, hoy en día su importancia aumenta enormemente porque el país se está tambaleando por una deuda nacional que supera el billón de dólares y se prevé un déficit para el próximo año fiscal superior a cien mil millones de dólares. No es el momento de que el gobierno aumente el déficit financiando una empresa no gubernamental y prohibida constitucionalmente.

Además, la propuesta de crédito fiscal es repugnante para la verdadera religión. Según los designios de Dios, la religión se apoya en el poder persuasivo de la verdad que proclama y no en el poder coercitivo de la tributación gubernamental.

Esto es lo que afirmó el hombre de Galilea cuando dijo “Y conoceréis la verdad, y la verdad os hará libres” (Juan 8:32), y “Pues dad al César lo que es del César, y a Dios lo que es de Dios” (Mateo 22:15-22).

El gobierno desprecia la verdadera religión cuando confisca los impuestos del César para financiar lo que es de Dios.

Para ser fiel a sí misma, la religión debe buscar apoyo en las contribuciones voluntarias de sus adeptos y no en los impuestos involuntarios del César. Las iniciativas de las iglesias no tienen ningún mérito si sus miembros son incapaces de o reacios a financiarlas.

POR QUÉ LA PROPUESTA ES INJUSTA

Es injusto que el gobierno obligue a un contribuyente a pagar impuestos y exima a otro de pagar los mismos impuestos, ya sea total o parcialmente. Sin embargo, eso es exactamente lo que haría la propuesta de crédito fiscal si es aprobada por el Congreso.

Es más, lo haría por partida doble. Mientras que cualquier hombre que tenga como ingresos la pura miseria que lo somete a los impuestos federales estaría por ello obligado a pagar todos sus impuestos, la pro-

puesta concedería unas exenciones especiales, total o parcialmente, a los padres que paguen una matrícula a los colegios que enseñan religión, aunque sus ingresos lleguen a \$75.000 al año.

Los impuestos que apoyaban la iglesia establecida en Virginia fueron abolidos por el Estatuto de Virginia para la Libertad Religiosa de Thomas Jefferson.

Este Estatuto declara que es pecaminoso y tiránico que el gobierno obligue a los hombres a hacer contribuciones de impuestos para la difusión de opiniones religiosas en las que no creen.

Es tan pecaminoso y tiránico que el gobierno haga esto en 1982 como lo era en la época de Thomas Jefferson.

Sin embargo, eso es exactamente lo que haría la propuesta de crédito fiscal si es adoptada por el Congreso. Los protestantes y los judíos y todos los demás estadounidenses que no envían a sus hijos a colegios parroquiales o privados para la enseñanza religiosa estarían obligados a pagar impuestos para difundir las doctrinas religiosas que enseñan estos colegios, incluso aunque no crean en ellas.

Esto es así porque estos protestantes, judíos y otros estadounidenses estarían obligados por ley a suplir las carencias en los ingresos del tesoro público que provocaría el crédito fiscal.

POR QUÉ LA PROPUESTA ES INCONSTITUCIONAL

En el pasado, el gobierno ha encerrado las mentes y los espíritus de hombres y mujeres en cárceles intelectuales y espirituales. Lo hizo al negarles la libertad religiosa y al obligarlos a pagar impuestos para apoyar las iglesias que establecía, incluso aunque no creyeran en las doctrinas que proclamaban esas iglesias.

Los Padres Fundadores conocían la historia de estas tiranías gubernamentales y estaban decididos a garantizar que no se repitieran en nuestra tierra. Fundamentaron la existencia misma de Estados Unidos como una república libre en su firme convicción de que el Estado debe mantener sus manos lejos de la religión y de que la religión debe mantener sus manos fuera del Estado en general y de las arcas públicas en particular.

Con este fin, añadieron la Primera Enmienda de la Constitución y de este modo prohibieron al gobierno promulgar ninguna ley que “abque al establecimiento de una religión o prohíba su libre ejercicio”.

La propuesta de crédito fiscal es repugnante para ambas prohibiciones de la Primera Enmienda.

Si fuesen adoptados por el Congreso, los créditos fiscales para gastos de matrícula constituirían una ley que aboca al “establecimiento de una religión” porque suministraría indirectamente a los colegios parroquiales y privados unos créditos fiscales para ayudarles a enseñar religión.

Si fuesen aprobados por el Congreso, los créditos fiscales para gastos de matrícula también constituirían una ley que “prohíbe el libre ejercicio de una religión” porque gravaría a los estadounidenses que no envían a sus hijos a colegios parroquiales y privados para la enseñanza religiosa con el fin de suplir las carencias en los ingresos del tesoro público que surgieran a raíz de los créditos fiscales a quienes lo hacen...

Capítulo 13

Resumen y conclusiones

En las Partes I y II vimos, en primer lugar, los elementos requeridos para que un argumento se sostenga (para que sea “ sólido ”) —entre los que se incluyen las bases, las garantías y el respaldo—. A continuación investigamos las consideraciones que muestran el peso que el argumento pretende tener o de hecho tiene (lo “ fuerte ” que es) —factores como las calificaciones, las posibles excepciones y las salvedades—. Finalmente, vimos los rasgos del contexto que determinan la pertinencia de todos estos elementos.

Hasta ahora hemos presentado estos elementos como si siempre nos los encontráramos en el mismo orden: primero la tesis, después las bases para la tesis, después la garantía que conecta estas bases con la tesis, y después de eso (en la secuencia adecuada) el respaldo de la garantía, las calificaciones de la conclusión resultante y cualquier salvedad que pudiera anularla. Por supuesto, este procedimiento solo era una cuestión de conveniencia. Ahora podemos ver que esta aparente secuencia era artificial en cierta medida.

Es cierto que en algunos casos podemos desmontar un argumento y criticarlo de un modo que siga este orden sugerido de pasos. Pero las cosas no tienen que ocurrir —y no siempre ocurren— en el mismo orden. Cuando vemos de qué modo todos los elementos se conectan y se relacionan entre ellos, podemos reconocer que son *interdepen-*

dientes: no siempre podemos quedarnos plenamente convencidos de la pertinencia de las bases para una tesis a menos que hayamos comprobado primero la solidez del respaldo para la garantía que hace que esas bases sean *pertinentes*. Observe la situación expuesta en la Imagen 13-1.

“¡No deberías estar caminando sobre la hierba!”

“¿Qué quieres decir? ¿Hay alguna ley que lo prohíba?”

El verdadero objeto del análisis crítico es, por tanto, el argumento completo, con todos sus elementos en su sitio y considerado en su contexto práctico.

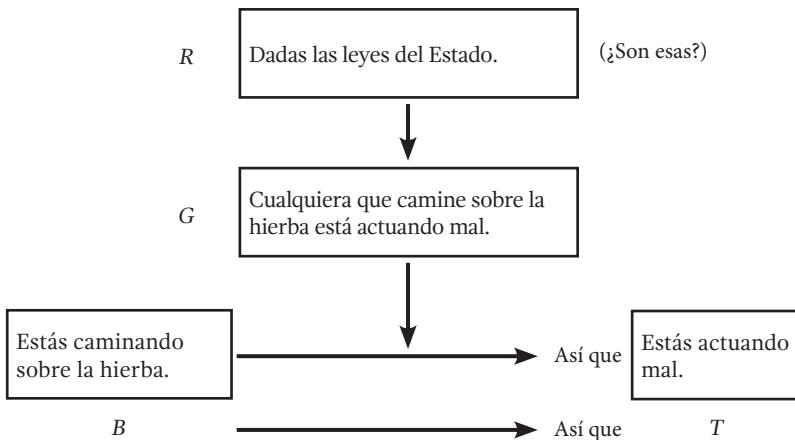


IMAGEN 13-1

ALGUNOS EJEMPLOS FINALES

Para integrar los resultados de este análisis de la estructura y los procedimientos de la argumentación, podemos reunir unos pocos argumentos de muestra y exponerlos de manera completa y explícita de acuerdo con nuestro patrón básico de análisis (Imágenes 13-2 a 13-5). Sería enteramente posible hacer esto con *todos* los argumentos que hemos visto en estos capítulos. Pero cuatro ejemplos contrastados

serán suficientes para mostrar de qué modo se aplica el patrón general, y pueden dejarse los demás argumentos como ejercicios para el lector.

1. Un ejemplo meteorológico familiar: “El tiempo será más fresco y despejado para mañana por la mañana.”

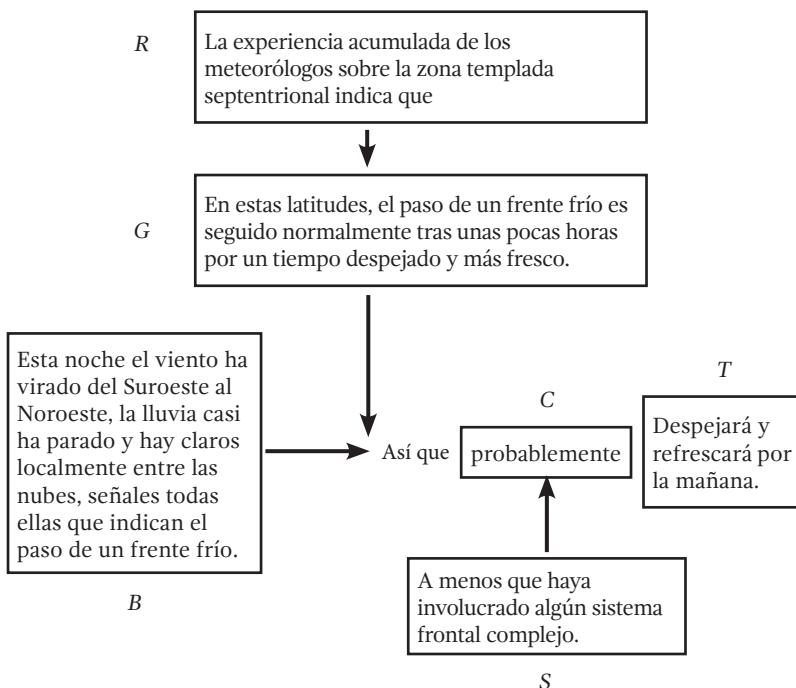


IMAGEN 13-2

La Imagen 13-5 se incluye por su interés histórico. Representa una nueva demostración geométrica proporcionada por Teeteto en época de Platón, que causó a Platón una gran impresión del “poder racional” de la argumentación geométrica. Aquí por fin había —parecía— un argumento en el que se lograba la estricta necesidad y al mismo tiempo se establecía una conclusión bastante imprevista sobre el mundo en que vivimos.

Tal como están, estas cuatro ilustraciones presentan argumentos separados de sus foros o contextos de argumentación más amplios. Pero, a partir de lo dicho en los capítulos anteriores, no debería ser difícil crear contextos apropiados para la mayoría de los argumentos. Debe recordarse que, si un argumento no se encuentra en *algún* contexto específico, su fuerza corre el riesgo de evaporarse.

2. Una predicción deportiva comparable: “San Francisco es una apuesta ganadora para la Super Bowl.”

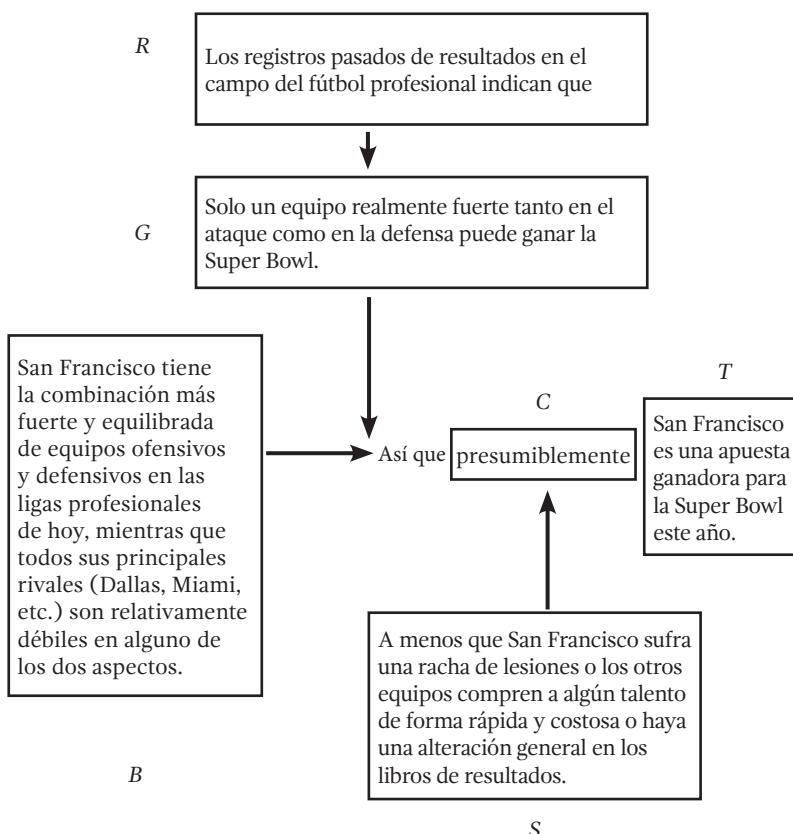


IMAGEN 13-3

LOS ARGUMENTOS FORMALES Y SU ESTRUCTURA

El último ejemplo tiene una característica especial. Fíjese en la forma en que el respaldo (*R*) apoya la garantía (*G*) en cada uno de los argumentos de muestra. En los primeros dos casos —el meteorológico y el de fútbol— lo que nos interesa son asuntos generales de experiencia, así que la relación entre *R* y *G* es fáctica. El respaldo *R* “nos da razones para creer” que la garantía *G* es generalmente verdadera, y/o una guía fiable en futuros casos. En el tercer caso, de nuevo nos interesa un asunto de experiencia, pero la relación ya no es puramente fáctica. La experiencia en cuestión es la de vivir una vida entre (y en interacción con) nuestros compañeros seres humanos, y el respaldo *R* proporciona un apoyo moral a la regla general de la vida familiar que se plasma en la garantía *G*.

Si hubiéramos ofrecido un ejemplo del derecho, la relación habría sido diferente; por ejemplo, el respaldo *R* podría haber especificado una ley (promulgada por la asamblea legislativa o parlamento pertinente) o un precedente judicial (un caso previo vinculante), y la garantía *G* habría enunciado la regla general que deriva su autoridad jurídica de esa ley o ese precedente. Podemos llamar a esa relación “un asunto de experiencia” si queremos, pero la experiencia en cuestión no es ni un asunto simple de hechos observados ni un asunto de decisión moral. Es más bien un asunto de experiencia profesional: de haber aprendido cuáles son las leyes y los precedentes pertinentes para un caso como el que está en discusión actualmente.

3. Un argumento ético, para variar: "Jim trata a Betty de forma injusta y desconsiderada."

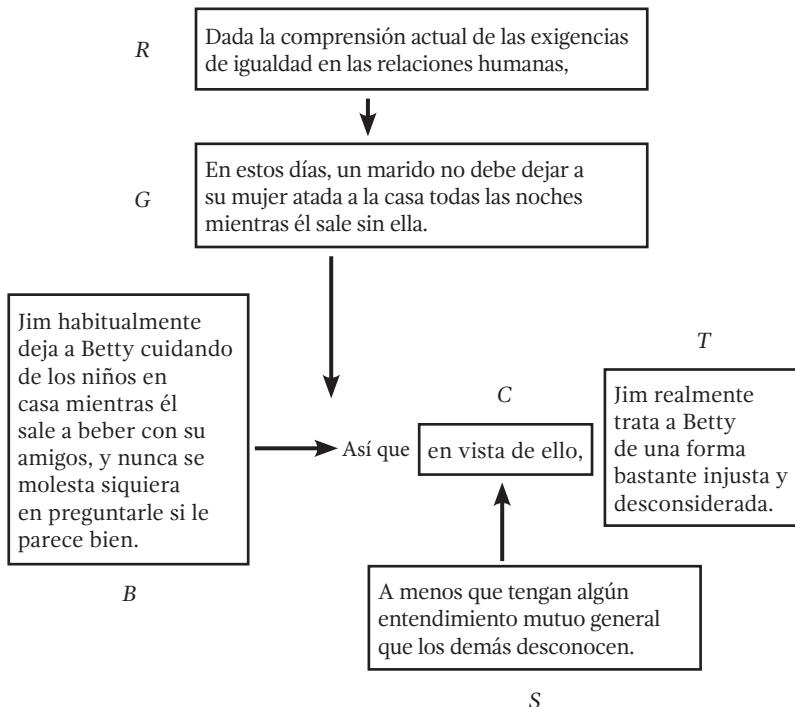


IMAGEN 13-4

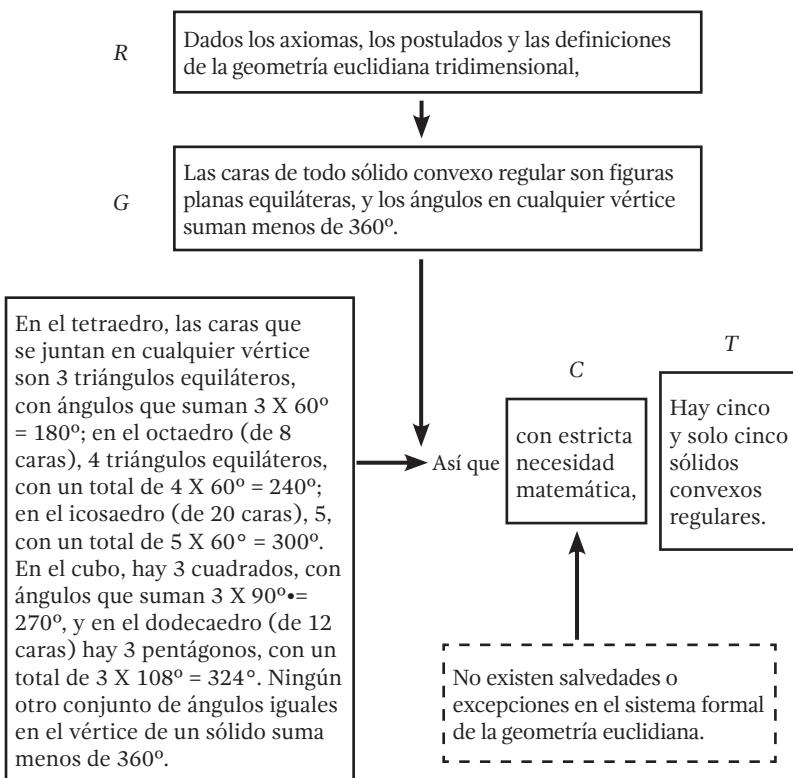
En nuestro último ejemplo, la relación entre *R* y *G* es diferente una vez más. El apoyo que un enunciado matemático recibe de los axiomas, los postulados y las definiciones del sistema formal al que pertenece difícilmente puede describirse como "un asunto de experiencia". Es cierto que tenemos que *reconocer* el vínculo entre ese enunciado y los axiomas que subyacen, pero el vínculo que vemos entre ellos es *formal*, y tiene validez debido al carácter general de todo el sistema matemático. No es el tipo de conexión que simplemente "resulta" que se da, o que podemos establecer o suspender libremente, ya sea por medio de una decisión moral propia o por (tal vez) una decisión del Congreso.

Podríamos haber formulado el argumento de la siguiente forma.
Si tomamos como respaldo (*R*) la asunción:

“Dado el sistema de la geometría euclíadiana tridimensional...”

podemos definir un “ sólido convexo regular” de la manera especificada en la garantía (*G*), y después podemos aplicar esa definición para demostrar —como una cuestión de estructura formal— que el teorema (*T*) tiene su lugar apropiado en el sistema geométrico completo.

4. Un ejemplo algo más difícil de matemáticas, para comparar: “Hay cinco y solo cinco sólidos convexos regulares.”



B

IMAGEN 13-5

Con esta última ilustración en mente, podemos volver a una distinción que se señaló al principio de este libro. El término inglés *argument* (*argumento, discusión*) se usa en el habla coloquial de dos maneras: para referirnos a líneas formales de proposiciones y las maneras en que unas implican a otras o para referirnos a las interacciones entre seres humanos durante las cuales se presentan, critican y/o defienden opiniones. Nuestro interés principal en este libro es el segundo sentido (“interacción humana”) del término *argument*, así como las maneras en que los argumentos —entendidos de esta forma— derivan su fuerza y su solidez del modo en que entran en la vida humana.

No obstante, el otro sentido más formal del término “*argument*” también tiene su lugar. Usando el término en este otro sentido, como “*argumento*”, hay ocasiones en las que puede ser útil dejar a un lado por el momento todas las consideraciones relacionadas con la experiencia fáctica y los aspectos contextuales del caso en cuestión, para abstraer las proposiciones que se examinan y centrarse solamente en las conexiones formales que existen entre las proposiciones mismas. Esto es lo que se hace en ramas de las matemáticas puras tales como la geometría euclíadiana, así como en todas las ciencias teóricas —tanto en la teoría económica como en la teoría física y en otras ciencias naturales—. Y en esas ocasiones el lenguaje de las “*demostraciones*” y las “*deducciones*” formales desplaza al lenguaje del “*apoyo*”, el “*respaldo*” y el “*establecimiento*”.

Al estudiar argumentos en campos tales como la economía, que tienen un aspecto formal y teórico pero se ocupan también de asuntos de experiencia práctica, debemos andar con precaución. Debemos tener cuidado de diferenciar claramente cuándo un argumento debe ser considerado desde el punto de vista *formal* —de modo que nos preguntamos si la conclusión del argumento realmente “se sigue deductivamente de”, y por tanto puede ser *demonstrado* en, por ejemplo la teoría de la competencia imperfecta— y cuándo se trata de un asunto de *experiencia* —si es apropiado considerar que para ese caso la teoría de la competencia imperfecta es *pertinente*—.

En resumen, la crítica racional de un argumento nos exige que prestemos atención a dos tipos bastante diferentes de preguntas. En algunas ocasiones, la pregunta será sobre la *estructura interna* del argumento:

“¿Estoy argumentando bien? ¿Son impecables las conexiones entre los diferentes enunciados del argumento?”

En otras ocasiones, la pregunta será sobre la *pertinencia externa* del argumento:

“¿Estoy usando el argumento *correcto*? ¿Es esta una situación práctica en la que un argumento con esta forma concreta tiene algún *peso*? ”

En las siguientes secciones, cuando nos fijemos en las formas en que los argumentos pueden salir mal, veremos que en la práctica las líneas de razonamiento pueden meternos en problemas en alguno de estos respectos o en ambos al mismo tiempo.

Parte IV

FALACIAS: CÓMO FALLAN

LOS ARGUMENTOS

Capítulo 14

Introducción

Al igual que ciertas formas ampliamente aceptadas de construir argumentos se reconocen como sólidas en una gran variedad de campos, también *ciertos modos de procedimiento en la argumentación han sido reconocidos tradicionalmente como incorrectos*. Estos modos se denominan *falacias*. Ninguna discusión sobre el razonamiento práctico puede estar completa si no tiene en cuenta algunos ejemplos representativos de falacias e indaga sobre la cuestión de qué es lo que las hace falaces.

Son necesarias las siguientes precauciones preliminares:

1. Muchas falacias son resultado del uso inapropiado o inoportuno de las estrategias racionales, o procedimientos de argumentación. Por tanto, el catálogo de falacias estará siempre incompleto. (¡La gente siempre puede inventar nuevas formas de equivocarse en su razonamiento!) Así que los estudiantes no deben esperar que nuestra discusión sobre las falacias agote lo que puede decirse sobre los modos incorrectos de argumentar. Tampoco deben esperar que este difícil tema pueda dominarse de una forma mecánica, pues las falacias son complejas —a veces hasta el punto de ser ingeniosas— y variadas.
2. Además, las falacias no se prestan a una clasificación nítida y ordenada. Aquí simplemente comentaremos y proporcionaremos

ejemplos de varios tipos de falacias, sin ofrecer una explicación sistemática de sus clases y subclases. Esto se debe a que casi cualquier intento de hacerlo termina por ser más confuso que útil. En lugar de ello, presentaremos un conjunto de modos de argumentación que han sido reconocidos constantemente como incorrectos por los estudiosos del razonamiento.

3. Puede que esto inquiete más a algunas personas, pero los argumentos que son falaces en un contexto pueden resultar ser sólidos en otro contexto. Por lo tanto, no podremos identificar ninguna forma de argumentar que sea intrínsecamente falaz. Solo intentaremos indicar por qué ciertos tipos de argumentos son, en la práctica, falaces en uno u otro tipo de contexto.

A continuación, por lo tanto, destacaremos la forma en que, al prestar la atención apropiada a las bases y las garantías que usamos en nuestros argumentos y al estar pendientes de las ambigüedades en los términos que empleamos al argumentar, podemos tener la esperanza de evitar la argumentación falaz.

El estudio de las falacias puede concebirse como un tipo de entrenamiento de la sensibilidad en el razonamiento. Debe adaptar al estudiante a los peligros omnipresentes a los que estamos expuestos como consecuencia del uso de expresiones imprecisas —términos vagos, ambiguos o mal definidos—. Los estudiantes también deben estar alerta a las asunciones y presunciones no formuladas y a una fundamentación inadecuada en los argumentos.

CINCO TIPOS DE FALACIAS

Las falacias son argumentos que parecen persuasivos a pesar de ser incorrectos. Su poder de persuasión surge de su semejanza superficial con formas sólidas de razonamiento. Esta similitud les da un falso aspecto de plausibilidad. Es muy importante tener en mente desde el principio que las falacias pueden ser accidentales o deliberadas, errores honestos o deshonestos. Esta distinción es crucial porque habrá que responder a los errores deshonestos de forma muy diferente que a los errores honestos. Normalmente no culpamos a las personas por dejarse engañar, pero los intentos de engañar nos parecen repugnantes. A quienes cometan errores honestos en el razonamiento simplemente les exigimos que reformulen sus argumentos de forma

que eliminan los errores en cuestión. En cambio, si descubrimos que se ha cometido una falacia deliberadamente (tales falacias se denominan a veces sofismas) —si descubrimos que el hablante está intentando embaucarnos—, puede que nos sintamos inclinados a dudar de si tiene sentido seguir con la discusión.

De acuerdo con nuestro modelo, las falacias se dividen en cinco tipos generales:

1. Falacias que resultan de la ausencia de bases.
2. Falacias que resultan de bases irrelevantes.
3. Falacias que resultan de bases deficientes.
4. Falacias que resultan de asunciones injustificadas.
5. Falacias que resultan de ambigüedades en nuestros argumentos.

Las falacias que resultan de la ausencia de bases son pseudoargumentos, ya que no se ha presentado ninguna prueba real en favor de la tesis. Las falacias que resultan de bases deficientes presentan pruebas que son del tipo adecuado para establecer la tesis pero que son insuficientes para establecer la tesis en cuestión. Estas falacias involucran bases pertinentes pero inadecuadas. Las falacias que resultan de bases irrelevantes simplemente ofrecen un tipo incorrecto de pruebas. Los datos en cuestión no conciernen a la tesis que se pone en duda. Las falacias que resultan de asunciones injustificadas se dan cuando se presume que se puede pasar de las bases a la tesis pero realmente no se puede. Normalmente involucran la asunción de que existe un amplio consenso sobre la aplicabilidad de una garantía, cuando de hecho no lo hay. Las falacias que resultan de la ambigüedad ocurren cuando alguno de los términos de nuestro argumento puede interpretarse de más de una manera. Esta quinta clase de falacias se diferencia de las otras cuatro en que las falacias de ambigüedad tienen que ver con el significado de los términos o las aserciones de nuestros argumentos y no con problemas estructurales de nuestras inferencias.

En el caso de las falacias que resultan de una fundamentación inadecuada o de asunciones injustificadas, descubriremos que el problema del argumento está relacionado con la forma en que los principales elementos de nuestro modelo, bases, garantías y respaldo, funcionan juntos para establecer una tesis. Paradójicamente, tal vez esto se vea más claramente cuando nuestro argumento es deficiente. En muchos casos solo podemos descubrir que algo está mal en nues-

tras bases cuando (1) hemos hecho explícita nuestra garantía, y (2) hemos planteado la cuestión de cómo se respaldaría esa garantía. De hecho, preguntar si un argumento es falaz implica cuestionar todo el *procedimiento* del paso de las bases a la tesis (este proceso siempre implica implícitamente unas garantías y un respaldo). En casos de argumentación sólida, normalmente somos más o menos reacios a seguir indagando más allá de si debemos aceptar una tesis por estar fundamentada; por el contrario, cuando sospechamos que el razonamiento es falaz, tendemos a interesarnos más por las garantías y el respaldo. La cuestión es que, aunque una falacia sea principalmente un problema de bases inadecuadas, explicar por qué un argumento es falaz casi inevitablemente planteará preguntas sobre las garantías y el respaldo (estas preguntas están implícitas en cualquier procedimiento racional). Por esta razón enfatizamos que nuestra discusión sobre falacias no pretende ser el preludio de un proceso mecánico de memorización de definiciones que permitan una clasificación nítida de errores de razonamiento. En lugar de ello, nuestra discusión enseña la adaptación al razonamiento como un procedimiento complejo que involucra la interacción de todos los elementos de nuestro modelo. Las falacias que se presentan en esta Parte, por tanto, no pretenden agotar sino *tipificar* las formas en que el razonamiento puede salir mal.

Capítulo 15

Ausencia de bases

Puede parecer extraño hablar de argumentos que carecen de bases, pero ocurren. Son los argumentos menos sólidos de todos, ya que carecer de bases para las aserciones implica fallar la primera prueba de adecuación racional en argumentación. Un argumento que no tiene bases no es más que una aserción pura y simple; no se ha presentado ninguna prueba real de la tesis en cuestión. Dado que realmente no se ofrece ninguna razón para hacer la aserción, podemos denominar a tales intentos *pseudoargumentos*. Tal vez el mejor ejemplo de esta pseudoargumentación, reconocido tradicionalmente por los estudiosos del razonamiento, se encuentre en la falacia de *petición de principio*.

Petición de principio

Cometemos esta falacia cuando planteamos una tesis y después la argumentamos presentando “bases” cuyo significado es simplemente equivalente al de la tesis original. Parece que estuviéramos afirmando T y ofreciendo unas bases, B, en su apoyo, pero en realidad resulta que T y B significan exactamente lo mismo —aunque este hecho pueda quedar oculto porque estén formuladas en términos diferentes—.

P: Smith dice la verdad.

I: ¿Por qué dices eso?

P: No me mentiría sobre esto.

Si se entiende “no me mentiría” como “no está mintiendo en esta ocasión”, el segundo enunciado de *P* no es más que una reformulación encubierta de su primer enunciado; no añade nada. Los dos enunciados se diferencian solo en que uno de ellos está formulado en términos positivos y el otro en términos negativos.

Al igual que con otras falacias, la petición de principio se da más fácilmente y es más engañosa en argumentos más largos y extensos:

P: Pablo Picasso es el pintor más grande del siglo XX.

I: ¿Cómo sabes eso?

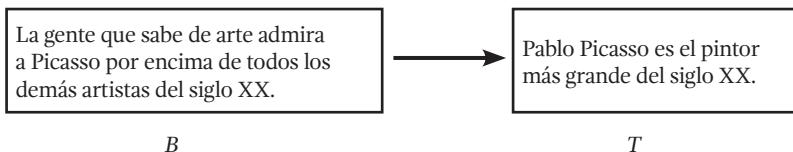
P: La gente que sabe de arte admira a Picasso por encima de todos los demás artistas de ese siglo.

Hasta aquí no hay nada que objetar en este argumento. Pero se puede convertir rápidamente en una petición de principio si se le pide a nuestro proponente que explique sus bases:

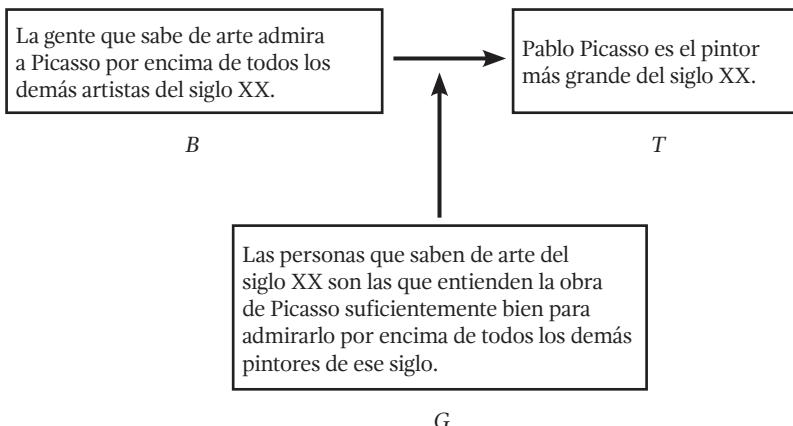
I: ¿Quién es exactamente esa gente que sabe tanto de arte?

P: Las personas que saben de arte del siglo XX son las que entienden la obra de Picasso suficientemente bien para admirarlo por encima de todos los demás pintores de ese siglo.

En este segundo caso, es más probable que pasemos por alto la “circularidad” porque rara vez insistimos en que la gente desarrolle sus argumentos en detalle. Sin embargo, la exigencia de que nuestros argumentos estén basados en razones que puedan ser articuladas (y deben ser articuladas si nuestro interlocutor nos pide una aclaración) implica que debemos estar dispuestos en todos los casos a detallar todo nuestro razonamiento sobre un tema dado. Esto quedará más claro si nos fijamos en las Imágenes 15-1 y 15-2:

**IMAGEN 15-1**

Por el momento parece un argumento legítimo. Sin embargo, cuando añadimos el elemento que supuestamente justifica este paso, como hacemos en la Imagen 15-2, tenemos el siguiente resultado:

**IMAGEN 15-2**

Al articular nuestra garantía descubrimos que, en nuestro paso aparente de las bases a la tesis, realmente no nos hemos movido en absoluto. La garantía simplemente afirma que saber de arte equivale a insistir en que Picasso es el pintor más grande del siglo XX. En cuanto nos preguntamos cómo respaldaríamos tal garantía, nos damos cuenta de que implicaría establecer *exactamente* la misma tesis que la que intentaban establecer nuestras bases iniciales. Nuestro argumento no ha avanzado lo más mínimo. Aunque hemos enunciado unas bases, en realidad no hemos realizado *el procedimiento de fundamentación*.

La petición de principio también ocurre en las definiciones. *La conocida como definición circular es en realidad una petición de principio al asumir lo que se pregunta sobre el término en discusión.* Piense en las siguientes definiciones:

- Un gato es un animal felino.
- Una causa es lo que produce un efecto.
- La destilación es la operación de destilar.

Cada una de estas formulaciones presupone una comprensión del término que se debe definir. Nadie que no sepa ya lo que es un gato puede tener alguna idea de lo que significa ser un felino. Alguien que no comprenda aún lo que es una causa no puede captar la noción de efecto. Tampoco es probable, de hecho, que alguien que no tenga ni idea de qué es la destilación pueda saber qué es destilar. Este último caso es un ejemplo de una definición por sinónimos, una característica típica de los diccionarios de bolsillo (esta es una de las razones por las que los profesores desaconsejan a sus estudiantes que usen tales diccionarios).

La petición de principio equivale a no presentar pruebas sustanciales en apoyo de una tesis. Lo que parece ofrecerse como prueba en realidad no es más que una mera reformulación de la tesis misma. No obstante, la petición de principio en sí misma nunca es fatal para un argumento. Aunque no se haya añadido nada sustantivo a la tesis original, tampoco se ha hecho nada para desacreditarla. Si el proponente tiene una postura que puede ser defendida —si hay bases disponibles sobre las que puede desarrollar una tesis— simplemente debe empezar desde el principio y enfocar el tema desde otra dirección.

Epítetos de petición de principio. Otra fuente frecuente de falacias es el uso de epítetos de petición de principio. *Se trata de expresiones que son falazmente circulares o permiten que entren en el argumento preguntas complejas.* Términos tales como “optimista ingenuo”, “izquierdista buenista”, “radical temerario”, “pacifista cobarde”, “ateo peligroso”, “fundamentalista salvaje”, “conservador oscurantista” y similares pueden ser en unos pocos casos descripciones perfectamente apropiadas de los individuos en cuestión, pero el uso de tales expresiones puede convertirse rápidamente en un hábito peligroso. Todas ellas son descripciones complejas, en las que el epíteto (“ingenuo”, “salvaje”, etc.) pasa a ser tratado como una característica

universal de todos los que pertenecen al grupo designado por el sustantivo correspondiente (“optimista”, “fundamentalista”, etc.). Pero no todos los optimistas son necesariamente ingenuos, incluso aunque fuese cierto que la mayoría lo son. Tampoco es una conclusión inevitable que los radicales deban ser temerarios, los pacifistas cobardes, los ateos peligrosos, los fundamentalistas salvajes o los conservadores oscurantistas. El carácter de petición de principio de la mayoría de los tópicos y las ideas estereotipadas hace que sea objetable apelar a ellos en la mayoría de los argumentos racionales.

Por lo tanto, cuando alguien es acusado de ser un “pacifista cobarde”, puede responder distinguiendo la pregunta compleja que está implicada en el epíteto:

“Sí, soy un pacifista, pero niego que sea cobarde.”

Siempre que nos encontramos con adjetivos peyorativos que modifiquen a términos de clase, como los enumerados aquí, debemos estar atentos a los epítetos de petición de principio. Son uno de los rasgos más comunes de la retórica política.

Expresiones como *pacifista cobarde* se vuelven circulares cuando la asunción oculta (que cualquiera que sea pacifista debe ser cobarde) queda sin crítica. El elemento de petición de principio, por tanto, también tiene una parte relacionada con la falacia de envenenamiento del pozo: puede que no existan pruebas capaces de falsificar la alegación implicada en el epíteto. Los epítetos de petición de principio son perniciosos precisamente porque es muy fácil pasarlos por alto, a menos que estemos muy atentos a ellos. Así, una pequeña expresión introducida descuidadamente puede socavar un argumento sólido.

También hay un gran número de expresiones similares que expresan cualidades que son generalmente admiradas en nuestra sociedad. El uso de estos términos, o sus opuestos, pueden influir en nuestros argumentos hasta el punto de hacer que sean falaces. Todos queremos pensar que somos sinceros, espontáneos, tolerantes, auténticos, etc. pero pocos de nosotros queremos pensar que somos poco prácticos o distantes. De la misma forma, los escritores y los hablantes suelen usar ciertas palabras para adornar sus ideas; por ejemplo, *evidente* y *obvio*, o *cierto* y *preciso*. Sin embargo, con frecuencia se abusa de estos términos. Se espera que asintamos a los argumentos en cuestión simplemente porque el proponente presenta sus opiniones de este

modo. Pero a menudo lo que se afirma como “evidente” u “obvio” de hecho está lejos de serlo. (Vale la pena estar atentos también a esos términos de petición de principio; son perniciosos precisamente porque pasan desapercibidos con mucha facilidad.)

El paso básico que implica la petición de principio es común en varias de las falacias que comentaremos en detalle en capítulos posteriores. En cierto sentido, en cualquier argumento en el que las bases sean irrelevantes para la conclusión —en cualquier situación en la que podamos estar de acuerdo sobre los hechos del caso pero ponemos en cuestión que sean el *tipo* adecuado de hechos— se comete una petición de principio en un sentido amplio. No obstante, podemos hacer esto de tantas formas que cada una de las falacias de pertinencia identificadas tradicionalmente merece un comentario especial, dada la comprensión que nos ofrecen de los diferentes aspectos de las falacias. Pasaremos a estas falacias en el siguiente capítulo. Dos falacias que merecen una atención especial como argumentos que carecen de bases son *elusión de la cuestión* y *envenenamiento del pozo*. Pasamos ahora a la primera de ellas como modelo de argumento con bases irrelevantes.

Capítulo 16

Falacias que resultan de bases irrelevantes

Además de los argumentos que fallan porque carecen de bases, hay un grupo más grande y pernicioso de argumentos que fallan no porque no ofrezcan bases para las aserciones que presentan sino porque presentan un tipo incorrecto de bases para establecer sus tesis. *Estas falacias ocurren cuando las pruebas que presentamos para nuestra tesis no son directamente pertinentes para esa tesis.* Es importante enfatizar que las pruebas pueden ser pertinentes para una tesis sin ser *directamente* pertinentes para ella. Por ejemplo, puede que sea o que no sea falaz argumentar que se debería prohibir trabajar a alguien en el gobierno sobre la base de que una vez fue comunista. Si la persona en cuestión está solicitando un puesto de cartero, no puede decirse que su pasado comunista sea directamente pertinente para su capacidad de repartir el correo. No obstante, puede ser una consideración muy importante para decidir si es apta para un trabajo en el Departamento de Estado. Todo depende de lo que esté en juego: la naturaleza de la tesis y las garantías que determinan lo que está y lo que no está justificado afirmar sobre el sujeto de la tesis. Esto quedará más claro a medida que examinemos algunos de los casos clásicos de intentos irrelevantes de fundamentar las tesis. La falacia de elusión de la cuestión es el caso más simple de irrelevancia, así que comenzaremos por ella.

Elusión de la cuestión

Eludimos la cuestión cuando intentamos fundamentar nuestras tesis con pruebas que no son directamente pertinentes para las cuestiones en disputa. Podemos hacer esto de varias formas. En algunos casos, incluimos datos de un tipo que es pura y simplemente incorrecto; en otros casos, los datos solo están ligeramente relacionados con nuestra aserción; y en otros casos podemos eludir la cuestión al soslayar una pregunta dirigida a nosotros. El carácter falaz de tales argumentos suele hacerse evidente cuando articulamos las garantías sobre las que han sido construidos.

La Imagen 16-1 presenta un argumento en el que la tesis se apoya en unas bases que son vagamente pertinentes y que son generalmente el tipo de consideraciones con las que la mayoría de los miembros de una comunidad estadounidense típica estaría de acuerdo. Sin embargo, el argumento es falaz porque las consideraciones presentadas como bases no nos permiten inferir una tesis tan específica como la que se hace.

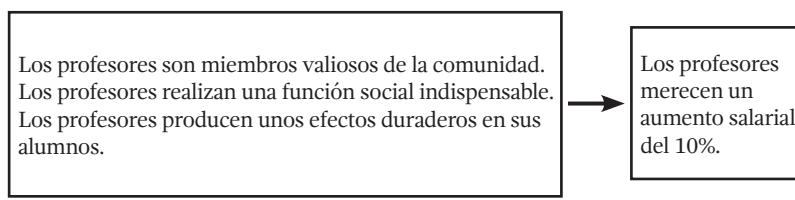


IMAGEN 16-1

Esto queda claro cuando detallamos la garantía a la que se apelaría implícitamente en tal argumento, como en la Imagen 16-2:

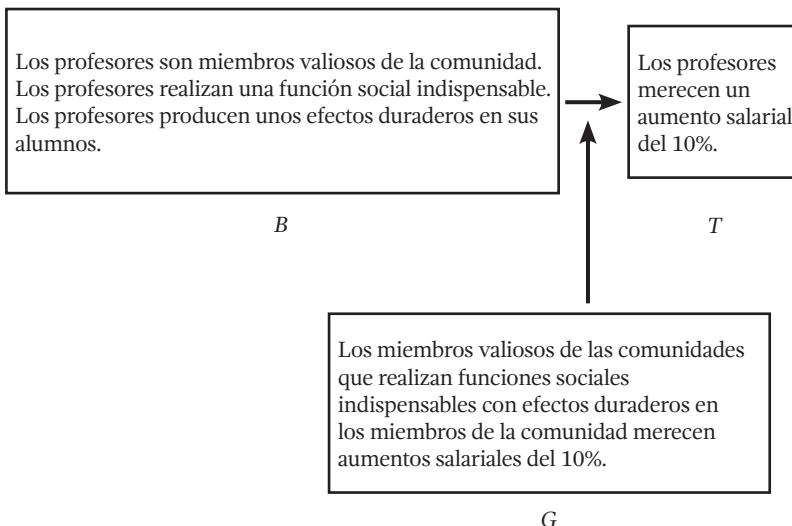


IMAGEN 16-2

No cabe duda de que este argumento tendría cierta fuerza en abstracto. Sin embargo, si pensamos que ocurre en una reunión —tal vez en una reunión municipal de Nueva Inglaterra sobre asuntos fiscales—, no será difícil ver que la garantía o regla en cuestión no es una en la que sea provechoso apoyarse. En asuntos fiscales tenemos una cantidad fija de dinero para los presupuestos. Consideraciones como las ofrecidas en nuestro argumento sin duda tienen *alguna* relación con la forma en que debemos asignar los recursos de la comunidad, pero no constituyen el tipo de información que nos permitirá determinar si los profesores merecen un aumento salarial *del 10 por cierto* el próximo año. Para determinar eso, tendríamos que saber cosas como la actual escala salarial de los profesores, cómo les ha ido en la lucha contra la inflación, sus salarios comparativos con respecto a otros distritos escolares y funcionarios comparables, así como las prioridades fiscales de la comunidad a corto y largo plazo. Todas estas consideraciones son más *directamente* pertinentes para la cuestión del aumento salarial de los profesores que las consideraciones que se presentan en el argumento de la Imagen 16-1.

Otra forma de eludir la cuestión se centra en nuestras respuestas a las preguntas. También podemos eludir la cuestión de manera falaz cuando intentamos soslayar una pregunta en lugar de contestarla. Los políticos usan esta táctica para evitar difundir sus verdaderas opiniones sobre proyectos de ley polémicos. Por ejemplo, puede que se pregunte a un congresista qué tiene intención de votar sobre un proyecto de ley que aumentaría los beneficios de quienes reciben prestaciones sociales. Puede que responda diciendo que considera a la tercera edad como un sector muy importante de la comunidad, que ha luchado enérgicamente por ellos en el pasado y que deploра el maltrato de los ancianos. Por muy nobles y grandilocuentes que sean estos sentimientos, ninguno de ellos responde de hecho la pregunta planteada. Puede que al final estas consideraciones tengan cierta pertinencia para contestar la pregunta planteada —puede que, por ejemplo, contengan pistas significativas de la opinión del congresista sobre el proyecto de ley—, pero tal como han sido enunciadas no son *directamente* pertinentes para la pregunta. Si el congresista limita su respuesta deliberadamente a enunciados generales de este tipo para ocultar el hecho de que tiene intención de votar en contra del proyecto de ley, sin duda está eludiendo la cuestión de manera falaz.

Hay dos tipos de maniobras de distracción que merecen ser mencionadas en esta discusión. Se trata de la *pista falsa* (*red herring*) y el *hombre de paja*.

Introducir una *pista falsa* en un argumento consiste en desviar la discusión al sacar un tema cuya relación con la cuestión principal en disputa es solo tangencial. Por ejemplo, en un argumento sobre la compatibilidad del socialismo y la democracia como conceptos abstractos (una discusión filosófica en teoría política), alguien podría mencionar las purgas de Stalin como pruebas de que el socialismo es esencialmente antidiemocrático. Sin duda esta consideración guarda relación con cualquier discusión sobre la compatibilidad del socialismo y la democracia en términos concretos, pero no está claro en qué medida puede iluminar las cuestiones abstractas que implica el examen del asunto al centrarse en un episodio del desarrollo del socialismo en un país (no más de lo que la guerra de Vietnam ilustra sobre el concepto de democracia).

El *argumento del hombre de paja* es otra maniobra de distracción en la que alguien termina defendiendo o atacando una postura que

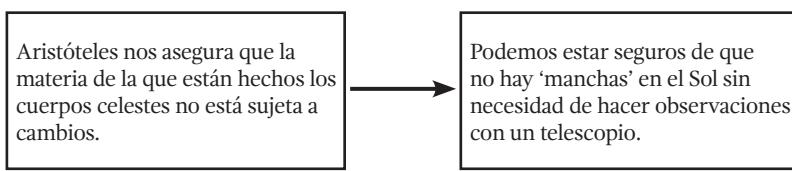
en realidad nadie sostiene. Típicamente, los argumentos del hombre de paja simplifican las cuestiones en exceso, aunque también es posible presentar un argumento del hombre de paja que complique una cuestión en exceso. Introducir un hombre de paja es similar a introducir una pista falsa en la discusión en el sentido de que tiene una función de distracción en el argumento; sin embargo, la manera en que tiene lugar la distracción nos permite distinguir entre los dos. Una pista falsa desvía toda la discusión por un camino diferente. El hombre de paja, en cambio, representa un intento de refutar la postura del otro reformulándola de tal forma que pueda ser rechazada fácilmente. El problema es que habitualmente un hombre de paja implica una reformulación distorsionada o simplificada en exceso, de modo que la refutación que se consigue tan fácilmente no se dirige hacia cuestiones reales. Por ejemplo, imagine que estamos argumentando en contra de alguien que cree que el aborto libre debe ser legal. Durante esa discusión presentamos el enunciado de que el asesinato es y debe ser ilegal. Con este enunciado pretendemos mostrar que en realidad nuestro oponente está de acuerdo con nosotros. Establecer que el asesinado debe ser un crimen no es decir nada sobre el aborto hasta que se haya establecido que el aborto es asesinato (una postura considerablemente más difícil de demostrar). Mostrar que el asesinato es un crimen no es totalmente irrelevante para la tesis de que el aborto debe ser perseguido como asesinato, pero de ningún modo establece el carácter moral y jurídico del aborto. Argumentar que lo hace supone argumentar en contra de una postura que ninguno de los participantes sostiene. En consecuencia, eludimos la cuestión al levantar una figura de paja que puede tumbarse fácilmente (de ahí el nombre).

Por supuesto, no todas las elusiones de la cuestión son necesariamente falaces. Por ejemplo, los interlocutores no siempre tienen derecho a obtener la información que solicitan. Los estudiantes no tienen derecho a preguntar a sus profesores qué preguntas aparecerán en sus exámenes. Asimismo, la seguridad nacional exige que el ejército clasifique cierta información (lo que no significa que deba ser totalmente imposible de conseguir para cualquiera excepto el ejército). Estas situaciones son significativamente diferentes de nuestro ejemplo anterior del político que es interrogado por sus electores, ya que el congresista tiene el deber de representarlos en

el congreso. Aquí, como ocurre en los demás casos, la cuestión de si el procedimiento argumentativo es falaz o no puede depender de la situación en la que se emplee.

Apelación a la autoridad

La autoridad es uno de los temas conocidos y tradicionales en torno a los cuales pueden construirse argumentos sólidos. Tales *apelaciones a la autoridad* se vuelven falaces en el momento en que la autoridad se invoca como la última palabra sobre cierto tema. Se toma la opinión de esa autoridad como el cierre de la discusión del asunto en cuestión. No se consideran más pruebas; la opinión de la autoridad ha zanjado el asunto de una vez por todas.



B

T

IMAGEN 16-3

El caso clásico en el que la autoridad fue supuestamente invocada para contrarrestar otras pruebas más directamente pertinentes fue el de los científicos aristotélicos que se negaron a mirar por el telescopio de Galileo. Se negaron porque estaban convencidos de que la opinión de Aristóteles no podía ser incorrecta, de modo que ninguna observación podía ir en contra de lo que Aristóteles había enseñado —como afirmaba Galileo—. El argumento era más o menos como se expone en la Imagen 16-3. Ese argumento alega que el testimonio de Aristóteles es adecuado para hacer la tesis de que no hay “manchas” en el Sol. La irrelevancia de estas bases puede establecerse cuando detallamos la garantía de la que dependen, como hacemos en la Imagen 16-4.

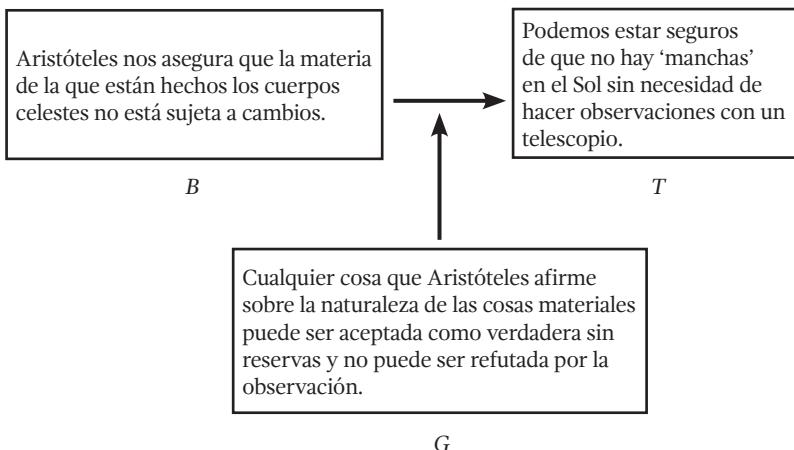


IMAGEN 16-4

La fiabilidad de la garantía solo podría establecerse si pudiéramos presentar, como respaldo, pruebas de que las opiniones de Aristóteles sobre cuestiones científicas eran infalibles.

En este ejemplo, la falacia surge porque las supuestas bases (i.e., las opiniones de Aristóteles sobre la naturaleza de la materia) simplemente son *irrelevantes* para la cuestión (i.e., exactamente qué puede o no observarse en el Sol). Los datos que se usan para apoyar la tesis inicial simplemente no guardan relación con la cuestión que tiene que decidirse.

Algunas otras apelaciones falaces a la autoridad se encuentran más cerca de nuestra experiencia cotidiana. Piense en las promociones que hacen las estrellas de cine, los atletas y otras celebridades en los anuncios de varios productos. Los publicistas son muy conscientes de que la fama, por sí misma, conlleva un aura de autoridad, y hacen uso de esta mística de los famosos para vender medias o silenciadores de automóvil, whisky o cuchillas de afeitar. Aquí, de nuevo, la falacia reside en el hecho de que la mera promoción —que puede que ni siquiera represente la verdadera opinión personal de la celebridad sobre el producto en cuestión— es simplemente *irrelevante* para la cuestión de la calidad de las medias o de las cuchillas de afeitar.

Otra variedad falaz de la apelación a la autoridad consiste en sacar a la autoridad de su campo. Así, alguien podría intentar argumentar en defensa del sionismo señalando que Albert Einstein era sionista. Este argumento se apoya en la garantía implícita de que las posturas de Einstein en asuntos políticos pueden tomarse en serio simplemente porque era un reconocido experto en física —una garantía que debe examinarse críticamente—. Podría preguntarse si un eminente científico tiene más autoridad en asuntos políticos de la que tiene un jugador de béisbol en la cuestión de la calidad de silenciadores de automóvil. (Nuestra respuesta final puede ser “Sí”; pero en cualquier caso debe plantearse la pregunta.)

Esto, por supuesto, no implica sugerir que *todas* las referencias a una autoridad sean irrelevantes para la justificación de las tesis y la resolución de debates. Por el contrario, la creciente especialización de todo nuestro conocimiento obliga a la gente común a buscar las opiniones de especialistas que tienen un conocimiento experto en campos concretos para obtener la información que necesitan en la resolución de disputas. Así que la opinión de, por ejemplo, Einstein sobre una cuestión de física puede perfectamente ser definitiva. Solo cuando el carácter autoritativo de su opinión se generaliza de manera injustificada —cuando se asume que su pericia en física se contagia a todas sus opiniones— tiene lugar la *falacia*.

De la misma forma, las apelaciones a autoridades solo se vuelven falaces cuando la opinión experta se invoca en un argumento precisamente para reprimir la investigación en lugar de iluminar la cuestión. Incluso en los casos en que una apelación a la autoridad sea pertinente, debemos estar dispuestos a justificar nuestra elección particular de expertos. (¿Por qué elegir a Albert Einstein en lugar de Niels Bohr?) Esto implicará hacer explícito quién es exactamente la autoridad escogida y cuál es realmente su posición en el campo correspondiente.

El argumento contra la persona

El argumento contra la persona es la falacia de rechazar las tesis que presenta una persona simplemente sobre la base de hechos denigrantes (reales o supuestos) sobre la persona que hace la tesis. Tal procedimiento da por supuesto que la sustancia o el contenido de una tesis está conectado esencialmente con el carácter o la situación

de quien propone la tesis. Las formas más flagrantes de esta falacia se reducen a nada más que insultos, y es un hecho desafortunado que todos nosotros seamos propensos a tomar en serio tales tácticas cuando nos encontramos, en una discusión, en el lado opuesto del proponente en cuestión.

Suponga, por ejemplo, que el punto en cuestión es la defensa de los derechos humanos en la Unión Soviética por parte de la administración Carter. Algunas personas cuestionarán esta política sobre la base de que sus defensores en la administración eran estúpidos o hipócritas. Sin embargo, incluso aunque ese fuese claramente el caso, ¿realmente eso desacreditaría la política misma? Evidentemente, argumentar contra la persona de este modo puede ser un poderoso método para distraer la atención de —y así eludir— un asunto espinoso.

No obstante, hay variedades más sutiles del mismo método. Otra forma de argumentar contra la persona en lugar de contra su tesis, por ejemplo, es la que atribuye “*culpabilidad por asociación*”. Aquí se intenta refutar una tesis asociando al proponente con un grupo desacreditado de personas; si el proponente es un rojo, por ejemplo, entonces no se puede confiar en que diga la verdad. La tesis de Smith de que el desempleo es un problema más grave que la inflación, por ejemplo, puede ser cuestionada sobre la base de que Smith es comunista. La presunta garantía es que las opiniones de los comunistas sobre tales asuntos son *siempre* sesgadas. Además, se presume que esta generalización es *obviamente* verdadera. Aquí es donde empiezan las dificultades. Simplemente porque alguien sea comunista —o, para el caso, judío, o exconvicto, o campesino, o intelectual, o liberal, o mujer—, eso *por sí mismo* no implica que lo que diga la persona sobre una cuestión sea falso, injustificado o profundamente sesgado. Incluso las personas más descarriadas hacen ocasionalmente tesis verdaderas —¡aunque solo sea por accidente!—.

Un tercer tipo de argumento contra la persona asume que todos los miembros de un grupo son intercambiables, de modo que no hay una diferencia significativa entre individuos en el grupo. Es más, se asume que, por la misma naturaleza del grupo, cualquiera que pertenezca a él no puede —ni con toda la buena voluntad del mundo— tratar cierta cuestión de manera objetiva.

Así, se puede argumentar que la interpretación que hace cierto historiador de Lutero es incorrecta por el mero hecho de que resulta

que el historiador es católico. El argumento asume que los católicos son incapaces de ver la Reforma Protestante (más específicamente, a Lutero) sin sesgos. Se dice de la persona cuyas opiniones se critican que “tiene un punto ciego”: hay algo en su contexto social o económico, o étnico o religioso, que la incapacita para ver de manera objetiva determinado tema.

Puede que de hecho a veces ese sea el caso, pero debemos ser conscientes de que no tiene por qué serlo. Que algún individuo sea o no capaz de ver algún tema de manera desinteresada es una cuestión abierta. Hasta que sean respaldadas por pruebas pertinentes sobre el individuo en cuestión, tales acusaciones de sesgos no son más que acusaciones de culpabilidad por asociación.

El argumento desde la ignorancia

El argumento desde la ignorancia es una falacia que tendemos a cometer cuando razonamos erróneamente a partir de opuestos —o, para ser más precisos, cuando argumentamos erróneamente que una tesis está justificada simplemente porque no puede demostrarse su opuesta—.

El ejemplo clásico de tales apelaciones a la ignorancia es el de un ateo que afirma que Dios no existe simplemente sobre la base de que nadie ha demostrado nunca fuera de toda duda que exista. Es cierto que el hecho de que nadie haya demostrado la existencia de Dios fuera de toda duda puede parecer que reduce la probabilidad de que Dios exista. Pero esa no es una base suficiente para afirmar que la cuestión se ha resuelto en contra de la existencia de Dios de una vez por todas. Dicho de forma simple, *solo sobre la base de lo que no se ha demostrado sobre algo no podemos inferir con certeza absolutamente nada*.

Una apelación similar a la ignorancia subyace a la credulidad de mucha gente hacia la astrología:

- T: Las estrellas parecen contener la clave de nuestro destino.
- B: Nadie ha demostrado nunca de manera concluyente que las estrellas no contengan la clave de nuestro destino.
- G: Cuando una hipótesis no ha sido refutada de manera concluyente, esa misma ausencia de refutación puede tomarse como una prueba de la hipótesis.

Para proporcionar un respaldo para esa garantía, tendríamos que argumentar que la *ausencia de refutación* es en sí misma un tipo de prueba, y eso trivializaría el concepto de prueba hasta dejarlo irreconocible. Si eso fuera cierto, ya no tendríamos que establecer ninguna conexión sustantiva entre las bases y las tesis —que sigue siendo la cuestión principal en cualquier área de pensamiento e investigación racionales—.

(Fíjese en que esta afirmación *no* entra en contradicción con lo que dijimos en el Capítulo 11 sobre las presunciones vigentes, como por ejemplo la presunción de inocencia en un proceso penal bajo la jurisprudencia angloestadounidense. Ahí la presunción vigente está justificada por consideraciones *funcionales* específicas. No es simplemente una autorización general para pensar como queramos en ausencia de pruebas *en contra*.)

La apelación a la opinión popular

La apelación a la opinión popular se refiere a los intentos falaces de justificar una tesis sobre la base de su supuesta popularidad. El hecho de que muchos miembros de cierto grupo tengan alguna creencia se ofrece como prueba de que esa creencia es verdadera. Se sustituyen las pruebas que serían genuinamente pertinentes para la verdad de la tesis por la identidad nacional o de clase, religiosa o profesional.

Los propagandistas políticos cometan tales falacias, por ejemplo, cuando intentan ganar apoyo para una política de altos impuestos recordándonos que los auténticos estadounidenses siempre han tenido suficiente espíritu emprendedor para poder apretarse el cinturón. (Piense en los sacrificios que hicieron los héroes de la Revolución para liberar al país de la tiranía británica, y similares.) La máquina de propaganda de Hitler hacía uso continuamente de tales argumentos, desarmando a la oposición al pedir a los “verdaderos alemanes” que se unieran a sus esfuerzos para redimir a la madre patria de su deshonra en las innobles manos del judaísmo internacional, etc.

En las sociedades democráticas, la falacia de la apelación a la opinión popular puede tomar la forma de una confusión entre las opiniones populares y las libertades garantizadas constitucionalmente. Lo que hace que la voluntad de la gente sea vinculante no es la mera popularidad sino las elecciones de la gente expresadas en forma

de votos. Incluso entonces, John Stuart Mill, uno de los principales defensores de la democracia, advirtió de la posibilidad de que los sentimientos de la mayoría crearan una “tiranía de la mayoría” que acabase con los derechos de una minoría. La protección de ciertos derechos básicos, tales como los que otorgan las primeras diez enmiendas de la Constitución de EEUU a todas las personas, incluyendo a las minorías inconformistas, forma parte de la esencia misma de la democracia. Solo los falsos demócratas convierten el sentimiento popular predominante en el tribunal último de apelación. No hace falta que nos parezca bien la homosexualidad para defender los derechos constitucionales de los homosexuales. El rechazo popular de la homosexualidad nunca puede justificar la abrogación de los derechos constitucionales de esta o cualquier otra minoría. Argumentar eso sería cometer la falacia de la apelación a la opinión popular. De la misma forma, solo los falsos conservadores fundamentan su razonamiento simplemente en una aceptación acrítica del *statu quo*. Esto es así porque el *statu quo* no tiene por qué representar la sabiduría tradicional. De hecho, es posible que el *statu quo* sea el resultado de ignorar la tradición. Por desgracia esto puede volverse confuso porque es posible ignorar la tradición en nombre de la tradición. Hacer esto es cometer la falacia de la apelación a la autoridad. Pero estas no son las únicas apelaciones a los sentimientos populares. Por tanto, las apelaciones a la tradición, como las apelaciones a la autoridad, pueden ser tanto racionales como irracionales. La autoridad de las tradiciones genuinas puede ser de hecho una fuente legítima de bases para justificar tesis. No obstante, también es posible apelar a la tradición de tal modo que impida la discusión racional de un tema. Son estas últimas apelaciones indiscutibles a la tradición las que son falaces.

Los publicistas usan una táctica similar cuando apelan a los consumidores para que compren productos asociándolos con una imagen del “estadounidense ideal”. Los anuncios televisivos de cereales para el desayuno presentan una escena familiar idílica y lo que implican es que su familia será como esa —feliz, brillante, respetada, admirada— cuando cambie a su marca de cereales. Otros juegan con nuestra conformidad o con nuestro esnobismo en lugar de proporcionarnos información real sobre la calidad del producto. La garantía implícita

nos anima a confiar en el producto (o la creencia) en cuestión, no por algún mérito demostrado sino simplemente porque otras personas supuestamente lo hacen.

La apelación a la compasión

La apelación a la compasión es el nombre tradicional para una “dramatización” falaz. Las dramatizaciones no son necesariamente falaces. Solo lo son cuando se usan para oscurecer una cuestión.

La apelación a la compasión es un argumento que juega con nuestro sentimiento de empatía humana en situaciones en las que se nos exige tomar decisiones racionales. Los abogados defensores en casos penales a menudo recurren a esta táctica, si no para convencer al jurado de que sus clientes son inocentes, al menos para reducir sus condenas. Así, al defender a un joven ladrón de coches, una abogada puede destacar los hechos de que su cliente proviene de una casa en la que se sentía inseguro y continuamente solo; que sus padres abusaron de él y huyó de casa para evitarlo; que fue víctima de la influencia de delincuentes habituales, quienes fueron las primeras personas en tratarlo con alguna apariencia de amabilidad; y entonces pedir al tribunal que tome en consideración todos los hechos antes de dictar una condena demasiado dura.

Este argumento puede esquematizarse de la siguiente forma:

T: Este joven no debe ser condenado aplicando toda la severidad de la ley.

B: Tuvo una infancia miserable.

Hay una garantía implícita en este argumento:

G: Cuando nos commueven profundamente los sufrimientos por los que un joven ladrón de coches pasó a una temprana edad, debemos dejar que esas emociones nos guíen al determinar el castigo apropiado.

Formulada como una regla general, esta garantía parece algo ridícula. Ciertamente, sería difícil proporcionar un respaldo adecuado para tal garantía que tuviera algo que ver con los hechos del caso, es decir, cuántos coches fueron robados, en qué circunstancias, etc.

¿Puede una persona sensata caer en tales tácticas? Según algunos relatos, consideraciones como esas llevaron al presidente Ford a conceder su polémico indulto a Richard Nixon. Según cuenta la historia, se le dijo a Ford que Nixon se encontraba en un estado físico y psicológico tan malo que podría suicidarse durante los meses posteriores a su dimisión como presidente. Sin embargo, ¿tenían esas consideraciones algo que ver con la culpabilidad o la inocencia de Nixon en el caso Watergate o con el encubrimiento posterior? ¿O sería correcto concluir que la apelación a la compasión distrajo la atención del presidente Ford, cuando indultó a su predecesor, de lo que estaba realmente en cuestión?

La apelación a la fuerza

Tradicionalmente, la apelación a la fuerza se incluye entre las falacias de asunciones injustificadas. No obstante, estrictamente hablando, tal argumento difícilmente puede ser una *falacia* en absoluto. Lleva al oyente al consentimiento más que a la convicción, y el hablante que recurre a tales argumentos rara vez se engaña a sí mismo.

Las apelaciones a la fuerza son simplemente amenazas, que implican que el individuo sufrirá un daño de algún tipo a menos que haga o diga (o se abstenga de hacer o decir) lo que exige el proponente como asentimiento a su tesis. El principio —o garantía— que hace valer tal argumento es la noción de que “el más fuerte tiene razón”, es decir, que quienes tienen fuerza no solo pueden hacer e imponer tesis sino también justificarlas.

Por supuesto, las amenazas no tienen que ser físicas; pueden ser morales o psicológicas. El predicador que nos asegura la condenación si no dejamos de pecar nos amenaza tan claramente como el criminal que nos asegura que nuestra familia sufrirá daños si testificamos sobre sus fechorías ante un tribunal. No cabe duda de que tales “argumentos” son persuasivos, pero solo nos persuaden de actuar o hablar como se nos exige *en contra de nuestra voluntad y de nuestras convicciones personales*. Tales amenazas no nos dejan convencidos de que, solo porque cumplamos con esas exigencias, están *justificadas*. Nos dejan intimidados más que engañados.

Al mismo tiempo, existen ciertos “argumentos de conveniencia” perfectamente sólidos que la gente usa cuando recurre a amenazas.

Fíjese en el argumento de la Imagen 16-5. La garantía implícita se muestra en la Imagen 16-6. Para esta garantía, hay mucho respaldo disponible en forma de conocimiento sobre los sufrimientos de quienes son ancianos y están enfermos, son pobres y viven de la caridad.

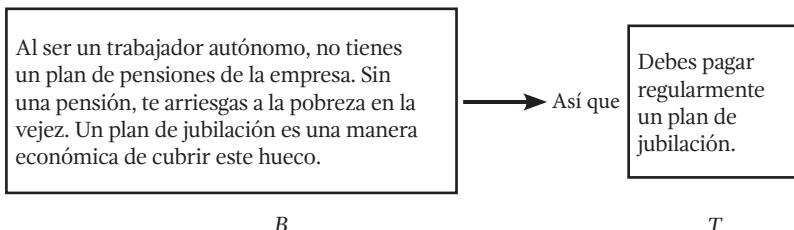


IMAGEN 16-5

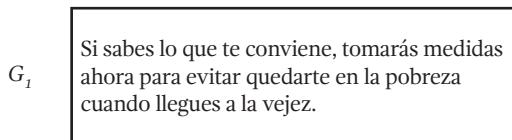


IMAGEN 16-6

Como sabe cualquier guionista, quienes amenazan con la fuerza a menudo presentan de hecho garantías de pega que suenan exactamente como la de la Imagen 16-7 para añadir un poder de “persuasión” con el fin de hacer valer sus amenazas. Pero, en este caso, se introduce un nuevo tipo de circularidad en el argumento, ya que el único respaldo disponible en el caso de una apelación a la fuerza es la amenaza misma con la que comenzamos. Lo único que se presenta para “justificar” la aceptación de la tesis original del proponente es una amenaza de segundo orden, es decir, que si uno no está de acuerdo se llevará a cabo la amenaza original.

G_2

Si sabes lo que te conviene, harás lo que te digo.

IMAGEN 16-7

En este respecto, sin duda, un sermón sobre el fuego del infierno difiere de una simple agresión criminal; cuando tanto el predicador como sus feligreses son creyentes convencidos en el infierno y la condenación, la expectativa de un castigo eterno después de la muerte puede proporcionar una “razón” tan poderosa para la virtud en esta vida como la que puede proporcionar la expectativa de la pobreza en la vejez para ahorrar regularmente durante los años de trabajo. La pregunta que queda en este caso tiene que ver con la solidez del respaldo para la “garantía” correspondiente (vea la Imagen 16-8).

 G_3

Si sabes lo que te conviene, tomarás medidas ahora para evitar el castigo eterno en el fuego del infierno.

IMAGEN 16-8

La lista de falacias de pertinencia que hemos presentado hasta aquí no pretende ser exhaustiva. Estos son los tipos de argumentos que tradicionalmente han sido reconocidos como aquellos que presentan una fundamentación irrelevante. El estudiante cuidadoso sin duda descubrirá muchos más.

Capítulo 17

Falacias que resultan de bases deficientes

Es posible que las bases que se ofrecen en apoyo de determinada tesis sean del tipo correcto pero no obstante sean inadecuadas para establecer la tesis específica en cuestión. Estas falacias se llaman *falacias de bases deficientes*. En este capítulo consideraremos tres tipos de argumentos en los que las razones que se ofrecen para aceptar una aserción son del tipo pertinente pero siguen sin ser del todo adecuadas para establecer dicha aserción.

Generalización apresurada

El nombre que los estudiosos del razonamiento dan al fenómeno cotidiano de “saltar a conclusiones” es *falacias de generalización apresurada*. Cometemos *falacias de generalización apresurada* cuando:

1. *Extraemos una conclusión general a partir de muy pocos casos específicos*, por ejemplo, al basar el enunciado general “Todos los Audi son cacharros” en unos pocos testimonios de amigos que han tenido problemas con su Audi.
O, por otro lado, cuando:
 2. *Extraemos una conclusión general a partir de ejemplos atípicos*, por ejemplo, al concluir que no nos gustan las películas de Woody Allen (que normalmente son comedias) sobre la base de nuestra

reacción a *La tapadera* (una de las raras películas serias en las que actuó Allen).

Así que saltamos a conclusiones cuando *o bien* no tenemos en cuenta una muestra suficientemente grande de casos *o bien* seleccionamos como base algún caso individual que es atípico para la clase en cuestión.

Muestras inadecuadas. A veces nos encontramos con este tipo de generalización apresurada en argumentos sobre estereotipos raciales o nacionales. Alguien puede argumentar, por ejemplo, que los polacos son poco inteligentes sobre la base de que los treinta y tantos polacos con los que ha trabajado a lo largo de los años le han parecido más bien tontos. Si pedimos a esa persona que especifique la garantía (*G*) que está empleando y que después proporcione un respaldo (*R*) apropiado para ella, la irracionalidad de su postura se hace evidente rápidamente. Su argumento será parecido al de la Imagen 17-1:

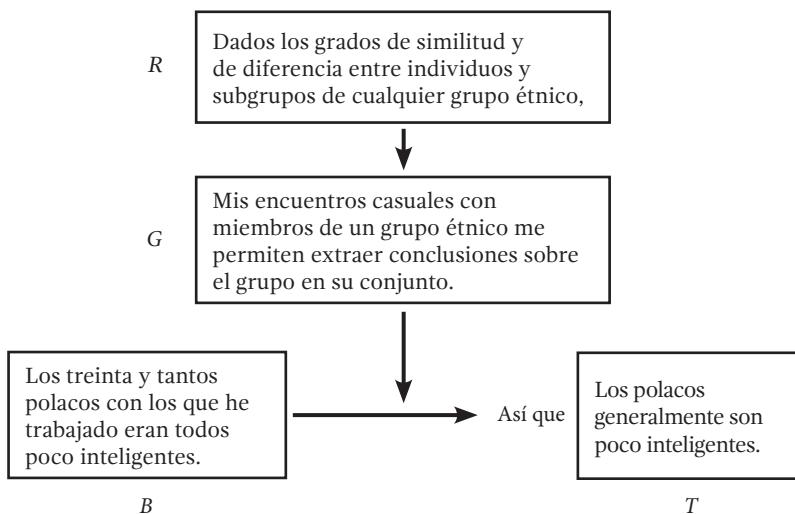


IMAGEN 17-1

Cuando intentamos sustentar la garantía a la que se apela implícitamente en tal argumento, las dificultades que implican tales generalizaciones son evidentes. La garantía en la que se apoya nuestro hipotético individuo prejuicioso —“Mis treinta encuentros casuales con miembros de este grupo étnico me permiten formarme un juicio sobre el grupo en su conjunto”— está abierta a una salvedad devastadora, pues tanto el número total de estadounidenses de origen polaco en la población de EEUU como la variedad de individuos y de subgrupos entre ellos establece claramente la insuficiencia de la muestra original de treinta. Aunque la pertinencia de los datos para la tesis esté fuera de duda, simplemente no hay suficientes datos disponibles para hacer la radical tesis que se alega que se sigue de los datos.

Ejemplos atípicos. El otro tipo de falacia de generalización apresurada ocurre cuando tomamos como pruebas unos ejemplos que no son representativos del fenómeno dado y fundamentamos una conclusión general en esas pruebas atípicas.

Así, no podemos extraer ninguna conclusión general acerca de las películas de Woody Allen sobre la base de *La tapadera*, de la misma forma que quizás podríamos hacerlo sobre la base de *Todo lo que siempre quiso saber sobre el sexo* o *Annie Hall*. (Las últimas dos películas son más “típicas” que la primera.) Alguien que solo haya visto *La tapadera* podría argumentar, por ejemplo:

T: La gente da demasiada importancia a las actuaciones de Woody Allen.

Y podría apoyar esta tesis diciendo:

B: En *La tapadera*, Woody Allen representó un papel que no podría clasificarse claramente como serio ni cómico. El resultado fue meramente confuso y no daba ningún indicio de la competencia de Allen como actor.

En este caso, el paso de B a A evidentemente se apoya en una garantía asumida (vea la Imagen 17-2).

G: *La tapadera* puede considerarse un caso típico de las películas en las que Woody Allen ha actuado.

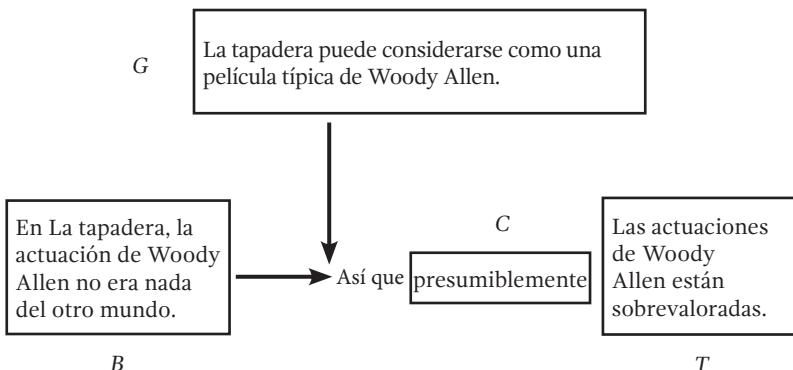


IMAGEN 17-2

Por supuesto, la presunta conclusión de este argumento es inmediatamente susceptible a la objeción:

S: *La tapadera* no fue dirigida por Allen y tampoco era una comedia como la mayoría de sus películas, ni tampoco fue especialmente bien dirigida. En resumen, su actuación en *La tapadera* no es de ningún modo típica de sus actuaciones en cine.

Esta salvedad (S) introduce pruebas que invalidan claramente las apelaciones a *La tapadera* por ser irrelevantes para una discusión sobre los méritos *generales* de Woody Allen como actor de cine.

Si juntamos estos dos tipos de generalizaciones apresuradas, podemos empezar a ver qué es lo que hace falaces a las falacias. Se trata de que lo más perniciosamente engañoso de los argumentos incorrectos proviene de su *abreviación*, es decir, de la omisión de elementos indispensables. Si nos vemos obligados a detallar las garantías en las que se apoyan nuestros argumentos y el respaldo del que dependen esas garantías, normalmente quedará claro enseguida cuándo nuestras bases se apoyan en una muestra demasiado pequeña de casos o en ejemplos que son *atípicos*.

Accidente

La falacia de accidente ocurre cuando alguien basa un argumento en una regla que es válida en general pero no tiene en cuenta que el caso en cuestión puede constituir una de las excepciones de esa regla. La persona que comete la falacia de accidente no reconoce que algún aspecto particular de la actual situación hace que la regla general sea inaplicable. Por ejemplo, un estudiante que trabaja en la biblioteca de una universidad puede querer cobrar una tasa a un profesor de otra universidad por el uso de las instalaciones de la biblioteca sobre la base de que el profesor no es un miembro de la comunidad universitaria. De este modo, el estudiante apela a la regla general de que quien no sea un miembro de la comunidad universitaria debe pagar una tasa. Sin embargo, al hablar con el jefe de la biblioteca podría enterarse de que la regla normal que cubre tales situaciones no se aplica a los casos de académicos que visitan la zona con el propósito específico de utilizar los bienes de la biblioteca durante un breve periodo, siempre que la residencia del académico se encuentre a más de 150 km de la biblioteca. Dadas esas circunstancias excepcionales, no se aplica el procedimiento normal. La regla general admite excepciones. Al no ser consciente de esto, el estudiante que negó al profesor visitante acceso a las instalaciones de la biblioteca cometió la falacia de accidente.

La de accidente, por tanto, es la falacia opuesta a la generalización apresurada. En la falacia de generalización apresurada, nuestras bases son deficientes porque son cuantitativamente insuficientes o demasiado atípicas para justificar que se infiera de ellas la supuesta tesis. En las falacias de accidente, nuestras bases son deficientes porque no tienen en cuenta alguna circunstancia específica del caso concreto que hace que la regla general sea inaplicable.

Un ejemplo frecuente de esta falacia se encuentra en la forma en que algunas personas argumentan sobre su derecho a sus propiedades, como si los derechos de propiedad fueran absolutos y nunca pudieran ser suspendidos bajo ninguna circunstancia (vea la Imagen 17-3).

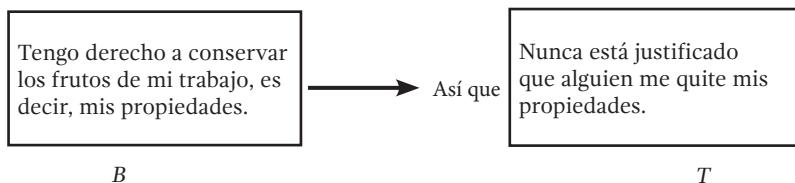


IMAGEN 17-3

La importantísima garantía que sirve aquí de apoyo puede verse en la Imagen 17-4.

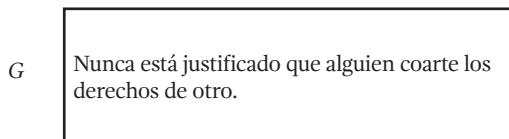


IMAGEN 17-4

Y esta, a su vez, requiere como respaldo el enunciado de la Imagen 17-5, que es claramente falso.

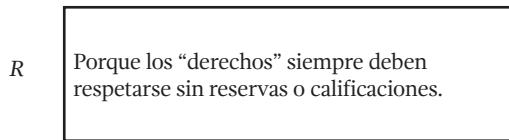


IMAGEN 17-5

Aquí deben señalarse dos cosas:

1. La garantía implícita, *G*, involucra los *derechos* morales y jurídicos específicos, y los utiliza de una forma que va en contra del uso y la experiencia común.

2. La desviación del uso común solo podría defenderse con la elaboración de una “teoría de los derechos” absolutista y completa.

La dificultad que surge en este caso proviene de la negativa del argumentador a reconocer que puede haber reglas que no sean universales —de la asunción de que, cuando hay *reglas*, no puede hacer *excepciones*—.

Imagine a alguien que argumentara que los coches de bomberos y los cortejos fúnebres no deben pasar por las señales de stop sin parar, porque hay una regla que dice que todos los vehículos deben detenerse en tales intersecciones.

Estos argumentos ilustran lo rápido y fácilmente que podemos pasar, durante la argumentación, *de lo familiar y concreto a lo abstracto y general*.

Además, la falacia de accidente, como la falacia de generalización apresurada, ilustra lo fácilmente que puede detectarse el carácter falaz del mal razonamiento cuando desarrollamos el hábito de preguntar por la regla o garantía en que se apoya el argumento y de buscar la justificación o respaldo que apoya esa garantía.

Capítulo 18

Falacias de asunciones injustificadas

Las falacias de asunciones injustificadas ocurren cuando existe la presunción de que es posible dar el paso de las bases a la conclusión sobre la base de una garantía supuestamente compartida por la mayoría o por todos los miembros de la comunidad cuando de hecho la garantía en cuestión no es comúnmente aceptada. El carácter falaz de tal paso a menudo deriva del hecho de que la garantía sobre la que se asume un consenso no se hace explícita en el argumento. Cuando la garantía es hecha explícita, habitualmente queda claro que el principio en el que se apoya el argumento es dudoso aunque inicialmente pareciera no serlo.

Pregunta compleja

Las falacias de pregunta compleja ocurren cuando se nos pide que respondamos a lo que en realidad son dos preguntas como si fueran una sola. Por ejemplo, alguien podría preguntar: “¿Has dejado de tomar drogas?” Como todas las preguntas complejas, esta pregunta está “cargada” porque es imposible contestarla sin comprometerse con algo que nos incrimina. En este caso, tanto si uno responde *sí* como si responde *no*, termina admitiendo que toma drogas. Así que la persona que hace tal pregunta está poniendo palabras en nuestra

boca. El ejemplo clásico de esta falacia es la vieja broma: “¿Has dejado de pegar a tu mujer?” Sin embargo, la falacia de pregunta compleja puede tomar otras formas. Uno de los problemas más discutidos de la filosofía anglosajona del siglo veinte surgió en torno a la pregunta compleja: “¿Es calvo el actual rey de Francia?” Dado que no había un rey de Francia en el momento en que se planteó la pregunta, una respuesta de *sí* o *no* era inaceptable porque comprometía a quien respondiera con la existencia, real o imaginaria, de tal monarca. El primer paso para resolver el problema es reconocer que de hecho no hay una sino dos preguntas separadas para las que es inapropiada una única respuesta. Los políticos a menudo plantean preguntas complejas a sus electores con el fin de sugerir por adelantado las respuestas a las preguntas que les plantean. Por ejemplo, un candidato podría preguntar si apoyamos la Enmienda de Igualdad de Derechos y nos comprometemos con un mayor deterioro de la familia estadounidense. Esta pregunta sugiere falazmente que es imposible estar a favor de la igualdad de derechos para las mujeres sin estar al mismo tiempo a favor de una transformación radical de la vida familiar que amenazaría los valores tradicionales. Aquí tenemos hasta tres cuestiones distintas que se sugieren bajo una única pregunta.

Una cosa es si estoy o no a favor de la igualdad de derechos, otra es si estoy o no a favor de una transformación radical de la familia y una tercera es si tal transformación radical es necesariamente algo malo.

Así que hay varias formas de responder esta pregunta. Es posible estar a favor de la igualdad de derechos y de la familia, pero es igualmente posible estar a favor de la igualdad de derechos y oponerse a los valores incorporados en la estructura familiar tradicional. Además, es posible defender un cambio radical en la estructura familiar sin asumir que los males que encarna son resultado de una conspiración para mantener a las mujeres oprimidas. De la misma forma, es posible creer que hay males en la estructura familiar sin comprometerse con la igualdad de derechos como la solución para nuestros problemas con la vida familiar.

La falacia de pregunta compleja tiende a reflejar un enfoque simplista de problemas complejos. Debido al deseo de llegar al núcleo del asunto, por ejemplo, alguien puede descartar abruptamente toda consideración útil y asegurar que se trata de una cuestión de amigos o

enemigos, culpabilidad o inocencia, bien o mal. Este comportamiento también está asociado frecuentemente con el dogmatismo: no puede haber un punto medio; no puede haber circunstancias atenuantes. Puede que a veces la naturaleza de la decisión realmente exija una consideración tan simplista: cuando uno tiene un tornado casi encima, no hay margen para la discusión de alternativas sutiles. No obstante, en pocas de las preguntas a las que nos enfrentamos es beneficioso un enfoque tan dogmático que haga asunciones injustificadas y no permita el examen de leves matices de diferencia. La mayoría de los razonamientos mejoran cuando las preguntas se dividen en consideraciones de cuestiones únicas y cuando las asunciones amplias se someten a escrutinio crítico.

Falsa causa

La falacia de la falsa causa ocurre:

1. *Cuando confundimos la sucesión temporal con la secuencia causal*, es decir, cuando tomamos un suceso como la causa de otro simplemente porque un suceso ocurrió antes que el otro.
2. *Cuando tomamos erróneamente un suceso como la causa de otro*, es decir, cuando afirmamos que un suceso es la causa del otro y simplemente estamos equivocados.

Hay dos formas de hacer un mal uso del tema de la *causa* en la argumentación, que vamos a considerar por orden.

Sucesión temporal y causalidad. Para ilustrar este primer tipo de falacia de falsa causa, suponga que aparece un cliente un sábado por la mañana en un comedor que abre toda la noche y se queja de que un bocadillo que comió allí en la madrugada le provocó náuseas a las 5 de la mañana. El argumento implícito en este caso es como se indica a continuación:

- T: Su bocadillo me provocó náuseas a las 5 de la mañana.
B: Su bocadillo fue lo último que comí antes de irme a la cama anoche.
G: Lo último que comí fue presumiblemente la causa de mis náuseas.

Como respuesta, el encargado del comedor —si conoce a su cliente— puede preguntarle si por casualidad había tomado alguna

bebida alcohólica antes de comer el bocadillo. El cliente contesta que solo había tomado alrededor de una docena de latas de cerveza, a lo que el encargado puede responder:

“¿No se le ha ocurrido que la cerveza puede haberle provocado las náuseas?”

De este modo cuestiona el respaldo de la garantía del cliente.

El origen de las náuseas del cliente debe determinarse por medio de la consideración de las *causas normales* de tales malestares, es decir, el tipo de cosas que los causan en condiciones normales. Siempre es posible que el culpable fuera un bocadillo muy pesado o rancio; sabemos lo suficiente sobre el funcionamiento del estómago y los efectos de la comida especiada y de las bacterias en esos procesos para reconocer que un bocadillo en un mal momento puede causar malestar en el estómago. Aun así, no puede ser identificado como la causa simplemente porque fue lo último que el cliente comió antes de que ocurriera el malestar. Dado lo que sabemos sobre los efectos de la cerveza y dado que se observa que nadie más se puso enfermo anoche por los alimentos del comedor, parece más seguro concluir que la cerveza le afectó.

La idea central aquí es que la *causalidad* normalmente implica algo más que una mera *sucesión temporal*. Las respuestas a las preguntas sobre causas siempre se apoyan en asunciones sobre mecanismos y procesos explicativos generales, por ejemplo sobre la forma en que la cerveza se descompone en los ácidos del estómago. Son esas asunciones generales las que nos permiten establecer conexiones sustantivas entre los dos sucesos en cuestión. En pocas palabras, las bases deben ser *causalmente pertinentes* para la tesis.

Por citar otro ejemplo, los políticos a menudo se atribuyen el mérito del auge económico que tiene lugar *después* de que su partido gane las elecciones sin indicar cuáles de sus políticas ocasionaron esa mejoría. El riesgo de cometer la falacia de falsa causa debe advertirnos de no dar el ingenuo salto hasta la conclusión de que el suceso posterior (el auge económico) fue *ocasionado por* el suceso anterior (el cambio de gobierno) simplemente porque pasó después de él. En este caso, puede que unas decisiones tomadas en otra parte del mundo hayan sido las principales responsables de la prosperidad actual aquí de formas que solo pueden ser analizadas adecuadamente en términos

económicos y no políticos. O, por otro lado, ¿puede que la verdadera causa de la mejoría sea que las políticas acertadas (pero impopulares) del gobierno anterior estén ahora dando frutos por fin!

Ejemplos como estos indican las complejidades que rodean a las tesis y las explicaciones causales, tanto en las ciencias naturales como en las sociales. De hecho, en filosofía de la ciencia hay una montaña de bibliografía sobre la causalidad que demuestra las múltiples dificultades que envuelven el concepto.

Causa equivocada. *Nuestro segundo tipo de falacia de falsa causa ocurre cuando simplemente estamos equivocados sobre un fenómeno dado.* En la historia de la ciencia abundan tales atribuciones de causalidad, como por ejemplo la noción de que los animales inferiores se generan espontáneamente en la materia en descomposición, que fue aceptada por pensadores tan diferentes como Alberto Magno y Francis Bacon.

Por supuesto, no todas las falsas atribuciones de causalidad tienen que ser etiquetadas como falacias. En la época de Alberto Magno, por ejemplo, no había ninguna otra explicación para la aparición de larvas en la carne podrida. Así que sería tan injusto culpar a Alberto Magno por su falsa creencia en este caso como lo sería culpar a los astrónomos medievales por aceptar la astronomía ptolemaica, con su imagen del universo que sitúa la Tierra en el centro. Solo podemos hablar apropiadamente de la falacia de falsa causa cuando el argumentador mismo es responsable de su falta de información sobre determinado tema.

Las correlaciones estadísticas a menudo son la base de un razonamiento causal falaz de este segundo tipo. Piense en el ejemplo de la Imagen 18-1.

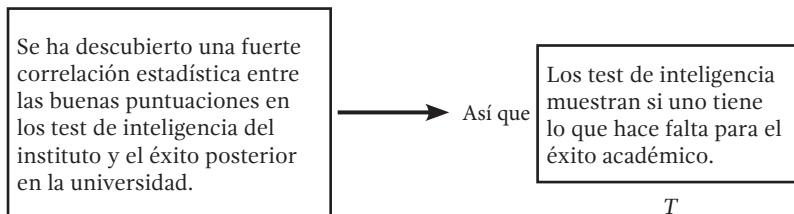


IMAGEN 18-1

Este argumento se apoya en la garantía implícita de la Imagen 18-2. Y difícilmente podemos aceptar esta garantía sin una investigación mayor y más detallada de *este caso concreto*.

G

Porque los “derechos” siempre deben respetarse sin reservas o calificaciones.

IMAGEN 18-2

Claramente, el razonamiento estadístico contiene todo tipo de trampas. Podría, por ejemplo, demostrar que hay una correlación entre los buenos resultados en la universidad y el tipo de cereales de desayuno que elige un estudiante, o incluso con la comida con que lo alimentaba su madre cuando era un bebé —algo que encantaría a los productores de cereales y de comida para bebés!—. Pero cualquiera de tales descubrimientos nos parecería muy sospechoso mientras estuviese basado *solo* en pruebas estadísticas. Evidentemente la *pertinencia causal* de las consideraciones estadísticas debe establecerse con otros argumentos, al igual que la pertinencia causal de una sucesión temporal.

En cualquier caso, hay una dificultad más. Pues ¿no es posible que los mismos “buenos resultados en los test de inteligencia del instituto” sean, en parte, una *causa* de los “buenos resultados en la enseñanza superior”? ¿Y si, por ejemplo, las instituciones de enseñanza superior prefirieran a quienes obtienen buenos resultados en esos test *simplemente porque* obtienen buenos resultados en esos test? En tal caso, puede que las correlaciones estadísticas mismas no estén midiendo la inteligencia sino proporcionando una justificación para conservar la actual estructura —y los sesgos— de nuestras instituciones. En tal caso, el argumento ya no ilustraría la falacia de falsa causa, sino que más bien estaríamos ante una “profecía autocomplida”.

Debemos ser especialmente cuidadosos al ocuparnos de tesis basadas únicamente en pruebas estadísticas, no porque la “probabilidad” no ocupe un lugar en el razonamiento sino porque existen demasiados *tipos* diferentes de correlaciones en cada situación —y puede que se pretenda que solo una de ellas sea la única causa—. Las

correlaciones estadísticas tienen el mismo tipo de relación con las aserciones causales que la que tiene una serie de puntos en un gráfico con la curva que traza por ellos un científico. Pueden usarse muchas curvas diferentes para unir los puntos y debemos poseer buenas razones externas para escoger una en lugar de otra.

Una última nota de aviso: la tarea de asignar causas a determinados sucesos rara vez es simple y sencilla. Así que el auténtico peligro detrás de la falacia de falsa causa es el peligro de la *simplificación excesiva*. En el discurso ordinario, a menudo no nos detenemos a articular nuestras garantías, por no hablar del escrutinio de nuestro respaldo y nuestros calificadores modales. Si prestamos mayor atención a estos otros elementos, eso nos puede ayudar a evitar la falacia o a reformular nuestros argumentos de tal modo que sea fácil reconocerla y prevenirla.

Falsa analogía

Casi ningún tipo de argumento nos expone al riesgo de cometer una falacia tan a menudo como la analogía. Las analogías son comparaciones que enriquecen nuestro lenguaje y tienen el poder de iluminar nuestro entendimiento —cuando son apropiadas y acertadas—. A veces tienen un efecto en nosotros por medio de símiles o metáforas. Piense en la comparación de un león con un rey en la expresión “rey de la selva”, o del Estado con una nave en la expresión “nave del Estado”, o del mariscal de campo Erwin Rommel, el comandante alemán de la Segunda Guerra Mundial, con un zorro en el apodo “el zorro del desierto”.

Todas estas comparaciones tienen su valor en ciertos contextos. Sin embargo, existen unos límites en el valor de tales comparaciones. Todas las analogías cojean en algún punto, así que, *cuando hacemos una comparación que parece apropiada pero no lo es, terminamos con una falsa analogía*.

Puede ser útil presentar un ejemplo de buen razonamiento por analogía junto a una falsa analogía para ver el contraste. Al llegar a su celebrada teoría de la evolución por selección natural, Charles Darwin hizo un buen uso de una analogía para resolver su problema.

Darwin argumenta:

- T: El ambiente debe actuar selectivamente sobre poblaciones animales, de un modo que explique por qué solo las variedades mejor adaptadas en cualquier especie son capaces de sobrevivir.
- B: Los criadores consiguen producir variedades mejoradas de animales domésticos —por ejemplo, más fuertes o más grandes— controlando la reproducción de sus animales y seleccionando las variedades preferidas.

Su asunción era:

- G: Los animales domésticos cambian porque los granjeros seleccionan el ganado de cría según las características deseadas, y presumiblemente algo similar explica la variación en las especies naturales. La naturaleza, o el ambiente, debe “seleccionar” ciertos miembros de la especie con preferencia sobre otros, y esta selección mejora la adaptación de la especie al ambiente.

Aquí el argumento de Darwin está comprimido hasta el punto de ser una caricatura. De hecho, fueron necesarias las 500 páginas de *El origen de las especies* para detallar —es decir, proporcionar un respaldo— y defender su analogía entre la selección natural y la doméstica. La cuestión es que Darwin consiguió explicar problemas desconcertantes sobre la aparición histórica de especies nuevas por medio del uso de analogías que formaban parte de la sabiduría popular de su tiempo. En este caso, la apelación a la analogía tuvo éxito, ya que los puntos de semejanza significativa superaban con mucho las diferencias.

Por el contrario, el ejemplo clásico de falsa analogía proviene de la teoría política, y es la comparación del Estado con un *organismo*. Esta analogía “orgánica” ha sido ampliamente usada para apoyar la tesis de que, en un Estado verdaderamente sano, los intereses del individuo deben estar completamente subordinados a los del Estado. (Naturalmente, la teoría orgánica ha estado entre las favoritas de los gobernantes totalitarios.) Puede exponerse esquemáticamente de la siguiente forma:

T: Los intereses individuales están subordinados a los del Estado.

Porque:

B: Las células, los órganos y los miembros están subordinados al organismo entero; así que, si un miembro se gangrena, simplemente lo amputamos.

La presunción es:

G: La relación del individuo con el Estado es *exactamente* análoga a la relación de los miembros, los órganos o las células con el organismo completo.

Aunque las bases son claramente ciertas en este caso, la garantía es solo parcialmente correcta. Ciertamente, el Estado se parece a un ser vivo organizado *en ciertos respectos*; por ejemplo, ambos existían antes que sus partes constituyentes y seguirán existiendo después de ellas. Sin embargo, las partes separadas de un organismo no pueden sobrevivir mucho tiempo independientemente del organismo completo (piense en un riñón humano apartado del cuerpo humano) del modo en que los seres humanos individuales pueden existir sin un Estado (piense en Robinson Crusoe). Y son esos individuos mismos quienes conciben, afirman y defienden los “intereses” del Estado tanto como los suyos.

Así que, aunque el Estado y el organismo sean similares en ciertos respectos, queda por mostrar que sean similares en *todos* los respectos *significativos y pertinentes*. Por ejemplo, mi riñón no puede elegir entre obedecerme o desobedecerme de la misma forma que yo mismo puedo elegir entre obedecer o desobedecer a algún funcionario del Estado. Aunque puede que en efecto existan puntos de semejanza entre el Estado y un cuerpo vivo organizado, no son suficientes por sí mismos para aclarar los aspectos más significativos del Estado, y ciertamente no son suficientes para justificar la subordinación de los individuos humanos al Estado.

En resumen, solo porque dos cosas sean comparables en ciertos respectos no se puede asumir de ningún modo que sean comparables en cualquier otro respecto. Esa mayor semejanza debe establecerse independientemente para que el argumento por analogía sea seguro.

Esto no significa que todo razonamiento analógico sea falaz. Por el contrario, expresiones científicas tales como “corriente eléctrica” y “selección natural” han logrado aceptación precisamente debido a las analogías acertadas (con el flujo de agua y la domesticación) en las que se apoyaban. Pero, aunque la analogía pueda ser un instrumento

indispensable de descubrimiento en nuestra comprensión del mundo que nos rodea, el razonamiento por analogía está sin embargo plagado de dificultades y trampas. Es un instrumento que debemos usar con mucho cuidado y prudencia, con el fin de sugerir garantías cuya adecuación, pertinencia y respaldo examinemos con atención más tarde.

Envenenamiento del pozo

Durante la argumentación práctica, a veces nos sentimos tentados a exagerar en un esfuerzo por blindar una conclusión. A primera vista, esto puede parecer algo inocente; pero, como siempre, todo depende de cómo nos propongamos lograr este resultado. Por ejemplo, puede que nos sintamos tentados a presentar una tesis contra la que no pueda aducirse *ninguna prueba en absoluto* y usar ese argumento para reforzar otra tesis anterior. Este procedimiento comete la falacia del envenenamiento del pozo.

Casi todos los curalotodos sociales y psicológicos —la dianética, la orgonomía, el Seminario de Entrenamiento Erhard o lo que sea— se apoyan en garantías que se aceptan sin cuestionamientos. Quienes ponen en cuestión sus tesis son rechazados por actuar de mala fe; no solo no “ven el punto” de la tesis principal, sino que tampoco se dan cuenta de que cualquier prueba que parezca ir en contra de la tesis en realidad confirma esa visión cuando es interpretada tal como lo requiere la tesis. De este modo, todas las pruebas son reinterpretadas para que confirmen la teoría. Los creyentes ingenuos de todo tipo de fes —psicoterapéuticas, religiosas y políticas por igual— a menudo caen en esta trampa.

Por ejemplo, un fundamentalista puede afirmar (*T*) que solo quienes se han salvado pueden actuar moralmente. ¿Qué hace entonces cuando se le presenta un aparente contraejemplo, como por ejemplo un ateo que también es un pilar de la comunidad? En su respuesta, el fundamentalista puede insistir en que el ateo solo *parece* ser un pilar de la comunidad; solo un pecador puede no ver que el ateísmo hace que las acciones que superficialmente parecen beneficiosas sean *malas*. Presumiblemente, al dar al ateo una buena imagen en la comunidad, tales “buenas acciones” socavan la obra de Dios y por tanto “hacen más mal que bien” ante los ojos del fundamentalista.

La cuestión no es solo que tal fundamentalista cuestione la moralidad de cualquiera que no esté de acuerdo con sus opiniones, sino que lo hace cometiendo la falacia del argumento contra la persona. Además, reinterpreta cualquier prueba fáctica que vaya en contra de su afirmación central de tal modo que la convierte en otra corroboración de sus creencias. Esta falacia constituye, desde luego, el rasgo común de todos los “verdaderos creyentes”, incluyendo a los defensores acríticos del ateísmo militante, el comunismo, Freud y la comida sana. Están comprometidos con sus posturas hasta tal punto que tienen que *desechar con explicaciones* absolutamente todo lo que podría justificar alguna excepción o calificación. Cuando no pueden hacerlo de forma apropiada, deben hacer encajar las pruebas contrarias en su esquema de las cosas por medio de su reinterpretación. Las garantías no se limitan o califican nunca, así que nunca pueden admitir la más mínima excepción o limitación en sus opiniones.

La falacia del envenenamiento del pozo es otra que implica un mal uso de las garantías. En efecto, *cometer esta falacia significa negarse a calificar o restringir una garantía ante pruebas que deberían obligarnos a hacerlo*. El argumentador que cae en esta falacia simplemente se niega a considerar datos que no estén de acuerdo con sus tesis generales, y vuelve los contraejemplos en contra de sus interlocutores al usarlos como pruebas de mala fe o de una ilusión por su parte.

UNA NOTA SOBRE EL SENTIDO COMÚN

Las falacias de asunciones injustificadas (y también las falacias de bases irrelevantes) a menudo surgen porque la gente asume que determinada garantía forma parte del sentido común. Sin embargo, el sentido común es un concepto intrincado que requiere una clarificación. En el siglo diecisiete, René Descartes, el fundador de la filosofía moderna, afirmó que de todas las cosas el sentido común era la mejor repartida. Basó su tesis en la prueba de que nadie quiere más sentido común del que ya posee. Esta visión, sin embargo, presume que las personas normalmente están en lo cierto cuando dicen cosas sobre ellas mismas. Puede que sea cierto que nadie quiere más sentido común del que posee, pero es posible equivocarse con tales cosas porque uno puede carecer de autoconocimiento. Por desgracia, quienes carecen de sentido común normalmente son las últimas en reconocerlo.

De la misma forma, el sentido común es una noción *familiar* que nadie creería que ha malinterpretado incluso aunque de hecho la hubiera malinterpretado. En realidad, los procedimientos y las convenciones que constituyen el sentido común (i.e., las experiencias compartidas de los miembros de un grupo social) son endiabladamente complejos y escurridizos cuando intentamos analizarlos. En resumen, a menudo asumimos que determinada tesis se apoya en el sentido común cuando no es así. Por ejemplo, algo que para una persona es obviamente un asunto de sentido común puede ser negado rotundamente por el sentido común de otra persona. Un empresario o un economista considerará que la maximización de los beneficios es un asunto de sentido común y por tanto querrá eliminar servicios sociales tales como los subsidios o las guarderías, que según él tienen el efecto de ‘comerse’ sus beneficios con impuestos. Por otro lado, una madre que recibe subsidios sociales ciertamente considerará que la eliminación de tales programas sería obviamente desastrosa (es decir, como un asunto de sentido común). Este simple ejemplo debería aclarar de qué manera lo que es obvio para una persona puede ser totalmente inaceptable para otra como un asunto de sentido común.

La sociedad en la que vivimos (a diferencia de, por ejemplo, la Grecia homérica) es tan diversa como coherente. Tendemos a dejarnos engañar por el hecho de que usamos un único término, *sociedad*, para designar un complicado sistema de culturas y subculturas, cada una con sus propios valores (vea la discusión sobre reificación en el Capítulo 19). Existen tantas creencias controvertidas como asunciones compartidas en nuestra “sociedad”. Este hecho mismo debería ponernos en guardia frente a la simple asunción de que todos los miembros de nuestra sociedad comparten una generalización que algunos consideran meridianamente clara y absolutamente razonable. De hecho, los individuos que llegan más lejos en la política o los negocios a menudo son precisamente quienes reconocen lo polarizados y divididos que están realmente sus electores o sus consumidores.

Capítulo 19

Falacias que resultan de ambigüedades

Un vistazo rápido al diccionario nos muestra cuántas palabras de uso común tienen más de un significado. La palabra *banco*, por ejemplo, puede referirse a un tipo de asiento, a un conjunto de peces o a una empresa que realiza operaciones financieras. Por supuesto, la palabra *banco* no es un tipo de palabra que plantea problemas serios; normalmente está claro por el contexto de la discusión cuál es el sentido que se pretende transmitir. (Todo depende de si el tema en discusión es dónde sentarse, el mundo animal o una operación financiera.) Pero si la discusión trata sobre, por ejemplo, el papel de los “intereses privados” en la política, el asunto puede no estar tan claro. En este contexto, el término *interés* puede referirse a las cosas que determinado grupo o individuo *desea* o también a sus *necesidades* —que pueden no ser las mismas que sus deseos o apetencias—. Así que un argumento político sobre “intereses” que no distinga desde el principio entre deseos y necesidades puede terminar fácilmente en un malentendido caótico o en digresiones improductivas.

No solo las palabras individuales sino también los enunciados y las preguntas pueden ser ambiguos y por tanto llevar a confusión. Se cuenta que al periodista de un periódico le pidieron que escribiera un artículo sobre Cary Grant para el suplemento dominical. Al releer su borrador, el periodista se dio cuenta de que no había incluido la

edad de Cary Grant. Angustiado por su titular, envió un telegrama apresuradamente al agente de Grant:

“How old Cary Grant?”

(¿Qué edad tiene Cary Grant?)

El agente respondió con un telegrama que decía:

“Old Cary Grant fine. How you?”

(El viejo Cary Grant está bien. ¿Cómo está usted?)

Ahora más en serio, puede ser importante reconocer y estar alerta a los tipos más molestos de ambigüedades que ocurren comúnmente por escrito y de forma oral. A continuación echaremos un vistazo a algunos de los escollos que nos aguardan si pasamos por alto las sutilezas y las ambigüedades del lenguaje.

Equivocidad

La falacia de equivocidad ocurre cuando una palabra o expresión se usa de manera inconsistente —es decir, con más de un sentido en un único argumento— con el resultado de que se confunden sus diferentes sentidos. En esta categoría general se incluyen cinco tipos específicos de falacias de ambigüedad. Tradicionalmente se han denominado *anfibología, acentuación, composición, división y forma de expresión*.

Un ejemplo histórico de la falacia de equivocidad se dio en un argumento con el que Lorenzo Valla, un humanista renacentista italiano, intentó justificar el amor libre. Su argumento estaba basado en el doble sentido de la palabra latina *vir*, que significa tanto “hombre” como “marido”. Aprovechando el hecho de que esta única palabra tiene ambos significados, afirmó que *Todo hombre es un marido* y concluyó que por tanto el matrimonio es una institución superflua. No obstante, su argumento era falaz por inconsistente: aunque *vir* puede significar legítimamente “hombre” o “marido” según el contexto, no puede significar consistentemente los dos en el mismo texto. No se puede cambiar de un sentido a otro sobre la marcha, como si dijéramos; eso sería como hacer un juego de palabras con los dos sentidos de la palabra *portero*:

“Este equipo necesita un portero nuevo. ¿Por qué no preguntamos al de nuestro edificio si está interesado?”

También podemos cometer falacias de equivocidad cuando no tenemos en cuenta las peculiaridades de términos relativos como grande y pequeño. Así, no se puede sustentar la tesis (*T*), “Este es un animal pequeño”, presentando como base (*B*) el enunciado “Este es un hipopótamo pequeño”. Tales términos se refieren a diferentes cualidades específicas cuando se usan para modificar diferentes sustantivos. En un caso ligeramente más sutil, simplemente porque un hombre tenga una apariencia ordinaria y común, no se puede concluir que sea un hombre que tenga talentos ordinarios y comunes. Eso sería usar de manera ambigua la expresión “ordinario y común”, que significa dos cosas bastante diferentes cuando se refiere a las habilidades de una persona y cuando se refiere a, por ejemplo, su forma de vestir.

Tampoco el hecho de que Don Carlo Gesualdo escribiera grandes madrigales implica que fuera un gran hombre. Los criterios para juzgar que alguien es un “gran hombre” son bastante diferentes de los criterios para juzgar que es un “gran músico”. A pesar de todo su talento musical, aparentemente Gesualdo fue responsable de la muerte de su mujer y su hija, y puede que incluso las matara él mismo a sangre fría. Así que las teorías estéticas que hacen que la calidad de la obra de arte dependa del carácter del artista se exponen a, entre otras cosas, la falacia de equivocidad.

Anfibología

Un tipo especial de ambigüedad da lugar a la falacia de anfibología. Esto sucede como resultado de una gramática defectuosa: la omisión de una coma o de otro signo de puntuación, la colocación descuidada de expresiones o palabras calificadoras, y similares. Los manuales de instrucciones, los anuncios de publicidad y las notificaciones públicas a menudo contienen anfibologías.

La revista *New Yorker* a menudo incluye ejemplos cómicos de tales ambigüedades para llenar el espacio debajo de las columnas. Uno de ellos es el siguiente anuncio:

El club de astronomía se reúne el jueves después de las clases con el Sr. Nocella dividido en dos partes.

Presumiblemente, es el club el que se divide en dos partes, pero la estructura gramatical de la oración deja poco claro si no es el Sr. Nocella quien va a sufrir esa suerte.

En ocasiones, tales ambigüedades pueden ser más que una broma. Piense en el dilema al que se enfrenta un abogado al descubrir el siguiente legado en un testamento:

“Por la presente dejo \$5.000 a mis amigos John Smith y William Jones.”

Suponiendo que los bienes asciendan a más de \$10.000, el abogado debe decidir si el fallecido pretendía dejar una cantidad de \$5.000 por separado para cada uno de los dos amigos o si la suma total de \$5.000 debe dividirse entre ellos.

Otro ejemplo de anfibología puede darse en los argumentos matemáticos. A veces un problema está formulado de manera inadecuada debido a alguna ambigüedad sintáctica. Así, la ecuación:

$$X = 2 \times 3 + 9$$

Es ambigua tal como está debido a la ausencia de paréntesis. El cálculo puede dar el resultado de “ $X = 15$ ” o de “ $X = 24$ ” dependiendo de dónde coloquemos los paréntesis, es decir, de la sintaxis. Pues, si escribimos:

$$X = (2 \times 3) + 9, \text{ entonces } X = 15$$

En cambio, si escribimos:

$$X = 2 \times (3 + 9), \text{ entonces } X = 24$$

A partir de este tipo de ejemplos, podemos ver el impacto que los deslices gramaticales pueden tener en la solidez de un argumento. Así que, aunque la anfibología no sea el tipo de falacia más pernicioso ni el más frecuente, la práctica en la identificación de ambigüedades gramaticales puede ayudarnos a prestar una mayor atención a la claridad de nuestras presentaciones. Una vez identificadas, tales falacias pueden ser eliminadas fácilmente con una reformulación.

Acentuación

La falacia de acentuación ocurre como resultado de un énfasis equívocado. Dado que es un rasgo normal de nuestro lenguaje cotidiano, el énfasis en general no es falaz o distorsionador. De nuevo, solo lleva

a una falacia en ciertas circunstancias, cuando un énfasis equivocado confunde nuestra comprensión de un argumento.

En los argumentos orales, la acentuación puede llevar a una falacia cuando nuestros gestos o nuestra entonación sirven para distorsionar el significado de lo que decimos. Piense en el enunciado:

“Él no debería haber tratado a su mujer de esa forma en público.”

En función de si enfatizamos “él”, “a su mujer”, “de esa forma” o “en público”, sugerimos sentidos ligeramente diferentes. Así que la transcripción escrita de un discurso público o de un testimonio verbal en un tribunal puede ser muy engañosa. A partir de acentuaciones diferentes surgen diferencias de sentido, y de esas diferencias de sentido proviene la posibilidad de la ambigüedad.

Existen básicamente dos formas en que el énfasis puede dar lugar a la falacia en los argumentos escritos. Son:

1. Sacar algo de contexto.
2. Usar cursiva, negrita u otras técnicas para dar una falsa importancia a un enunciado que es literalmente falso, o viceversa.

Cuando citamos afirmaciones hechas por otros, por ejemplo, hay todo tipo de formas sutiles de alterar el significado; como la eliminación de signos de puntuación o cursivas o su colocación en el lugar incorrecto, o, por otro lado, la omisión de partes de la cita que pueden alterar el sentido global de lo que se cita.

Al igual que las palabras carecen prácticamente de significado fuera del contexto de los enunciados en los que aparecen, los enunciados solo pueden ser interpretados con algo de exactitud en los contextos más amplios en los que se encuentran. Puede ser de una importancia crucial saber, por ejemplo, si se pretendía presentar determinado argumento ante un grupo de sindicalistas o ante estudiantes universitarios o en un congreso científico. Sin esta información no podemos esperar evaluarlo apropiadamente, es decir, tal como el autor pretendía que se entendiera. De la misma forma, es crucial saber si el autor de un pasaje estaba siendo irónico, expositivo o analítico, y si sus propósitos eran literarios, científicos o morales. Sin esta información, de nuevo, seremos incapaces de evaluar las tesis que hace.

Piense, por ejemplo, en el editor que publicó y tituló dos libros, *Un mundo sin judíos*, de Karl Marx, y *Existencialismo alemán*, de

Martin Heidegger. El primero de esos libros contiene varios ensayos extremadamente irónicos, que Marx realmente escribió. El segundo libro contiene algunos discursos públicos de Heidegger, así como una recopilación de recortes de periódicos que asocian a Heidegger con el movimiento nazi. Sin duda, tanto la actitud de Marx hacia los judíos como la relación de Heidegger con los nazis son problemáticas, pero la publicación de sus argumentos bajo títulos que los autores no escogieron tiene el efecto de arrancarlos completamente del contexto y de invitar al lector a hacer una interpretación falaz.

Casi ningún libro es citado incorrectamente tan a menudo como la Biblia. Podemos “demostrar” prácticamente cualquier cosa que queramos a partir de pasajes de la Biblia, que —tomados de forma demasiado literal— parecen afirmar cualquier cosa que deseemos establecer. De este modo, es posible proporcionar una base bíblica para las ideas más escandalosas. Por ejemplo, para demostrar que Dios no existe, basta con ir al Salmo 13. Ahí encontramos la afirmación “No hay Dios”. Por desgracia, el contexto en el que aparece esa afirmación vuelve a ser importante: el enunciado completo es “Dice en su corazón el insensato: ‘No hay Dios’”.

Se puede encontrar un segundo tipo de falacia de acentuación en muchos anuncios publicitarios y titulares de periódicos. Un anuncio de una cadena de supermercados en la sección culinaria de un periódico dice:

VAJILLA GRATIS CON CADA COMPRA*

Esta parece una buena promoción hasta que descubrimos la letra pequeña a la que se refiere el asterisco. En ella, la llamativa frase escrita en negrita es matizada mucho: resulta que podemos obtener un platillo gratis si hacemos una compra de comida de \$25,00 y que solo se permite uno de esos regalos por familia. El resto de la vajilla se puede obtener después por medio del supermercado a \$4,95 la unidad más impuestos.

Muchas revistas y periódicos sensacionalistas utilizan el mismo tipo de falacia. Prometen algo sórdido en la portada pero decepcionan la curiosidad lasciva del lector cuando este compra el periódico y mira en su interior. Por ejemplo, puede que en la portada aparezca una foto de Jacqueline Kennedy Onassis junto con las palabras “EL VERDADERO AMOR DE JACKIE REVELADO”. Cuando ya hemos

pagado y hemos mirado el interior, un vistazo nos informa de que su “verdadero amor” son sus hijos. Otro de los favoritos es el titular “CURA PARA EL CÁNCER”, donde se relata una historia sobre la remota posibilidad de encontrar una cura para *algunos* tipos de cáncer durante nuestras vidas.

Cuando tales tácticas se usan con buena fe y no van dirigidas a engañarnos, por supuesto es bastante fácil corregirlas. Cuando releemos el borrador de una presentación desde el punto de vista del lector, a menudo podemos reconocer nosotros mismos la necesidad de reducir las negritas, o de escribir un encabezado más modesto, o de añadir cursivas o lo que sea.

Composición y división

Otras dos falacias de ambigüedad relacionadas son las falacias de composición y división. Son dos caras de la misma moneda. *La composición se da cuando afirmamos algo sobre todo un grupo que es verdadero en el caso de todas sus partes. La división se da cuando afirmamos una cosa sobre todas las partes que es verdadera en el caso de la totalidad.*

Si argumentáramos que, dado que las células que constituyen el cuerpo humano son microscópicas, el cuerpo humano completo también debe ser microscópico, cometeríamos la falacia de composición. A la inversa, si argumentáramos que, dado que el cuerpo humano completo puede verse a simple vista, todas las células que lo constituyen deben ser también visibles a simple vista, cometeríamos la falacia de división.

Sin duda estos dos argumentos son claramente falaces y es poco probable que nadie se deje engañar por ellos. Pero piense en el siguiente ejemplo:

T: El cloruro sódico debe de ser venenoso.

B: Sus dos constituyentes, sodio y cloro, son venenos mortales.

El argumento se apoya en la garantía:

G: Lo que es cierto en el caso de los constituyentes de un compuesto químico es cierto en el caso del compuesto.

Por muy plausible que pueda parecer, un rápido vistazo a los hechos sobre los compuestos químicos y sus constituyentes muestra que tal garantía no tiene fundamento. (De hecho, cloruro sódico es

simplemente el nombre químico de la sal común.) Este argumento ilustra la falacia de composición. A la inversa, por supuesto, afirmar que el sodio y el cloro deben de ser comestibles sobre la base de que el cloruro sódico es comestible sería cometer la falacia de división.

No es difícil confundir las falacias de composición y división (que son falacias de ambigüedad) con el par análogo, la generalización apresurada y el accidente (que son falacias de asunciones injustificadas). Si prestamos un poco de atención a la cuestión de qué tipo de confusión surge en cada caso, podemos solucionar esta dificultad. En la composición y la división, hablamos sobre *cosas o grupos de cosas* (la relación entre una totalidad y sus partes o entre un conjunto y sus miembros), mientras que la generalización apresurada y el accidente son *formas erróneas de razonar sobre reglas generales* o garantías y sobre calificaciones y excepciones a tales reglas generales o garantías. La falacia de generalización apresurada se da cuando intentamos justificar una regla sobre la base de demasiado pocos casos. “Una golondrina no hace verano.” La falacia de accidente se da cuando no reconocemos que las reglas están sujetas a excepciones: “El caso depende de las circunstancias.” Ambos tipos de falacias consisten en confundir lo que es *normalmente o a menudo verdadero* con lo que *siempre debe ser verdadero*.

Las falacias de composición y de división no implican tales errores. Como indica nuestro último ejemplo, las bases de un argumento falaz pueden ser simplemente verdaderas: los dos componentes elementales del cloruro sódico son altamente venenosos. Nos equivocamos si no tenemos en cuenta que, cuando se combinan, tiene lugar un cambio real de sus propiedades químicas. Así que, en las falacias de división, pasamos de *bases verdaderas* a una *tesis falsa*. La Imagen 19-1 resume la diferencia entre los dos conjuntos de falacias.

<p><i>Falacias con bases deficientes</i> Razonar de manera falaz sobre <i>generalizaciones</i> y excepciones. No reconocer que no siempre se puede generalizar y que las reglas tienen excepciones.</p>	<p><i>Falacias de ambigüedad</i> Razonar de manera falaz sobre una totalidad y sus partes.</p>
---	--

<p><i>Generalización apresurada</i> La tesis debe formular una generalización que es falaz debido a que se citan en su apoyo:</p> <ul style="list-style-type: none"> o 1. demasiado pocos casos o 2. casos excepcionales y no típicos. <p><i>Ejemplo:</i></p> <p>B: Los estudiantes ocasionalmente hacen exámenes con el libro abierto.</p> <p>T: Se debe permitir a los estudiantes que miren sus libros en <i>cualquier</i> examen.</p>	<p><i>Composición</i> Inferir que algo <i>debe</i> ser verdadero en el caso de la totalidad de determinado objeto porque es verdadero en el caso de todas sus partes.</p> <p><i>Ejemplo:</i></p> <p>B: Los trozos de esta tarta son (aproximadamente) triangulares.</p> <p>T: Así que la tarta misma debe de ser triangular también.</p>
<p><i>Accidente</i> La tesis debe inferir algo acerca de un caso específico sobre la base de una regla general pero ignorando algunas circunstancias específicas que hacen que la regla sea inaplicable.</p> <p><i>Ejemplo:</i></p> <p>B: Los coches nuevos funcionan mejor que los viejos.</p> <p>T: Así que mi Pinto debe funcionar mejor que tu Rolls Royce de veinte años.</p>	<p><i>División</i> Inferir que algo <i>debe</i> ser verdadero en el caso de todas las partes simplemente porque es verdadero en el caso de la totalidad.</p> <p><i>Ejemplo:</i></p> <p>B: La tarta es redonda.</p> <p>T: Así que sus trozos deben ser redondos.</p>
<p>¿Qué está mal aquí?</p> <p>O bien: Se han recopilado insuficientes pruebas para fundamentar la regla que se quiere formular.</p> <p>O:</p> <p>Alguna circunstancia excepcional impide la aplicación de la regla.</p>	<p>¿Qué está mal aquí?</p> <p>Existe una ambigüedad sobre la forma en que se dice que las cosas son ‘verdaderas’ en el caso de las partes y de la totalidad.</p>

Cuando sospeche que se da alguno de estos casos, pregunte: ¿Falla el argumento debido a una carencia de hechos?	Cuando sospeche que se da alguno de estos casos, pregunte lo siguiente: ¿Trata el argumento sobre la relación entre una totalidad y sus partes?
--	--

IMAGEN 19-1

Forma de expresión

La falacia de forma de expresión ocurre al tomar semejanzas gramaticales o morfológicas entre palabras como si fueran indicativas de semejanzas en el significado. El ejemplo clásico de esta falacia tiene lugar en el ensayo de John Stuart Mill sobre “Utilitarismo”. Mill está comentando qué es lo “deseable”: al igual que *visible* significa que un objeto *puede ser visto*, y que *audible* significa que un objeto *puede ser oido*, así también (argumentó Mill) *deseable* significa que un objeto *puede ser deseado*. En realidad, esta última palabra normalmente significa que el objeto en cuestión *debe ser deseado*, pero Mill decide jugar con su semejanza superficial con *visible* y *audible*.

Para ver un ejemplo más práctico de este tipo de falacia, piense en la estructura de la palabra *inflamable*. Es natural tomar equivocadamente el prefijo *in* como si indicara negación. Al igual que *inelegible* significa “no elegible”, *incomestible* significa “no comestible” e *incontestable* significa “no contestable”, así también parece como si *inflamable* significara “no flamable”. En realidad existen dos prefijos en español que se escriben *in*: uno de ellos es negativo, pero el otro proviene del prefijo latino *in* que significa “lugar en donde” o “al interior”. (Esta segunda forma puede reconocerse en palabras como *infiltrar*, donde el prefijo sirve para indicar la dirección en la que se produce la acción del verbo.) Así que la palabra *inflamable* en realidad significa “lugar que se enciende con facilidad”.

Otra variante de la falacia de forma de expresión ocurre si asumimos que todo sustantivo representa una cosa o un objeto. Los sustantivos pueden representar agregados (como *ejército* o *resultado*) o relaciones (como *matrimonio* e *igualdad*) y no solo se refieren a la tríada tradicional: personas, lugares y cosas. Los sustantivos también pueden

usarse metafóricamente o representar abstracciones, de modo que podemos hablar de la “nave del Estado” o discutir sobre la naturaleza de la “autoridad legítima”. Sin embargo, no podemos concluir que todos estos temas del discurso constituyan el mismo tipo de cosas simplemente porque son denotados por el mismo tipo de palabras.

Un divertido ejemplo de Gilbert Ryle es el visitante imaginario de la Universidad de Oxford, quien visita todas las facultades que conforman Oxford y al final pregunta “¿Pero dónde está la universidad?”. Otros ejemplos más serios involucran lo que se denomina *reificación*; por ejemplo, la larga polémica en la historia de la física sobre el concepto de *fuerza*. Durante mucho tiempo estuvo poco claro exactamente qué clase de “cosa” era la *fuerza*, y los científicos tenían serios malentendidos porque no podían ponerse de acuerdo en qué cosa debían “buscar” como el referente de la palabra *fuerza*.

Evitar las falacias de ambigüedad

El problema de cómo evitar las falacias de ambigüedad en argumentación no se puede tratar con ningún procedimiento mecánico. En lugar de ello, exige, sobre todo, que seamos conscientes de las complejidades del lenguaje. La persona que detecte más fácilmente las ambigüedades falaces será muy probablemente también la que esté en sintonía con los matices del significado y el uso. Esta sintonía proviene en gran parte de la familiaridad con los múltiples medios de utilización del lenguaje, que se desarrolla por medio de un estudio cuidadoso del lenguaje y la literatura.

En conclusión, debemos destacar de nuevo una idea central. No hay nada que sea inherentemente falaz en la ambigüedad como tal. No todas las ambigüedades dan lugar a falacias. De hecho, la ambigüedad representa importantes papeles en la literatura y en la vida en general. Muchas de las cosas bonitas, cómicas e incluso sabias se expresan mejor por medio de un uso que se aprovecha de ella —piense en el uso de la metáfora por parte del poeta, el uso de bromas por parte del dramaturgo o el uso de la analogía por parte del científico—. En lugar de eliminar completamente la ambigüedad y de este modo empobrecer el lenguaje, tenemos que desarrollar una sensibilidad a las ambigüedades del lenguaje, y de este modo entrenarnos para evitar las trampas a las que puede llevarnos la ambigüedad si no se reconoce su presencia en un argumento.

Capítulo 20

Resumen y ejercicios sobre falacias

Ahora debemos reunir los diferentes puntos que se han señalado en los comentarios precedentes sobre los tipos de falacias. Es importante enfatizar que las falacias que hemos presentado son meramente las que han sido comentadas tradicionalmente por los estudiosos del razonamiento. De hecho, ni siquiera hemos agotado esa lista. Esto se debe a que nuestro objetivo no era presentar un tratado exhaustivo sobre el tema sino examinar las formas en que se ha reconocido tradicionalmente que los argumentos fallan, tal como se relacionan con nuestro modelo de argumentación. Presentar demasiadas falacias puede tener el efecto de confundir en lugar de iluminar. El sentido de una introducción al tema es abrir los ojos al concepto de falacia de tal modo que pueda desarrollar una facilidad para reconocer y tratar con el número prácticamente infinito de formas en que los argumentos pueden no sostenerse. Al final es más importante que la gente desarrolle un talento para detectar la incorrección en los argumentos que que pueda clasificar los varios tipos de argumentos que no son sólidos sobre la base de algún esquema preconcebido. La mejor forma de conseguir esto es tomar conciencia de las circunstancias en las que es probable que los argumentos fallen. Hemos orientado nuestro comentario de las falacias hacia ese fin. De este modo, el dominio del concepto de falacia irá acompañado del beneficio de permitirle desa-

rrollar una comprensión más firme de la forma en que los elementos de nuestro modelo son interdependientes.

DETECTAR FALACIAS

El trabajo de detectar falacias no debe concebirse como un proceso “mecánico”. No debe esperar poder memorizar un conjunto de definiciones o de modelos de falacias y después “aplicarlos” para identificar argumentos falaces. Esto se debe a que los argumentos no existen en el vacío. Siempre se presentan en un contexto específico, y esto influye mucho en la cuestión de si son sólidos o no. Lo que puede ser una falacia en un contexto puede no serlo en otro. Por ejemplo, alguien podría argumentar de la siguiente forma:

Nuestro país es una democracia y está comprometido con la afirmación de que todos los hombres son creados iguales. Creemos en la igualdad de oportunidades para todos, así que nuestras universidades deben admitir a todos los solicitantes, independientemente de su nivel educativo o económico.

En líneas generales, este argumento contiene una falacia de equivocidad. La igualdad, tal como está definida en la Constitución, significa igualdad ante un tribunal; no significa igualdad de oportunidades. Sin embargo, el asunto no es tan claro y conciso como pueda parecer a primera vista, ya que el significado del término *igualdad* es “esencialmente controvertido”, es decir, es un objeto legítimo de debate. De hecho, en algunas partes del país la igualdad ha llegado a interpretarse como igualdad de oportunidades. En algunas partes esto ha llevado a políticas de admisión abierta precisamente sobre las bases que se presentan en el argumento. Así que hay contextos en los que el mismo argumento puede interpretarse como sólido y otros contextos en los que puede interpretarse como legítimamente incorrecto.

¿QUÉ DEBE HACER CUANDO DESCUBRE UNA FALACIA?

Descubrir que un argumento contiene una falacia no es fatal para la discusión en cuestión. Simplemente indica que quien comete la falacia debe reformular el argumento falaz de tal modo que elimine la falacia. Aquí estamos asumiendo que la falacia no ha sido cometida

intencionalmente para engañarnos y que la persona que la comete está dispuesta a librarse del elemento falaz del argumento. La cuestión es que quien comete la falacia no tiene que retirarse de la discusión en desgracia sino simplemente reformular el argumento con unas modificaciones que eliminan la falacia. ¿Cómo podemos hacer esto?

No existe una fórmula para eliminar las falacias, pero algunas consideraciones pueden ayudarnos a hacerlo. En primer lugar, podemos *modificar nuestra tesis* y hacerla más débil o más precisa (posiblemente, en algunos casos, más fuerte). En segundo lugar, podemos eliminar una falacia *modificando las bases* sobre las que se apoya la tesis. Podemos hacer esto añadiendo más bases o bases más pertinentes. Puede que esto implique una mayor investigación del tema. Hacer cualquiera de esas cosas en realidad supone cambiar el ámbito de la garantía. Para conseguirlo será necesario dar el tercer paso de *articular la garantía*. Es importante recordar que en la práctica no podemos seleccionar unas bases para establecer nuestra tesis en ausencia de una garantía implícita. Tampoco podemos insistir racionalmente en una tesis sin algún criterio en el que se base la tesis (por ejemplo, no podemos decir que un Pontiac es un coche mejor que un Gremlin a menos que sepamos qué queremos decir exactamente con “mejor”). Para poder hacer cualquiera de esas cosas, debemos empezar por preguntarnos en qué medida vale la pena insistir en ese argumento en su estado falaz. Debemos preguntarnos qué cosas dependen del argumento tal como está que podrían no encajar en un argumento más aceptable. Normalmente la respuesta a esa pregunta será “no mucho”.

Podemos ilustrar de qué modo podemos reformular un argumento falaz haciendo referencia al ejemplo que usamos en el Capítulo 17 para ejemplificar la falacia de generalización apresurada. La tesis de nuestro argumento era que los polacos son poco inteligentes sobre la base de los encuentros de cierto individuo con unos treinta y tantos polacos. Cuando se indica a la persona que tiene esta opinión que esa es una muestra insuficiente en la que fundamentar una tesis tan fuerte, el argumentador puede alterar la tesis para adecuarse a sus datos o buscar más pruebas. De este modo, puede hacerse una tesis más débil, como “Mi experiencia con los polacos *parece* indicar que generalmente son poco inteligentes”. Fíjese es que esta tesis es mucho más débil y es una que podría ser ignorada fácilmente en una

discusión sería sobre características nacionales (o los estereotipos que habitualmente involucran). Otra táctica sería buscar más pruebas. Por supuesto, puede que no siempre haya más pruebas disponibles, pero en muchos casos la indagación puede permitirnos fortalecer nuestras bases hasta el punto de ser capaces de sustentar nuestra tesis original (aunque es poco probable que el proponente del argumento de nuestro ejemplo pueda hacerlo).

UNA LISTA DE PREGUNTAS QUE HACERSE CUANDO SOSPECHAMOS QUE HAY UNA FALACIA

1. ¿Se presentan realmente bases en apoyo de la tesis?
2. ¿Son las bases que se presentan en apoyo de la tesis directamente pertinentes para el contenido de la tesis?
3. ¿Ofrecen las bases que se presentan suficientes pruebas para justificar la aserción en cuestión o hacen falta más?
4. ¿Son justificables las presunciones en las que se apoya el argumento?
5. ¿Hay algún elemento ambiguo en el argumento?

Ejercicios

- I. Algunos de los siguientes ejemplos contienen falacias. Comente el razonamiento de cada argumento e identifique la falacia cuando haya una presente.
 1. Los republicanos son tradicionalmente los defensores de los intereses de las grandes empresas, así que no tiene mucho sentido que un trabajador vote a un candidato republicano.
 2. La Enmienda de Igualdad de Derechos fue apoyada por el senador Proxmire, el senador Kennedy y el ex diputado Abzug. Sobre estas bases merece claramente el apoyo general.
 3. Todos los grandes descubrimientos de la humanidad se realizaron durante la ocurrencia de manchas solares. Nuestros poderes mentales aumentan y disminuyen durante su ciclo de once años. Los grandes descubrimientos de Einstein y Newton se realizaron en el momento de mayor actividad de manchas solares.

4. SMITH: Mire, ahí está el profesor Green. Profesor Green, me gustaría hacerle una pregunta. ¿Qué puede decirles a los muchos cínicos que menosprecian su libro más vendido?
PROFESOR: Como indicó sabiamente Oscar Wilde, un cínico es alguien “que conoce el precio de todo y el valor de nada”.
SMITH: ¡Caray! Qué fuerte.
5. Adolf Hitler reconoció las ventajas políticas de una ciudadanía desarmada. Viajó por el país proclamando que la pistola se había convertido en el recurso indispensable del criminal y advirtió del creciente peligro de los subversivos que estaban almacenando armas. Afirmó que, para restaurar la ley y el orden y para hacer que el país estuviera a salvo de subversivos, sería necesario confiscar las armas de fuego privadas. Todos sabemos que Hitler se encontró con algo de oposición a esta idea, pero cuando se completó el programa y todas las armas fueron confiscadas la oposición pareció desvanecerse.

Argumento contra el control de armas en la columna
de “Cartas al director” del *Philadelphia Bulletin*

6. ROY: ¡Estoy asustado, Jill ha dicho que el demonio estaba debajo de mi cama!
SALLY: ¡QUÉ ABSURDO!
ROY: ¿Está en el armario de mi habitación?
SALLY: Absolutamente ridículo.
ROY: ¿Está escondido detrás de la cómoda?
SALLY: Desde luego que no.
ROY: Entonces, si el demonio no está debajo de mi cama, ni en el armario ni detrás de la cómoda, ¡debe estar debajo de mi almohada! ¡AAAAAH!
7. Susie Smith de Springfield fue criada en un buen hogar republicano. Se volvió loca con los hippies y los yippies y ella misma se convirtió en uno de esos chiflados. En los diarios apareció una historia sobre sus líos con la ley mientras realizaba un encargo para un periódico clandestino. Esto es lo que ocurre cuando se envía a una hija a Berkeley.
8. Su forma de pensar algo confusa sobre este tema [el control de armas] se ve cuando cita al comisario de policía de Nueva York, Patrick Murphy, diciendo que la respuesta a nuestra

creciente delincuencia es la confiscación de todas las armas. No ha eliminado todas sus convicciones erróneas cuando lo cita fuera de contexto.

“Cartas al director”, *Philadelphia Bulletin*

9. Los tornados están causados por los coches, según dicen cuatro científicos de la Fundación para la Investigación Oceánica, en San Diego, cuya hipótesis viene respaldada por estadísticas, cálculos de vórtices y su publicación en la prestigiosa revista científica *Nature*. Su artículo muestra que el efecto de los 2 millones de coches y los 600.000 camiones que están en movimiento en cualquier momento en los Estados Unidos —manteniéndose apropiadamente a la derecha— es inyectar a la atmósfera una fuerza en sentido contrario a las agujas del reloj que es cómplice de las fuerzas naturales que crean los tornados. Como habrán notado los más observadores, quienes conducimos por la izquierda en el hemisferio norte estamos haciendo un favor al mundo al reducir la vorticidad natural porque la mayoría de los tornados al norte del ecuador son ciclónicos, y el tráfico británico está produciendo firmemente fuerzas anticiclónicas.

Adaptado de *The Guardian Weekly*

10. Existen ciento noventa y tres especies vivas de monos y simios. Ciento noventa y dos de ellas están cubiertas de pelo. La excepción es un mono desnudo autodenominado *Homo sapiens*. Esta especie inusual y altamente exitosa dedica una buena parte de su tiempo a examinar sus motivaciones más elevadas y una cantidad similar de tiempo a evitar cuidadosamente las fundamentales... Es un mono superpoblado que explora intensamente, y ya es hora de que examinemos su comportamiento básico.

Desmond Morris, *El mono desnudo*

11. DELITOS CAPITALES

Hemos oído muchos argumentos poco persuasivos a favor de la pena capital, pero ninguno supera al que ofreció el senador del Estado de Nueva York el otro día: “¿Dónde estaría el cristianismo”, preguntó, “si a Jesús le hubieran caído de 8 a 15 años con una reducción de condena por buen comportamiento?”

Efectivamente, ¿dónde? ¿Y dónde estaría el movimiento por los derechos civiles si los negros no hubieran sido linchados en el sur? ¿Y dónde estaría hoy el movimiento indio si los indios no hubieran sido masacrados en el oeste? Y, si no hubieran sido asesinados seis millones de judíos por los nazis, ¿dónde estaría Israel? El senador Donovan, quien evidentemente es un revisionista histórico así como un defensor de la pena de muerte, nos está diciendo que, cuando Pilato preguntó al pueblo de Jerusalén qué mal había hecho Jesús para tener que matarlo y ellos gritaron “¡Sea crucificado!”, sabían lo que estaban haciendo. ¿Pero comprende el senador Donovan de qué estaba hablando Jesús cuando dijo a Sus discípulos que pusieran la otra mejilla?

The New York Times

12. Todos los estadounidenses tienen unos derechos políticos, así que la Ley Hatch, que impide a los empleados públicos postularse para un cargo público, es esencialmente antide-mocrática.
13. Una mujer soñó que iba al centro de la ciudad y era seguida por un mono. El siguiente día fue realmente al centro de la ciudad y efectivamente allí había un mono, que no prestaba demasiada atención a nada. La mujer chilló: “¡Mi sueño! ¡Mi sueño!” Sus gritos llamaron la atención del mono y empezó a seguirla. Así que, a pesar de que ella contribuyera a causarla, su premonición ocurrió realmente.

Revista Psychic World

14. “Me pone usted en un aprieto. Yo vendo lo que me llega de los distribuidores.
“Claro, algunas personas pueden considerarlo pornográfico. Yo no.
“En mi opinión, son revistas que muestran figuras femeninas.
“No considero que la forma femenina sea pornográfica. Son simplemente revistas de chicas.
“Para mí, lo que es pornográfico son las cosas que a menudo se solicitan por correo.
“Incluso las revistas de chicas que tengo solo se las vendo a un adulto.

“Están expuestas públicamente pero en el otro lado de la tienda, lejos de las revistas normales. No permitimos que los niños se acerquen allí.

“De hecho, tengo un circuito cerrado de televisión que vigila esa sección para asegurarme de que no hay ningún niño mirando las revistas.

“Por supuesto, la televisión impide también los robos.

“Pero la gente las compra, así que deben de servir para algún propósito.”

Boston Globe

15. Una separación prematura de la placenta de la pared del útero —llamada desprendimiento de placenta— aumenta el riesgo de que el bebé muera o nazca prematuramente. Ahora un equipo dirigido por el patólogo Richard L. Naeye de la Facultad de Medicina de la Universidad Estatal de Pensilvania ha descubierto que fumar durante el embarazo está estrechamente relacionado con un tipo de desprendimiento fatal.

En un estudio de 45.470 embarazos, el equipo descubrió que la tasa de muerte por este tipo de desprendimiento era de 3,3 por mil en el caso de bebés de no fumadores. La tasa aumentaba a 4,7 por mil cuando las madres habían fumado entre uno y diez cigarros al día durante el embarazo, y llegaba hasta 5,2 por mil cuando habían fumado entre 11 y 20 cigarros al día. El Dr. Naeye aconseja a las mujeres que quieran estar seguras que no fumen durante el embarazo.

Jay Nelson Tuck en *Women's Day*
(citado en *Reader's Digest*)

16. Quizá uno de los nuevos conceptos que es más asombroso es el que hace que operaciones como la alquimia sean plausibles. Al aceptar la premisa de que puede haber una interacción entre la mente y el mundo físico, se hace evidente que cualquier experimento debe incluir al experimentador como uno de sus elementos. Desde hace mucho tiempo se ha observado, por ejemplo, que la expectativa de éxito tiene mucho que ver con las puntuaciones en el ejercicio de experiencia extrasensorial de adivinación de cartas. Quienes no tienen fe en la experien-

cia extrasensorial rara vez logran mejores puntuaciones que las que puede predecir el simple azar.

De esto parece seguirse que el alquimista mismo debe ser considerado como uno de los ingredientes críticos del proceso. Con un operario dedicado y expectante, que establezca un vínculo inconsciente entre los aspectos mentales y físicos del universo, la transmutación de un metal común en oro ya no parece tan increíble.

Revista *Psychic World*

17. ¿Pero qué le ha pasado a Smith? Quienes han visto al tenaz primer ministro de Rodesia luchar con el Eje Moscú-Washington durante todos estos años temen que su campeón, muy querido en su país, se esté acercando al agotamiento físico y emocional. Muchas personas cercanas a los acontecimientos dicen que Smith nunca ha sido el mismo desde sus famosas reuniones con Henry Kissinger en Ginebra, en las que se dice que el primer ministro envejeció diez años en una semana.

Revista *American Opinion*

18. Hacer el amor es un arte que puede desarrollar en cualquier grado, según el libro *Cómo ser una amante felizmente casada*. Puede convertirse en una Rembrandt en su arte sexual. O puede quedarse en la fase de pintura por números. Hubo un marido, por cierto, que pensó que su mujer era más como la Abuela Moses porque siempre llevaba puesto un camisón de franela. Las ventajas de convertirse en una Rembrandt no pueden exagerarse. Puede empezar ya a ser una artista incipiente.

Marabel Morgan, *The Total Woman*

19. El Dr. James H. Sammons, el médico de mayor rango de la Asociación Médica Estadounidense, dijo el mes pasado a una subcomisión del Congreso que la histerectomía está justificada cuando el útero está sano pero la mujer teme la posibilidad de cáncer o embarazo. Sin embargo, el grupo canadiense rechazó estas razones, alegando que había maneras mucho menos peligrosas que la histerectomía de esterilizar a una mujer o de impedir el cáncer uterino.

“Si se extrajeran todos los úteros a los 13 años, se prevendrían todos los cánceres uterinos”, señaló el Dr. Frank Dyck, el director del proyecto canadiense. “No es un argumento muy lógico.”

The New York Times

20. Todos y cada uno de esos “y si” podrían ser una cruda realidad casi al instante al acabar con la importancia de —la imagen del— automóvil, la empresa automovilística y las personas que hay en ella.

Esto no pasará de la noche a la mañana. Pero se está gestando lenta y metódicamente.

La conspiración contra el automóvil creará una crisis del transporte, a la que seguirá una profunda recesión y quizás el caos económico.

Cuando el transporte se detiene, el progreso se detiene. Y, cuando el progreso se detiene, Estados Unidos se detiene. Todos los estadounidenses deberían estar interesados en que tales cosas no sucedan.

The New York Times

21. ¿Fueron los grandes personajes del pasado víctimas de un tremendo bulo? ¿Es posible que hombres del mundo antiguo tan eminentes como Sócrates, Pericles y Alejandro Magno fueran víctimas de una ilusión o de un hechizo de brujería? ¿O tal vez los oráculos a los que consultaban poseían realmente *una facultad misteriosa de adivinación? Que la mente humana puede ejercer una influencia sobre las cosas y las circunstancias* no era una creencia ingenua de los antiguos, sino un hecho conocido y demostrable para ellos.

Anuncio de los rosacrucianos

22. La idea de que Bergman pudiera mentir deliberadamente sobre sus impuestos es absurda para cualquiera que haya visto siquiera un puñado de sus películas. ¿Por qué un hombre incapaz de mentir en su arte sucumbiría a la mentira en su declaración de la renta? La idea es inconsistente con el sentido de integridad que permea el trabajo de Bergman —un trabajo claramente no comercial—.

Editorial del Boston Globe

- 23.Una comisión nombrada por el presidente Nixon para investigar los efectos de la literatura pornográfica en la sociedad estadounidense informó de que no había pruebas de que tuviera un “efecto nocivo” en la gente. El presidente Nixon, evidentemente perturbado por un descubrimiento contrario a sus expectativas, rechazó el informe argumentando de la siguiente forma: “Si eso es así, es un argumento que muestra que los grandes libros, cuadros y obras de teatro no pueden tener muchos efectos beneficiosos.”
- 24.Una nube está constituida por minúsculas gotas de agua. Estas gotitas son tan diminutas que serían necesarias 200 para llenar una sola cucharilla. Siendo así, las nubes mismas también deben ser muy pequeñas. Quizá la percepción que tenemos de ellas no sea más que el resultado de una ilusión óptica.
- 25.SMITH lee en voz alta un fragmento de un periódico para Jones: “Los adversarios políticos han criticado al presidente por emprender aventuras en el extranjero.”
JONES: *El presidente* está teniendo una *aventura*, y nada menos que con una *extranjera*!
- 26.SMITH: Lo primero que debes saber si quieres llegar a ser músico son las notas.
JONES: ¿Cuáles son las notas?
SMITH: Depende de cuánto estudies. Si estudias mucho, tus notas serán buenas.
- 27.Las feministas constituyen solo un pequeño porcentaje del número total de mujeres estadounidenses. Sus ideas representan el extremo radical del pensamiento actual. Sus estilos de vida entran en conflicto de manera significativa con los valores tradicionales estadounidenses. A la luz de estas consideraciones, difícilmente puede parecer necesario tomar en serio sus reclamaciones de igualdad de derechos. Los estadounidenses de pensamiento recto ignorarán sus exigencias.
- 28.El contrato de los instaladores de calefacción expiró el 30 de abril, como también los electricistas.
- 29.La vida de las naciones es una mera repetición, a mayor escala, de las vidas de sus células; quien sea incapaz de comprender el misterio, las reacciones, las leyes que determinan los movi-

mientos del individuo nunca puede esperar poder decir nada que merezca la pena sobre las luchas de una nación.

- 30.“Nunca he leído un libro escrito por una mujer porque nunca he conocido a una mujer con suficiente buen juicio para escribir uno.”

Billy Carter, citado en *New Woman*

- 31.No se debe permitir a los homosexuales que vivan y trabajen donde quieran. Las leyes que los protegen de la discriminación son de hecho formas tácitas de fomentar prácticas degeneradas y pecaminosas en la sociedad. Anita Bryant, la conocida cantante y finalista de Miss América, nos señala esto. Su opinión debería ser suficiente para demostrar este punto.
- 32.El presidente Eisenhower debe de haber sido un buen presidente, ya que era un buen general y un golfista por encima de la media.

- 33.SUE: Una vez que has visto una de esas películas clasificadas X, las has visto todas.

BILL: Tienes toda la razón, Sue. Después de haber visto una, me puse a verlas todas.

- 34.El profesor Smith debe de ser imparcial al poner las notas a sus estudiantes. Todos sus estudiantes han hecho comentarios sobre su imparcialidad.

- 35.Sería mejor que Smith no criticara la política energética republicana. El Sr. Jones, que dirige la oficina en la que trabaja Smith, es un republicano acérrimo y se ha encargado de que los críticos con las políticas republicanas en cuestiones de importancia nacional sean despedidos discretamente de la empresa o, como mínimo, relegados a puestos sin importancia con pocas oportunidades de ascenso.

- 36.Una niña que está comiendo lo que le parece una cena detestable: “No dejo de oír cosas de mamá y de papá sobre la importancia de la nutrición. ¿Por qué tengo que comer zanahorias, espinacas e hígado? ¿Por qué no me dan para comer un poco de nutrición?”

- 37.El béisbol y el fútbol son deportes de equipo, así que el trébol y el árbol deben de ser deportes de equipo también.

38. "Hoy es cuando no podrías tenerla ni aunque te *apeteciera*", dijo la Reina. "La regla es: mermelada mañana y mermelada ayer, pero nunca mermelada *hoy*."

"Alguna vez *tendrá* que tocar 'mermelada hoy'", objetó Alicia. "No, no puede ser", dijo la Reina. "Toca mermelada un día no y *otro* sí: hoy no es ningún *otro* día, ¿verdad?"

Lewis Carroll, *Alicia a través del espejo*

39. (...) usar a psiquiatras para que negocien con terroristas es simplemente una parte de la moda contemporánea de convertir todas las situaciones humanas que impliquen un conflicto en un problema psiquiátrico. La otra es que los psiquiatras están especializados en terrorismo porque ellos mismos son terroristas. Existe un amplio apoyo para ambos puntos de vista.

Estas son algunas de las pruebas que apoyan la opinión de que el psiquiatra es un experto en terrorismo. El líder terrorista de las Molucas del Sur se identificó a sí mismo como el "colega" del Dr. Mulder en el "tren 747". El Dr. Benjamin Rush —el padre de la psiquiatría estadounidense, cuyo retrato adorna el sello de la Asociación Estadounidense de Psiquiatría— defendió el terrorismo como un método de tratamiento psiquiátrico. "El terror", declaró, "actúa poderosamente en el cuerpo por medio de la mente, y debe emplearse en la cura de la demencia." La creencia de que los psiquiatras rusos son terroristas con la tarea de torturar "disidentes" forma parte de la sabiduría convencional estadounidense. Tal vez poco a poco nos estemos empezando a dar cuenta de que, hasta que se demuestre lo contrario, todos los psiquiatras que no estén contratados voluntariamente por sus propios clientes son terroristas.

Thomas Szasz, M.D., *The New York Times*

40. El odio hacia la homosexualidad está muy arraigado en este país. Si alguien necesita pruebas de ello, solo tiene que leer las cartas al director del número actual de la revista *Time* que responden a su reportaje sobre Leonard Matlovich, el sargento de la Fuerza Aérea homosexual recientemente licenciado. "Desde tiempos inmemoriales hemos reconocido la fiebre

amarilla, la malaria, la sífilis, la lepra, la perversión, la degeneración, la basura y la homosexualidad más o menos en ese orden. No es necesario ningún cambio”, escribió un coronel retirado del ejército de EEUU.

Boston Globe

- II. Use el patrón de análisis que se explicó en los Capítulos 2 a 7 para exponer los argumentos que se presentan en algunos de los siguientes ejemplos. Indique en qué casos la falacia surge por insuficiencias en las *bases* ofrecidas, en la *garantía* en la que se apoyan o en el *respaldo* que apoya la garantía.

Las huellas dactilares de Ray fueron encontradas en el rifle que se descubrió cerca de la escena del tiroteo.

“Cuando pensamos en el hecho de que las huellas dactilares de Raoul no están en ese rifle, ¿no indica eso que Raoul no existe en absoluto?”, se le preguntó a Ray.

“Para mí no”, respondió Ray.

International Herald Tribune

DESEO DE MORIR

Steven Judy es un obrero de la construcción de 24 años de Indianápolis. En la primavera de 1979 se detuvo a ayudar a una mujer, o eso creía ella, que tenía una rueda del coche pinchada. En lugar de ello, él inutilizó más el coche y se ofreció a llevarla junto a sus tres hijos pequeños. Fue violada y estrangulada; los niños fueron arrojados a un arroyo en el que se ahogaron.

Si Judy es electrocutado mañana, como está previsto, el Estado de Indiana no corre ningún riesgo de ejecutar al hombre incorrecto —lo que responde a uno de los argumentos en contra de la pena capital—. Tampoco Judy cree que su castigo sea cruel e inusual: se ha aficionado a citar pasajes de la Biblia que indican que su destino es apropiado. Y, para asegurarse de que nadie le ofrece la humanidad que él negó a sus víctimas, se ha negado a apoyar una petición de clemencia de la Unión de Derechos Civiles. Según parece, su desprecio por la vida es absoluto.

Pero, aunque su muerte pueda no constituir ninguna pérdida para la sociedad, en la medida en que se pueden calcular tales imponderables, su manera de morir supone un golpe para la civilización. Ser civilizado no consiste solo en cultivar los de-

sarrolos culturales y tecnológicos sino también hacer avanzar la moralidad y la justicia más allá de un estado primitivo. Según esa definición, Estados Unidos es un país civilizado. El Sr. Judy es, por la razón que sea, un bárbaro. Un país civilizado puede permitirse ocuparse de personas como él de alguna otra forma más sabia. Lo que no puede permitirse es el retroceso implícito en responder a su brutalidad con igual brutalidad. Defender su ejecución, por muy comprensible que sea ese impulso, es simplemente rebajarse a su nivel.

New York Times

Un asesor académico del candidato presidencial republicano Ronald Reagan afirmó frente a un auditorio de Harvard el jueves por la noche que no se debe elegir a un presidente sobre la base de la “sofisticación intelectual”. “Tuvimos a un hombre (como presidente) que nunca fue a la universidad —Harry Truman— y lo hizo espléndidamente bien”, dijo Richard Pipes, profesor de historia y especialista en asuntos soviéticos. Si se eligiera a los candidatos por su capacidad intelectual, argumentó Pipes: “Tendríamos que elegir a un profesor universitario. Son los más listos por definición. De hecho, tuvimos a un profesor universitario como presidente en este siglo y fue lamentable. Se trata de Woodrow Wilson.”

Boston Globe

La Iglesia y el Estado, la religión y la política, deben mantenerse lo más separados posible. Pero esto exige que el Estado también recuerde cuál es su lugar apropiado. Muchas personas criticaron a las Iglesias por no pronunciarse con más fuerza cuando el Estado alemán estaba matando a los judíos. ¿Por qué las Iglesias son entrometidas si se pronuncian contra la muerte de niños no nacidos? Muchos aplaudieron a los clérigos cuando apoyaron los derechos civiles y la paz. ¿Por qué se sorprenden cuando apoyan la familia?

Si las personas religiosas se niegan a dejar la política en paz, es porque creen que no se puede confiar en la política. El gobierno se ha vuelto más agresivo en sus intentos de rehacer la sociedad y la moralidad estadounidenses. Los hombres de fe no escogieron esta lucha. La separación de la religión y la política se terminó

cuando el Estado empezó a intentar redefinir el bien y el mal en la pornografía, el aborto, la raza, la economía y la relación de los sexos.

Joseph Sobran, *Boston Globe*

EL TRABAJO DE LA MUJER

“¿Sabe cuál es el problema? Ya no hay ninguna ama de casa.” Eso declaró un trabajador del censo, preocupado porque no son suficientes las personas que se han inscrito para ser empadronadoras para el censo de 1980 que empieza el 1 de abril. En 1920, o 1940, o incluso 1970, trabajar para el censo era algo ideal para las mujeres que pasaban la mayor parte de su tiempo en casa. El trabajo solo dura unas pocas semanas. El pago es al menos aceptable para un empleo temporal; este año, el mínimo es de entre \$4 y \$5 la hora. El trabajo es interesante. Y está impregnado de un aire de buena ciudadanía consciente.

Pero, como muestran las propias cifras de la Oficina del Censo, el término “ama de casa” se encuentra en una dificultad doble. Es considerablemente menos probable que una mujer termine siendo esposa, o madre, que hace incluso una década. Y es mucho menos probable que se queden en casa. En la década de 1970, la tasa de empleo de las que tenían entre 25 y 34 años pasó del 45 por ciento al 67 por ciento. Muchas menos desean trabajo temporal, incluso aunque sea patriótico.

Los empleados del censo esperan, en consecuencia, que llamen muchos estudiantes universitarios y otros para ocupar los trabajos. Nosotros compartimos esa esperanza, pero aun así nos preocupan todas esas antiguas amas de casa-empadronadoras. Sugieren algo sobre la forma en que se organizaba nuestra sociedad en una época en la que pocas mujeres trabajaban, y muchas de las que lo hacían solían ser enfermeras, por ejemplo, o profesoras. La sociedad tenía una inmensa ganga intelectual. Probablemente no debería sorprendernos que fuera fácil encontrar trabajadoras del censo capaces, o que los recién llegados a la universidad hace 50 años obtuvieran mejores resultados en el mismo examen de inglés que los de hoy. Muchas mujeres de inteligencia excepcional solían ocupar puestos de enseñanza con sueldos de colegio público. Sus homólogas hoy son socias de despachos de abogados

o editoras de libros o ejecutivas de publicidad y se les paga en consecuencia. Pero eso ha tenido un coste.

The New York Times

No importa cuánto repitan las personas de mundo que la gente es en buena medida igual en todas partes, y que las características nacionales son mayormente superficiales y tienen más que ver con las costumbres locales que con alguna diferencia real en el pensamiento y en el comportamiento: la mayoría de la gente no está convencida. Realmente creen que un chino medio es muy diferente de un irlandés medio, y me inclino a estar de acuerdo en que existe cierta sabiduría popular aquí. Los impulsos humanos fundamentales de supervivencia, reproducción, amor, odio, egoísmo y muerte son de hecho comunes para todos; pero qué mundo tan fascinante de luces y sombras existe entre la cultura de un país y la de otro.

The Irish Times

Caminar es también una manera elegante de ayudar a perder peso (caminar rápido quema 300 calorías por hora) y reduce las caderas (desde la invención del automóvil, la anchura de la cadera de un adulto ha estado aumentando a un ritmo de 2,5 cm por cada generación). Jennifer Pader, una joven redactora de publicidad de Nueva York, pasó de 85 a 57 kg en poco más de un año siguiendo un programa de caminatas que le prescribió un nutricionista. “Descubrí que cuanto más caminas más te gusta”, dijo.

Parade

Señor, es bien sabido en Wall Street que la principal razón por la que las compañías petrolíferas se diversifican en estos otros campos es la sensación de que su propio negocio se está politizando completamente y el creciente temor sobre la viabilidad del negocio a medida que un político detrás de otro insisten en los “beneficios obscenos” o en una gran “estafa” —un término este último que usted mismo ha empleado al hablar sobre los beneficios de las compañías petrolíferas—. Mi pregunta es si se da cuenta de que, al seguir enfatizando y denunciando la supuesta inmensidad de sus beneficios, está fomentando precisamente la tendencia a diversificar a la que dice que se opone.

Fortune

Es muy difícil describir la creciente desesperación de las masas alemanas porque ellas mismas están ciegas y desconcertadas. Una mujer trabajadora recibirá un subsidio de marcos de papel que parece suficiente para mantener a su familia durante una semana, pero tras unos pocos días no tendrá casi ningún valor y ella estará en la indigencia. ¿Cómo puede esperarse que ella comprenda la compleja maquinaria financiera que la ha empobrecido sin arrebatársela uno solo de sus billetes? Es una opresión mucho peor que cualquier opresión anterior ejercida directamente por el amo sobre su esclavo o por una clase sobre otra, ya que el opresor es invisible e intangible, al menos para la mayoría de los oprimidos, quienes están llenos de un sentimiento creciente de rebeldía pero no saben contra quién rebelarse.

La inflación ha corroído cada uno de los eslabones de la cadena que conecta al productor con el consumidor. El granjero se niega a desprenderse de sus bienes a cambio de una moneda de papel que pierde todo su valor de la noche a la mañana. Las oscilaciones del marco son tan inciertas que los vendedores mayoristas no saben qué precio fijar.

Los intentos de controlar los precios son en gran parte fútiles ahora que la devaluación es tan rápida e incierta...

El círculo vicioso se completa con el hecho de que la devaluación ha reducido el poder adquisitivo de las masas. En el momento presente un trabajador cualificado de la categoría más alta recibe un salario medio de cinco millones de marcos al mes —es decir, alrededor de una libra según la tasa de intercambio de esta mañana—.

MATEMÁTICAS SOVIÉTICAS

Como delegados del Congreso Internacional de Matemáticos, discreparamos del artículo publicado en la edición del 17 de agosto. Si su periodista hubiera consultado las impresiones de los miembros individuales en lugar de la versión “oficial” de los organizadores finlandeses, se habría formado una imagen más correcta sobre el gran número de conferenciantes rusos invitados que no aparecieron. Es de conocimiento común entre los matemáticos, apoyado por una larga experiencia, que sus colegas rusos se encuentran bajo el riguroso examen de su gobierno, y

que los viajes al extranjero son un envidiado favor que no se consigue solo con méritos científicos. Ya fuera o no por pretensiones oficiales, el hecho es que se negó el permiso para asistir al congreso al ganador de la medalla Fields y a la mayoría de los demás conferenciantes rusos invitados.

Por supuesto, esta es una cuestión pequeña comparada con el hostigamiento a los refusenik por ser judíos y querer emigrar, y comparada con las largas condenas a prisión de los disidentes políticos. Pero es significativo que suceda esto en la misma ciudad en la que fue firmado el tratado de Helsinki.

FRANK H. CLARKE

IVAR EKELAND

Helsinki *International Herald Tribune*

ADOLF HITLER está sano y salvo en Argentina, donde planeó la toma de las Islas Malvinas y el nuevo estallido de la lucha en Oriente Medio como parte de su loco impulso por la dominación mundial.

Desde el día en que Hitler supuestamente se suicidó en 1945, los altos oficiales aliados se han mofado de los informes de su muerte. Estos son solo algunos ejemplos.

En 1952, Dwight D. Eisenhower admitió: "No hemos podido desenterrar ni una sola prueba tangible de la muerte de Hitler. Mucha gente cree que Hitler escapó de Berlín."

Cuando el presidente Truman preguntó a Joseph Stalin en la conferencia de Postdam en 1945 si Hitler estaba muerto, Stalin respondió sin rodeos: "No."

El alto oficial del ejército de Stalin, el mariscal Gregory Zhukov, cuyas tropas ocuparon Berlín, concluyó rotundamente después de semanas de investigación concienzuda en 1945: "No hemos encontrado ningún cadáver que pudiera ser el de Hitler."

Tuwiah Friedman, el israelí que ayudó a localizar a Adolph Eichmann, estimó que solo el 20 por ciento de los criminales nazis que participaron en la carnicería sistemática de millones de personas han sido capturados y llevados a juicio.

"Los otros —que se cuentan por miles— están libres. La mayoría de ellos viven en la clandestinidad. Están sentados y esperando

unas nuevas circunstancias que les permitan recuperar el poder perdido.”

A los 93, Hitler podría mantener las capacidades físicas y mentales necesarias para comandar ejércitos, orquestar una estrategia endiabladamente astuta y gobernar con mano de hierro, según las autoridades competentes.

El hombre podría vivir realmente hasta los 200 años, dice uno de los principales doctores argentinos, Anthony Lulie, quien basa sus afirmaciones en estudios de las tribus primitivas de Sudamérica. El Dr. Carol Dye, un psicólogo del Programa de Envejecimiento y Desarrollo Humano en la Universidad de Washington en San Luis, dijo:

“A los 93, queda un grupo muy selecto de personas”, explicó. “El hecho mismo de que hayan vivido tanto indica que se encuentran en un estado mental y físico especial.

Realmente es una cuestión de la mente sobre la materia. Si uno cree que es capaz de hacer algo, generalmente lo es.”

Lark Allen, *The Examiner*

LA MADRE NATURALEZA TIENE SUERTE DE QUE SUS PRODUCTOS NO NECESITEN ETIQUETAS

Todos los alimentos, incluso los naturales, están compuestos de químicos. Pero los alimentos naturales [el anuncio muestra una foto de una naranja] no tienen que incluir una lista con sus ingredientes. Así que a menudo se asume que están libres de químicos. De hecho, la naranja ordinaria es una miniatura de una fábrica química. Y la patata de toda la vida contiene arsénico entre sus más de 150 ingredientes. Esto no significa que los alimentos naturales sean peligrosos. Si lo fueran, no estarían en el mercado. Lo mismo vale para los alimentos hechos por el hombre. Todos los alimentos hechos por el hombre se comprueban para que sean seguros. Y a menudo proporcionan una mayor nutrición, a un coste más bajo, que los alimentos naturales. Incluso usan muchos de los mismos ingredientes químicos. Así que en realidad no hay mucha diferencia entre los alimentos hechos por la madre naturaleza y los hechos por el hombre. Lo que es artificial es la línea que se ha trazado entre ellos.

Anuncio de Monsanto Chemicals

UN AVIÓN QUE VUELA DURANTE 450 AÑOS

Nuestro DC-10 ha volado un total de 4.000.000 horas, el equivalente a 450 años. Por muy impresionantes que sean estas cifras, no son tan impresionantes como el número de pasajeros que hemos transportado. Más de 230 millones de personas han viajado en nuestro DC-10. Cada diez días se añade un millón más. Los destinos a los que volamos son más numerosos que los de cualquier otro de los grandes transportistas: 168 ciudades en 88 países de cinco continentes... En su próximo viaje, conviértase en uno de nuestros millones de clientes satisfechos.

Anuncio de McDonnell Douglas

Los considerables esfuerzos del departamento de mantenimiento para mejorar la entrada principal y el pasillo que va al edificio de administración durante el año pasado recibieron un toque de estilo con el regalo de una lámpara de araña a la universidad por parte del presidente de la asociación de antiguos alumnos, H. O. Ray, que cuelga ahora en el vestíbulo central.

ESTUDIANTE: Papá, ¿puedes prestarme un par de billetes de cien para comprarme ropa que necesito urgentemente?

PAPÁ: ¿Por qué no trabajas, si necesitas dinero?

ESTUDIANTE: Pero si no puedo encontrar trabajo.

PAPÁ: Si vistieras mejor, no estarías sin trabajo.

ESTUDIANTE: Ya veo. Haga lo que haga, salgo perdiendo.

- III. Analice los argumentos que conforman la siguiente columna de Art Buchwald. Identifique las falacias que contenga. Prepárese para discutir la estrategia que usa Buchwald al argumentar como lo hace. ¿Considera que defiende su idea de manera eficaz? Si es así, ¿cómo lo hace?

SE HACE JUSTICIA

Washington—El sistema de justicia de este país parece tan estropeado como todo lo demás. Una de las razones de esto es que la ley dispone que cualquiera que tenga una disputa jurídica que implique más de \$50 tiene derecho a un jurado. La mayoría de los jurados pueden ocuparse de casos de lesiones personales y de responsabilidad. Pero hace falta tener un máster en administración de empresas por Harvard, un título de derecho por Stanford

y un diploma en contabilidad por la Escuela Wharton para ser capaz de seguir las complicadas demandas que los ciudadanos ordinarios deben dirimir en estos días.

¿Cómo puede un jurado medio comprender los problemas de un pleito de una empresa de miles de millones de dólares?

Un abogado muy conocido me dijo que no pueden. La mayoría de los jurados involucrados en un litigio empresarial toman sus decisiones sobre la base de cosas diferentes de las miles de pruebas y los meses de testimonios que no comprenden ni ellos ni el juez.

Esto es lo que pasa en la sala del jurado, según me dijo.

“Creo que deberíamos fallar a favor del demandante.”

“¿Por qué?”

“El abogado principal siempre parece muy despierto y pulcro sin importar el calor que haga en la sala del tribunal.”

“Yo estoy a favor de rechazar todas las acusaciones. La defensa tiene a una abogada en su plantilla y creo que, si votáramos a favor de los demandados, eso animaría a las grandes empresas a contratar a más abogadas.”

“Esa es la razón más estúpida que he oído para juzgar un caso. Si vamos a seguir esas reglas, tenemos que tomar en consideración el hecho de que uno de los ejecutivos del demandante es cojo. ¿Por qué no darles a ellos los mil millones de dólares por contratar al discapacitado?”

“Esperad, nos estamos apartando de las pruebas. Vamos a revisarlas de nuevo.”

“¿Estás loco? En esta sala nadie sabe de qué estaban hablando ahí fuera.”

“Vale. NO revisamos las pruebas. ¿Cómo llegamos a una decisión?”

“Yo me decanto por los demandantes. Su abogado de refuerzo siempre se acercaba a nosotros cuando quería defender algo. El abogado de los demandados prefería dirigir sus comentarios al juez. Si quería ganar, el abogado defensor debería habernos prestado más atención.”

“Eres demasiado sensible. Solo nos ignoró el abogado defensor gordo. El guapo de las gafas de pasta pasó mucho tiempo apoyado en la tribuna del jurado. Tenía ojos bonitos.”

“Pero tenía barba. Yo nunca confío en alguien que se deja barba.”
“Mi hijo tiene barba.”

“Eso pensaba. Y, ya que hablamos del tema, tampoco confío en ti.”

“Espera. Hemos pasado cinco meses juntos. Vamos a llegar a alguna decisión para poder irnos todos a casa. ¿Qué vas a votar?”
“¿Qué vota ella?”

“Yo voto a favor de los demandantes.”

“Entonces yo voto por los demandados.”

“No vamos a ver nunca más a nuestros seres queridos. Tiene que haber un acuerdo. Yo sugiero que demos a los demandantes la mitad de lo que piden.”

“¿Por qué?”

“¿Recuerdas cuando testificó el presidente de la compañía afectada? Toda su familia estuvo sentada en la primera fila durante cinco días. Me pareció algo muy leal por su parte. Ya no se ven muchas familias tan unidas.”

“¿Propones que demos a los demandantes quinientos millones de dólares porque su director ejecutivo tiene una bonita familia? ¿Cómo podemos saber lo que pasa de puertas adentro?”

“Estoy de acuerdo. Además, el presidente del consejo de la compañía demandada llevaba un pin de la orden de Shriner cuando subió al estrado. Da la casualidad de que yo soy un Shriner, y creeré en la palabra de un hermano de la logia frente a cualquiera que arrastre a sus hijos fuera del colegio para sentarlos en un juicio.”

“Parece que estamos divididos. ¿Informo al juez de que no podemos llegar a una decisión?”

“No hagas eso. Nos obligará a leer la transcripción judicial otra vez. Yo digo que echemos una moneda al aire. Si sale cara, fallamos a favor de los demandantes; si sale cruz, de los demandados.”

“Vale, siempre y cuando ella retire lo que dijo sobre los hombres con barba.”

“Lo retiro, pero solo porque creo que se debe hacer justicia.”

- IV. Identifique la falacia que se comenta en el siguiente extracto de la columna de arte del *Boston Globe*. Comente casos similares de

esta falacia que se haya encontrado. ¿Cómo podría eliminar este tipo de falacia?

¿SON EXACTAS LAS CITAS DE RESEÑAS EN LOS ANUNCIOS DE PELÍCULAS?

Por Leo W. Banks
Arizona Daily Star

Si Hollywood ha sido bendecido con algo, es el don de la exageración. Cuanto más firmemente se apoye en la irrealidad, mejor. Tierra a Hollywood. Vuelve, Hollywood. ¿Alguna vez la ciudad ha producido una mala película?

Los anuncios con reseñas son un terreno fértil para las exageraciones cinematográficas. Si un crítico de cine dice algo elogioso sobre una película, algún promotor tomará el comentario y lo usará en sus anuncios. Así que nos encontramos con que “Cowboy de ciudad” es la esencia de las películas de Hollywood; “El jinete eléctrico” es la mejor comedia romántica estadounidense de 1979; y “La Isla” es la mar de divertida.

¿Pero es “Cowboy de ciudad” realmente tan buena? ¿Dijo eso el crítico? ¿Es posible que “El jinete eléctrico” sea tan divertida? ¿Qué crítico que se respete a sí mismo describiría una película como la mar de divertida?

¿Hasta qué punto son exactos los anuncios con reseñas?

Richard Schickel, crítico de la revista Time, dijo:

“Me parece que, después de 60 o 70 años de historia de Hollywood, un consumidor debería saber que Hollywood tiene una tendencia a exagerar, y un lector no debería creerse todo lo que aparezca en el anuncio de una película.”

Una comparación entre docenas de anuncios con reseñas y las reseñas mismas de donde se tomaron las citas apoya la afirmación de Schickel. Algunos de ellos son puros vuelos de la imaginación. El ejemplo más común consiste en tomar una palabra o unas pocas palabras de la reseña para transmitir una idea. Por ejemplo: Un anuncio de “Yanquis” decía: “Fastuosa... sobrecargada de talento.”—Frank Rich, Time.

Pero, en su contexto, Rich escribió: “La película es tan fastuosa, tan larga (2 horas y 20 minutos) y tan sobrecargada de talento que al principio uno espera una epopeya de proporciones homéricas. Poco a poco se va viendo que lo que el director John Schlesinger

tiene bajo la manga es una nimiedad, no un bombazo. ‘Yanquis’ no es ni más ni menos que un culebrón extravagante sobre unos desventurados amantes en la retaguardia británica durante la Segunda Guerra Mundial. El resultado a menudo es entretenido, pero solo para el público que esté dispuesto a abrir sus conductos lagrimales y poner sus cerebros en pausa.”

Un anuncio de “El jinete eléctrico” decía: “¡Una delicia!”—Richard Schickel, Time.

Pero en realidad Schickel usó la palabra “delicia” para referirse a una escena específica, no la película entera. Tampoco usó un signo de exclamación.

Lo que escribió es: “El cowboy simplemente se monta sobre el animal y este trota directamente por la pista del espectáculo industrial en el que ambos aparecen, más allá de las chicas que bailan, del director histérico, del público, de las máquinas tragamonedas del vestíbulo y por la Franja de Las Vegas. La escena es un escandaloso ataque a la probabilidad, pero es tan inesperada que es una delicia.”

En algunas ocasiones, un crítico elogia una actuación pero echa por tierra la película, y aun así termina siendo citado.

Un anuncio de “Luna” citaba a Vincent Canby del New York Times:

“Jill Clayburgh es extraordinario... una gran actuación compleja.” Debe señalarse que Canby no escribió eso en su reseña de la película sino en un suplemento dominical. (Ingenioso, ¿verdad?) Pero lo más importante es que a Canby no le gustó la película. La llamó “una clara decepción” y “ridícula en definitiva”.

El fenómeno de las citas de reseñas que no aparecen en absoluto en las reseñas no es tan inusual como uno podría esperar. A veces un promotor llama a un crítico para pedirle que cambie unas pocas palabras o frases, porque suenan o se leen mejor. Si el cambio no traiciona el espíritu de la reseña, puede que el crítico acepte.

Además, puede que un promotor proyecte una película para un crítico antes de su estreno público y reciba comentarios en ese momento, que pueden aparecer o no en la reseña final.

Probablemente eso explique por qué un anuncio de “El jinete eléctrico” cita a Richard Grenier de Cosmopolitan diciendo

“¡Fabulosa!”, cuando esa palabra no aparece en ninguna parte de la reseña.

Lo más cercano a “¡Fabulosa!” en la reseña de Grenier son las últimas dos frases: “La historia que se desarrolla es emotiva y oportuna, rodada magníficamente por el director Sydney Pollack, escrita con un ingenio y una vivacidad verdaderamente excepcionales por Robert Garland. Les resultará inspiradora.”

No hay ningún signo de exclamación pero, claro está, ¿cómo puede haber un signo de exclamación en una palabra que no está ahí?

- V. Asuma una postura a favor o en contra de la difusión de los exámenes de aptitud a los sindicatos. Señale las falacias en los argumentos de la postura con la que esté en desacuerdo.

LOS SINDICATOS CONTRA LOS EXÁMENES DE SELECCIÓN MÚLTIPLE

Monroe, Mich.—Desde 1970, Richard Burger ha trabajado como operador de central eléctrica en la planta generadora de Detroit Edison, trabajando a menudo en el turno de medianoche, volviendo a casa a veces cubierto de polvo negro de los montones de carbón apilados junto al lago Erie.

Burger ha soñado todo el tiempo con llegar a ser técnico de instrumental. Es un trabajo más limpio que le daría más dinero, más seguridad y una jornada regular. Sin embargo, no tiene esperanzas de conseguir un ascenso. Hace siete años, la compañía le dio una batería de exámenes de aptitud. Suspidió; o, en palabras de la compañía, obtuvo una puntuación de “no recomendado”.

Burger, de 27 años, es un hombre capaz de construir y cablear su nueva casa pero admite que no se le dan tan bien los exámenes de selección múltiple. “Las pruebas aritméticas que nos dieron eran fáciles, pero parte del vocabulario era ridículo”, recuerda. “Parece que no puedo superar esos exámenes pero yo sé que sería un técnico de instrumental excelente.”

Ahora, Burger y su sindicato, los Trabajadores de Servicios Públicos de Estados Unidos, están haciendo realidad la fantasía de millones de examinados en todo Estados Unidos. En una batalla jurídica de siete años, han estado poniendo en cuestión —y, hasta el momento, derrotando— a las personas que elaboran los exámenes de selección múltiple.

El año pasado, el Tribunal de Apelación de EEUU del Sexto Circuito dictaminó que, según el derecho laboral federal, siempre que una compañía entregue exámenes a sus empleados los sindicatos tienen derecho a revisarlos —las preguntas, las respuestas y las puntuaciones—. Esa fue la primera vez que un tribunal sostenía que el deber de un empresario de proporcionar a los sindicatos información pertinente para la negociación colectiva llegaba hasta los exámenes de aptitud psicológica.

El Tribunal Supremo ha aceptado escuchar la apelación que ha presentado Detroit Edison de la resolución del tribunal de primera instancia durante el periodo que empieza en octubre. Es uno de los conflictos laborales más inusuales que la justicia ha revisado durante los últimos años (*Detroit Edison contra Junta Nacional de Relaciones Laborales*).

Este caso ha creado una extraña alianza entre la Asociación Estadounidense de Psicología y la Cámara de Comercio de EEUU. En dos escritos *amicus curiae* separados, los dos grupos han sugerido que todo el futuro de los exámenes psicológicos de los empleados depende del resultado de este caso.

Estos grupos argumentan que, si los sindicatos tienen derecho a obtener copias de los exámenes de una compañía, se acabará con la utilidad de esos exámenes. Afirman que las compañías no tendrán forma de saber si los sindicatos han entregado copias de los exámenes a algunos empleados, lo que permitiría que sacaran una mejor puntuación.

“La difusión de los exámenes a personas que no tienen la obligación profesional de proteger su seguridad acabará con la validez de los exámenes”, dice en el informe la Asociación de Psicología. “La publicación de exámenes psicológicos es una gran industria”, dice el Dr. Joseph Sanders de la Asociación de Psicología. “Estamos hablando de millones y millones de dólares. Este caso podría tener un efecto tan desalentador que la mayoría de las compañías dirán: ‘No vale la pena.’”

Las ciudades de Los Ángeles y San Diego han presentado un escrito conjunto al Tribunal Supremo en el que insisten en que los exámenes psicológicos deben seguir siendo confidenciales. Richard Burger fue uno de los 10 empleados de la planta de Monroe que solicitó un ascenso a técnico de instrumental en

1971. Aunque había seis vacantes en esa categoría, ninguno de ellos consiguió el puesto. Detroit Edison ocupó las vacantes con empleados traídos de otras de sus plantas, empleados con mayor puntuación en el examen pero con menor antigüedad que los 10 solicitantes de la planta. Los empleados rechazados, todos ellos miembros de los Trabajadores de Servicios Públicos Local 223, presentaron entonces una queja en la que afirmaban que la compañía había violado su contrato.

Los exámenes estándar con preguntas de selección múltiple que Detroit Edison usó para evaluar a los futuros técnicos de instrumental se llamaban Examen de Aptitud de Ingeniería y Ciencias Físicas y Examen de Contratación de Minnesota en Formato Impreso. Las preguntas fueron diseñadas para medir la capacidad de un individuo de visualizar un espacio tridimensional y sus aptitudes en matemáticas, aritmética, comprensión verbal y ciencias físicas.

Los representantes de la compañía dicen que, aunque habitualmente se los denomine exámenes psicológicos, son fundamentalmente exámenes de la aptitud de un individuo, no de su personalidad. Los empleados no tienen que contestar preguntas sobre su vida sexual o su familia, enfatizan los representantes. Una pregunta de muestra de la sección de vocabulario del examen pide a los empleados que decidan qué palabra tiene un significado más cercano a “antipatía”: A) animosidad B) turbación C) sobriedad D) engaño E) negación. (La respuesta: A.)

Detroit Edison hace exámenes para muchos otros trabajos aparte del de técnico de instrumental. Hay una batería de exámenes para empalmadores de cables y otra serie para instaladores; hay exámenes para representantes de atención al cliente y exámenes para programadores informáticos. Los futuros supervisores deben hacer una “batería de relaciones humanas”, y los empleados administrativos deben hacer una “batería administrativa”. Según los testimonios ante el tribunal, Detroit Edison tiene incluso una batería de exámenes para decidir quiénes serán revisores de contadores. En las oficinas centrales del centro de Detroit, William Roskind, director de servicios psicológicos, calcula que entre 6.000 y 7.000 de los 10.000 empleados de Detroit Edison han tenido que hacer exámenes en un momento u otro.

La compañía no usa exámenes para contratar a abogados, a contables o a otros profesionales. “Asumimos que, si alguien viene de una facultad acreditada, ha aprendido aquello para lo que van allí”, explica Roskind. “¿Cómo se puede elaborar un examen para elegir al presidente de la compañía?”

Pero, dice Roskind, los exámenes son extremadamente importantes para elegir a personas como los técnicos de instrumental, personas en puestos en los que “un error puede causar un apagón de todo el sistema”.

“Estos exámenes son una prueba objetiva de que el solicitante posee las habilidades mentales que estamos buscando”, dice Roskind. “Piense en la percepción espacial. Nadie ha podido nunca enseñar eso a la gente. O se tiene o no se tiene.”

Hace dos años, la Junta Nacional de Relaciones Laborales votó por 2 a 1 ordenar a Detroit Edison que entregara al sindicato copias de sus exámenes y puntuaciones. Es la Junta, representada por el Departamento de Justicia, la que defenderá a Local 223 ante el Tribunal Supremo.

La Junta sostiene en un informe jurídico que el sindicato debe ver los exámenes “para determinar en qué medida se hacían preguntas que requerían un conocimiento que iba más allá de los requisitos para el puesto de técnico de instrumental”. Señala que la Junta ordenó a los representantes del sindicato que no difundieran copias de los exámenes a examinados pasados o futuros. Argumenta que la compañía debería confiar en que el sindicato obedecerá esta orden.

Detroit Edison, la Asociación de Psicología y la Cámara de Comercio argumentan que, si los psicólogos de la compañía entregaran las puntuaciones y las respuestas de los exámenes a un sindicato, podrían estar violando con ello lo que la Asociación de Psicología llama “la relación confidencial entre el psicólogo y su cliente”.

Aunque el caso está siendo revisado por el Tribunal Supremo, Burger seguirá arreglando equipamiento en la planta de Monroe, rotando semanalmente del turno de 8 a 16 horas al turno de 16 horas hasta la medianoche y al turno de medianoche hasta las 8. Hace algunos meses, Burger —que seguía buscando el mismo ascenso que quería hace siete años— hizo una vez más los exámenes para técnico de instrumental. “Me dijeron que había obtenido

una puntuación mucho más alta, pero seguía en el rango de ‘no recomendado’, dice.

Fue Roskind quien le dijo a Burger que había suspendido de nuevo. “Me dijo que lo más probable era que nunca pudiera hacer ese trabajo”, recuerda Burger. “Dijo que los exámenes mostraban que puedo manejar el trabajo que tengo ahora y es ahí donde debería quedarme.”

Jim Mann, *Los Angeles Times*

- VI. Clasifique los siguientes enunciados ambiguos. ¿Qué debería haberse hecho para corregirlos?

VIOLINISTA BORRACHO EN PRISIÓN POR RIESGO DE FUGA

The Cambridge Herald 10/30/76

UNA TESTIGO DIJO A LOS COMISARIOS QUE HABÍA VISTO QUE TENÍAN LUGAR RELACIONES SEXUALES ENTRE LOS DOS COCHES APARCADOS ENFRENTE DE SU CASA

The Press (Atlantic City, NJ) 6/14/79

SILLA DE TRES PATAS DE NIÑO IDEAL PARA JARDÍN

CONNIE ATADA Y DESNUDA POLICÍA DECLARA

COLUMNISTA METE EN LÍOS A UN URÓLOGO POR TOCAR UN PUNTO SENSIBLE

LAS TRES MONTAÑAS MÁS ALTAS DE ESCOCIA SON BEN NEVIS, BEN LOMOND Y BEN JONSON

LA GEOMETRÍA NOS ENSEÑA CÓMO TRABAJAR CON LOS CATETOS

LA REINA ISABEL ERA ALTA Y DELGADA, PERO ERA UNA PROTÉNTANTE ROBUSTA

EL MONASTERIO ES EL LUGAR DE LOS MONSTRUOS

A LA MUJER DE UN PRIMER MINISTRO SE LA DENOMINA PRIMA

Parte V
PRÁCTICA CRÍTICA

Capítulo 21

Lenguaje y razonamiento

En la Parte V comentaremos los elementos relacionados con la práctica crítica. Este capítulo se ocupará de la interrelación entre el lenguaje y el razonamiento. Los siguientes tres capítulos presentarán formas de clasificar argumentos, explicarán la importancia de los campos de discusión y terminarán con un examen de la historia y la crítica del razonamiento.

Empecemos por el lenguaje: evidentemente el razonamiento no podría existir en ausencia de lenguaje. Tanto las tesis como todas las consideraciones que se usan para apoyarlas deben ser expresadas con algún tipo de sistema de símbolos lingüísticos. En consecuencia, el lenguaje, el razonamiento y la cultura están profundamente e incluso inextricablemente entrelazados.

Algunas personas, de hecho, incluso consideran la cultura como un “sistema de significados”. Cuando las personas emplean conceptos —sus ideas fundamentales, sus artes, sus instituciones, sus habilidades y sus instrumentos (si identifican un destello de color visto en un árbol con un tipo concreto de pájaro, o dos trozos de madera unidos en forma de cruz como un símbolo religioso, o si oyen la tristeza en el tono de voz de un hablante)—, su comprensión “conceptual” las sitúa en posición de reconocer un “significado” en lo que de otro modo solo parecería ser un conjunto incoherente de sonidos u objetos.

EL DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES DEL LENGUAJE Y EL RAZONAMIENTO

La posibilidad de comunicación entre los miembros de cualquier comunidad reside en que comparten conceptos. Dado que los conceptos varían en cierta medida de un lugar a otro y de unas personas a otras, también varían el lenguaje y la comunicación. Esto no solo es cierto en el caso de diferentes países sino incluso de diferentes subculturas en un único país. Por ejemplo, algunas personas pueden sostener que, en este momento, el inglés afroamericano es una lengua distinta que se diferencia significativamente del inglés estadounidense estándar.

Durante la infancia, los niños a menudo elaboran sus propios lenguajes personales. A veces los gemelos o los hermanos con edades cercanas pueden generar incluso un lenguaje que solo ellos entienden. Existió un caso de una pareja de gemelas cuyos padres hablaban dos lenguas diferentes en casa, pero las dos pequeñas no hablaban ninguna de ellas. En lugar de ello, se observó que empleaban una tercera lengua propia, que solo compartían ellas. Esto continuó durante tanto tiempo que sus padres empezaron a preocuparse de que tuvieran algún retraso mental. Pero, cuando se las examinó, se vio que podían *entender* perfectamente tanto el inglés como el francés, solo que preferían *hablar* en su propia lengua. Presumiblemente, estas gemelas no solo se comunicaban entre ellas sino que también razonaban en su propia lengua —y razonaban de una forma que coincidía solo parcialmente con la forma en que razonaban sus padres—.

Puede que la historia de las gemelas sea inusual, pero también se pueden señalar puntos similares en casos más normales. Por ejemplo, no es infrecuente que los niños llamen “papá” a todos los hombres. Cuando se dirigen así a la persona incorrecta, los adultos a menudo se ríen porque piensan en la posibilidad de que se cuestione la paternidad. Pero para el niño no se trata de nada de eso. La palabra *papá* simplemente tiene sentido para ellos de una forma que no coincide exactamente con el lenguaje adulto. De la misma forma, el niño que dice “Puedo acertar a la pelota tres de cada cuatro veces” está intentando comunicar en realidad que ha conseguido golpear la pelota en uno de cada cuatro intentos. Así que los niños empiezan por desarrollar ellos mismos sistemas de lenguaje que pueden diferir sustancialmente del que usan los “mayores”, pero a medida que pasa el

tiempo modifican ese lenguaje para que sea cada vez más consistente con el lenguaje adulto al que están expuestos.

Así pues, ordinariamente el uso que hacen los niños del lenguaje adulto aumenta junto con su necesidad de interactuar y su habilidad para aprender. A medida que se aprenden más conceptos, se aprenden más elementos de la cultura. De este modo, el niño no solo “aprende un lenguaje”; también se socializa y acultura, pues llega a comprender qué son las cosas, cómo se evalúan, qué piensa y hace la gente con ellas, y cómo las personas razonan conjuntamente.

Por supuesto, una de las funciones que los niños aprenden a realizar por medio del lenguaje es la búsqueda sistemática de “razones”, haciendo uso de la pregunta “¿Por qué?”. Así que la búsqueda de razones se convierte en una parte importante del comportamiento lingüístico, a medida que las personas con las que el niño interactúa atienden esa pregunta. En algunas etapas de su desarrollo, los niños piden razones sin cesar: ¿Por qué? ¿Por qué? ¿Por qué? Los adultos pacientes consideran que su deber es responder todo lo posible porque esas respuestas son una parte esencial del proceso de aprendizaje del niño. Pero, por supuesto, parte de ese aprendizaje consiste en comprender cómo razonar y cuándo la cadena de “razones” llega a su fin.

“¿Por qué la nieve está fría?”

“Porque está congelada.”

“¿Por qué está congelada?”

“Porque es invierno.”

“¿Por qué es invierno?”

“Porque estamos en febrero.”

“¿Puedo ir a jugar en la nieve?”

“No.”

“¿Por qué no?”

“Porque no quiero que vayas.”

“¿Por qué no quieres que vaya?”

“Porque estás acatarrado.”

“¿Por qué estoy acatarrado?”

“¡Vete a jugar con tu tren y deja de hacer preguntas!”

Puede que este diálogo no termine de la misma forma en todas las partes de nuestra sociedad. En algún otro sitio puede que la interacción entre una madre y un hijo sea más bien así:

“Me voy afuera a jugar a la pelota en la calle.”

“No. No puedes.”

“¿Por qué no?”

“Porque lo digo yo.”

“¿Por qué?”

“Hazlo y le diré a papá que te dé un azote.”

“Papá no está aquí y no puede darme un azote.”

“¡Voy a llamar a la policía para que te cojan!”

En el primer caso, las prácticas de razonamiento están diseñadas para ayudar al niño a generar sus propios fundamentos internos para apoyar una tesis. La madre intenta dar razones que el niño pueda comprender y usar por sí mismo en el futuro. En el segundo caso, la fuerza del razonamiento reside simplemente en una apelación a figuras de poder externas. La madre, el padre y la policía se presentan como “autoridades” con la capacidad de *imponer* más que *explicar* la tesis.

Más tarde, los niños aprenden a usar el lenguaje de una manera más *informativa*, que les permite dar respuestas a las preguntas fácticas de otras personas. Este es un desarrollo relativamente avanzado y está estrechamente relacionado con la capacidad de emprender procesos de razonamiento. Si el niño de la primera conversación hubiera alcanzado esta etapa más avanzada, su respuesta final podría haber sido:

“Ya se me ha quitado el catarro.”

“¿Cómo lo sabes?”

“Ya no me moquea la nariz y hoy no he tosido.”

Al llegar a esta etapa, el niño ha aprendido qué es lo que se reconocerá como “bases legítimas” en apoyo de una tesis y puede empezar a presentar cada vez más líneas de razonamiento aceptables. Por supuesto, este aprendizaje avanzado del razonamiento por medio

del lenguaje nunca se completa. A lo largo de sus vidas, los individuos entran en nuevas interacciones en las que pueden aprender a usar nuevas formas de razonamiento o a modificar las viejas. El proceso de selección resultante puede verse en funcionamiento más claramente en las formas en que un niño aprende un lenguaje en primer lugar, ya que habitualmente aprende tanto el lenguaje como los modos aceptables de razonamiento al mismo tiempo.

Piense en la siguiente conversación:

“¿Puedo ir a jugar en la nieve?”

“No, estás acatarrado.”

“A Alan le dejan salir a jugar en la nieve.”

“Alan no está acatarrado.”

“Alan no es justo. Si yo no puedo jugar en la nieve, debería venir aquí y jugar conmigo.”

“No sería justo para Alan hacer que se quedara aquí contigo solo porque estás acatarrado.”

“No me importa lo que es justo para Alan. Solo me importa lo que es justo para mí.”

“¡Eso no tiene sentido! Una cosa no puede ser justa para una persona e injusta para la otra. Tiene que ser justa para las dos.”

Aquí el niño aprende algo sobre el concepto de “justicia”; en concreto, aprende que un argumento basado en apelaciones *unilaterales* a la justicia no funcionará en esa familia.

Hay pasos difíciles en el camino, tanto en el aprendizaje de un lenguaje como en la adquisición de habilidades de razonamiento. La mera comprensión de las funciones de la pregunta “¿Por qué?” y el aprendizaje de su papel en la relación de las tesis con las bases es algo que está lejos de ser fácil. Una vez se oyó a un niño decir:

“El Sr. Nielsen va a ir al lago. ¿Sabes por qué?”

“No. ¿Por qué?”

“Lo vi enganchar su barca a su camioneta.”

El adulto se sorprendió. La explicación esperada de los motivos del vecino para hacer un viaje al lago se convirtió en un enunciado sobre las pruebas del niño acerca de los movimientos del vecino.

A medida que el niño aprende a manejar las diferentes unidades del lenguaje y la comunicación —ya sea entrando en una conversación, contando una historia, diciendo lo que ha pasado, representando un papel, argumentando con alguien, rezando una oración, recitando poesía, elaborando un apoyo detallado para una tesis, hablando con un animal o consigo mismo— va conociendo mejor quién es exactamente, cuál es su “lugar” cultural y social y cuáles son las consecuencias de su situación. Una “unidad de comunicación” es, de hecho un fenómeno indudablemente complejo. Involucra un sistema lingüístico cuyos significados dependen de nuestras percepciones de la realidad y pueden variar de una situación social a otra. Las teorías anteriores sobre la comunicación solían representar el proceso de manera lineal y secuencial, en el que las personas a las que se hablaba eran simples “receptores” —los objetos hacia los que uno proyectaba sus ideas y significados preconcebidos—. Hoy en día se reconoce que lo que queremos decir y la manera en que intentamos comunicarlo dependen en parte de a quién queremos comunicarlo y en qué situación, de los sistemas lingüísticos a disposición de los involucrados e incluso del marco social y cultural en el que ocurría la comunicación.

En resumen, el aprendizaje del lenguaje necesariamente implica también el desarrollo de una competencia en la comunicación, es decir, la capacidad de analizar —aunque sea toscamente— los rasgos pertinentes de todo el ambiente en el que tenemos que comunicar, de reconocer las opciones y las restricciones presentes y de actuar de la manera más eficaz. Las decisiones que toman los niños pueden ser relativamente elementales y transparentes, pero también pueden ser sorprendentemente eficaces. Por ejemplo, aprenden pronto qué formas de razonamiento y de interacción son aceptables en casa pero están prohibidas en el colegio o viceversa, y realizan esas transiciones con facilidad. De este modo, adaptan su conducta a los requisitos de su cultura y razonan de acuerdo con ellos.

De hecho, los estudios del desarrollo de las habilidades de lenguaje y razonamiento de los niños sugieren una evolución más o menos constante durante los primeros cinco años o así. Para cuando los niños llegan a la edad de cinco años, han adquirido la mayoría

de las habilidades de discurso y razonamiento que usarán durante toda una vida de interacciones imprevistas. El término *imprevistas* es importante aquí: sugiere situaciones en las que los hablantes y escritores no lo han planeado cuidadosamente antes de comunicarse. Este término debe ser puesto en contraste con el razonamiento que comentaremos en campos especializados en los que puede asumirse que se ha recibido una formación específica en los patrones preferidos de razonamiento y que ha habido una planificación extensa antes de la preparación del producto final, ya sea escrito u oral.

El término *evolución* también ha sido elegido a propósito. Parece como si el desarrollo de las habilidades de razonamiento de los niños estuviera moldeado por su ambiente. Prueban varios modos de razonamiento y aprenden rápidamente cuáles son reafirmados por las personas a las que se los presentan. La evolución también selecciona las situaciones en las que algunas formas de razonamiento son apropiadas y otras no lo son. Por ejemplo, los participantes en los debates universitarios que habían sido entrenados en las formas apropiadas de razonamiento en los torneos de debate empleaban comportamientos de razonamiento que no eran significativamente diferentes de los que usaban los niños y las personas sin una formación en debates en una situación imprevista.

ESTRATEGIAS LINGÜÍSTICAS

El desarrollo de la competencia comunicativa incluye el reconocimiento de varias *estrategias del lenguaje*. Al darnos cuenta de las elecciones a nuestra disposición en la comunicación, también llegamos a comprender mejor la base sobre la que deben hacerse esas elecciones. A pesar de que las personas comparten una cultura y un lenguaje, algunas elecciones lingüísticas son “mejores” que otras. La elección de las palabras influye en el significado, y en muchos casos existen diferencias prácticas incluso entre palabras que tienen esencialmente el mismo significado.

Por ejemplo, nuestra propia cultura es especialmente sensible hacia las formas de hablar sobre las relaciones sexuales. (¡Fíjese en que la elección misma de la expresión “relaciones sexuales” en este punto indica un deseo de distanciarnos del tema y de emprender una discusión objetiva e intelectual del proceso!) En alguna ocasión

podemos decir “Hicieron el amor”. En otra podemos decir “Estaban copulando”. Quizá podríamos suavizar un poco el tema y preguntar “¿Se acostaron juntos?” o “¿Todavía os estáis viendo?”. En un momento de entusiasmo, uno puede incluso gritar “¡Qué polvo echamos!”. Aunque todas estas expresiones se refieren básicamente a la misma actividad, existen diferencias significativas en sus significados. Prácticamente todo el mundo ha aprendido las estrategias relacionadas con la elección entre estas referencias, al igual que todos los que han oído la pregunta “¿Cómo estás?” conocen los diferentes significados que puede tener y son capaces de analizar la situación y responder de la forma esperada.

Las estrategias lingüísticas poseen varias características generales. Por ejemplo, muchos usos del lenguaje implican una *abstracción*. Por *abstracción* nos referimos a la distancia que separa el sentido de una palabra o una expresión de un objeto empírico o situación específicos. Por ejemplo, puede reconocerse inmediatamente que la expresión “el monumento a Washington” se refiere a determinado obelisco alto y blanco de mármol que está ubicado en la capital de Estados Unidos. La expresión por tanto es *concreta*, y tenemos un control relativamente firme sobre su significado. En cambio, la gente a menudo habla de “monumentos” de una forma mucho menos específica y deja un margen considerable para determinar su referencia concreta. Así, uno puede hablar en este sentido más *abstracto* de las nueve sinfonías de Beethoven como un “monumento” de la historia de las sonatas clásicas.

La necesidad variable de *precisión* en el lenguaje nos presenta otro conjunto de elecciones y estrategias. A veces es esencial controlar el significado de nuestras palabras con gran exactitud. Cuando reemplazamos el cristal de una ventana, el encargo debe ser bastante preciso: “72 centímetros por 94 centímetros”. Si el cristal no cabe cuando nos lo entregan, tenemos derecho a quejarnos al vendedor. Por otro lado, si estamos encargando madera, puede que no tengamos ninguna base para objetar cuando los tablones de cinco metros de largo que pedimos resulten tener un centímetro menos de largo. La exactitud no es necesaria aquí.

Otra cuestión de elección lingüística tiene que ver con la *intensidad* de nuestro lenguaje. Por *intensidad del lenguaje* nos referimos a que algunas palabras y expresiones son esencialmente neutras en

cuanto al sentimiento o la emoción que expresan, mientras que otras están bastante lejos de esta neutralidad. Cuanto menos neutra sea una palabra, más intensa se puede decir que es. Al describir lo que comí anoche, puedo dar una descripción bastante neutra: “Los abulones estaban duros y la corteza estaba pastosa.” O, en cambio, podría decir: “Para ser un restaurante tan caro, ¡lo que nos sirvieron era una bazofia!” Aunque no es posible hacer generalizaciones absolutas, el uso de un lenguaje de alta intensidad puede reducir fácilmente la credibilidad de un hablante y la eficacia persuasiva de lo que dice o escribe. Un lenguaje muy intenso solo es totalmente apropiado y eficaz en ciertas situaciones cuidadosamente escogidas.

La disponibilidad de *tropos*, o lenguaje “figurativo”, proporciona otro rango de elección en el lenguaje. Usamos metáforas y símiles de manera tan habitual que a menudo lo hacemos inconscientemente.

“¡Ese examen estaba chupado!”

“Sí, ¡pero estudiar para él fue un infierno!”

Empleamos libremente la personificación: “¡Mi coche es muy cariñoso! Le digo que es genial y él ronronea.” Existen muchas otras posibilidades figurativas en el lenguaje —es decir, oportunidades para usar palabras y expresiones de formas inusuales o en contra de su significado literal— y se ha visto que la elección de los tropos adecuados aumenta la comprensibilidad, el énfasis y la credibilidad de hablantes o escritores, e incluso hace que sus declaraciones sean más persuasivas.

También existen, por supuesto, oportunidades significativas para la elección en el *orden de la oración*. Las oraciones simples (como “El razonamiento precisa del lenguaje”) son valiosas cuando lo que se requiere es una presentación simple y clara. Pero a menudo la opción más clara serán otras oraciones más elaboradas debido a su poder para comunicar lo que se desea (por ejemplo, “Algunos libros deben ser probados, otros deben ser tragados y unos pocos deben ser masticados y digeridos”—Francis Bacon, “De los estudios”). La colocación precisa de diferentes expresiones y oraciones subordinadas en una oración puede influir en el énfasis y la comprensión; el uso de mecanismos tales como la repetición de palabras o expresiones, la omisión de algunos elementos que pueden ser completados por

el lector o el oyente, o la inversión de la estructura habitual de la oración también pueden aumentar la eficacia de una oración como instrumento de comunicación.

Piense, por ejemplo, en la diferencia entre las formas activa y pasiva de una oración: “El perro persiguió al gato” y “El gato fue perseguido por el perro”. Piense en la diferencia entre “Tom es un pobre chico” y “Tom es un chico pobre”, o entre “Fuimos a montar a caballo, y fuimos a nadar, y fuimos a pescar” y, más sencillamente, “Fuimos a montar a caballo, a nadar y a pescar”. (En inglés negro a menudo oímos la construcción “*She a nurse*”. Cualquiera que se familiarice con esta forma del inglés aprenderá rápidamente a completarla con el “is” que falta.).

Del mismo modo, la ubicación de las *oraciones subordinadas* puede influir en el significado. Si yo le digo “Permitame presentarle a la hermana de Mary con quien me voy a casar”, puede que no sepa si estoy prometido con la hermana de Mary o con la propia Mary. Un cambio en la ubicación de un punto y coma —y, por tanto, el cambio de una oración subordinada— puede significar incluso la diferencia entre la vida y la muerte. Un preso condenado solicitó la clemencia del gobernador y, cuando llegó la respuesta del gobernador, decía: “Clemencia imposible; ejecutar.” En realidad el gobernador pretendía decir: “Clemencia; imposible ejecutar.” Pero, para cuando llegó la corrección, era demasiado tarde.

ESTRATEGIAS DE RAZONAMIENTO

Durante sus primeros tres años, los niños viven en un mundo que está centrado en ellos mismos: ellos lloran y alguien viene para cuidarlos. En consecuencia, su selección de estrategias de razonamiento tiende a ser igualmente egocéntrica: ellos ordenan, exigen o desean y esperan que se los satisfaga. Afirman algo y esperan que se los tome en serio; amenazan —“Te voy a pegar”— y no ven ninguna razón para proporcionar más pruebas. Es común que respondan con un simple *sí* o *no* sin ningún respaldo, como en el ejemplo del profesor en el Capítulo 1.

Para cuando tienen cinco años de edad, los niños empiezan a tener un repertorio de estrategias de razonamiento a su disposición que se aproximan a las de un adulto. Sus exigencias y deseos ahora

suelen incluir una garantía: “Lo dice mamá.” Puede que pidan indicios o pruebas a otros. Han aprendido el poder de la presión social por medio de las convenciones establecidas: “Todo el mundo te verá en calzoncillos.” Y empiezan a usar referencias a valores establecidos como fundamentos para sus tesis: “Debes dejar que el bicho se vaya porque su mamá estará preocupada por él.” Una mamá preocupada es un valor poderoso.

En el razonamiento imprevisto, los adultos muestran una selección de estrategias de razonamiento que son pertinentes para la situación. Pueden recurrir a un uso fuerte de la autoridad, como en el caso de los abogados que hablan ante un jurado en el que la mayoría de sus tesis se apoyan en la autoridad del derecho. O puede tratarse de la autoridad de los expertos, como en el caso de la resolución de un desacuerdo sobre el mejor equipo de la liga por referencia a las clasificaciones nacionales elaboradas por periodistas deportivos.

El uso de valores como garantías de los argumentos no cambia fundamentalmente de niños a adultos. Simplemente hay un aumento en el rango de valores a los que se apela. La referencia a la libertad personal por parte de un niño —“Tengo derecho a irme a casa”— puede simplemente ampliarse en el caso de un adulto a una referencia a los derechos humanos: “Las personas no deben ser retenidas contra su voluntad.” O el adulto puede ser capaz de elegir entre un rango más amplio de valores y de este modo aplicarlos de manera más apropiada.

En el Capítulo 22 veremos más específicamente el rango de argumentos disponibles en el razonamiento. Ahí, nuestra atención se centrará en la construcción planificada de argumentos. Podemos resumir las estrategias de razonamiento en este punto diciendo que aparentemente la mayoría de la gente desarrolla un conjunto creciente de estrategias de razonamiento a medida que pasa de la infancia, de modo que la mayoría de los adultos las emplean libre y fácilmente de la manera apropiada. El estudio sistemático del razonamiento puede aumentar la conciencia y la comprensión críticas de las estrategias de razonamiento, y ayudar en el desarrollo de las que son más o menos propias de campos o foros especializados, pero prácticamente todos nosotros hemos estado razonando durante la mayor parte de nuestras vidas.

RAZONAMIENTO E INTERACCIÓN

Los aspectos interactivos del aprendizaje del lenguaje también son pertinentes para el crecimiento de la habilidad de razonamiento. En el estudio del comportamiento comunicativo, es importante no centrarse solo en mensajes únicos sino también en intercambios de mensajes, incluyendo tanto las preferencias iniciales como las respuestas a ellas. La unidad significativa de análisis en la comunicación puede por tanto llamarse “inter-acción”: lo que uno dice junto con lo que se le dice como respuesta. (Puede decirse lo mismo sobre la comunicación escrita: tenemos que considerar también la respuesta del lector.) El estudio del razonamiento, por tanto, se apoya en lo que se ha llamado el *principio cooperativo*. Esperamos que las sucesivas preferencias estén conectadas, y esperamos encontrar relaciones entre ellas. No esperamos que la gente diga cosas que sean totalmente irrelevantes o incoherentes, así que nos proponemos buscar algún sentido a lo que dicen —aunque a veces pueda ser complicado—. Así, puede que un amigo le diga “Este producto tiene que ser bueno porque es de marca” y entonces usted conteste “¿Quieres decir que esa empresa tiene una reputación de fabricar productos de calidad?”. Puede que su amigo no haya querido decir eso, pero usted ha proporcionado lo que podría considerarse como una tesis más razonable y le ha concedido el mérito a su amigo.

Por medio de la cooperación de todas las personas involucradas en una interacción lingüística, puede generarse una razonabilidad que tenga como resultado una línea de razonamiento totalmente sólida. La persona que presentó la tesis en primer lugar puede entonces asumir el mérito y sentirse bien por ello, aunque un observador perspicaz pueda reconocer que este resultado es en realidad un producto social. De esta manera, los niños aprenden a perfeccionar su razonamiento al mismo tiempo que aprenden el lenguaje y la comunicación. Puede que ofrezcan bases para una tesis y como respuesta se les pregunte si no querían decir alguna otra cosa que de hecho constituiría un apoyo más fuerte o más apropiado para la tesis. Puede que el interlocutor esté realmente intentando encontrar un sentido al enunciado original y no se dé cuenta de que lo que está haciendo de hecho es ofrecer unas modificaciones o mejoras significativas. El niño que inicialmen-

te presentó la tesis, al oír lo que parece ser un argumento mejor, lo adopta y acepta que esa modificación es de hecho lo que quería decir:

“Deberíamos tener un perro.”

“¿Por qué?”

“Pues porque un perro vale mucho dinero.”

“¿Quieres decir que sería valioso para nosotros tener un perro?”

“Sí, eso quería decir.”

“¿Por qué un perro sería valioso para nosotros?”

“Podría hacer el trabajo de la casa y así no tendríamos que pagar a otros para que lo hagan por nosotros.”

“¿Quieres decir que, por ejemplo, podría ser un perro guardián y así no tendríamos que contratar a guardias de seguridad?”

“¡Sí, podría ser un auténtico perro guardián!”

(A veces el niño puede reconocer la diferencia entre las interpretaciones del adulto y las suyas y simplemente negarse a adaptar la suya. Por ejemplo, un niño puede decir “Soy un cornudo”. Inmediatamente explica que está jugando a que es un animal con cuernos y añade: “Ya sé lo que estás pensando, pero no quería decir eso.”)

EL RAZONAMIENTO COMO COMUNICACIÓN

Los estudiosos de la lógica formal y el razonamiento se han encontrado con algunas dificultades para lograr un análisis formal de los argumentos expresados originalmente en lenguaje ordinario y situados en un ambiente comunicativo, ya que el simbolismo abstracto de la lógica formal, como el de la química o el de la física teórica, está adaptado para ciertas situaciones teóricas especializadas. Así que no siempre es posible empezar con una línea de razonamiento presentada en una situación práctica y expresada en lenguaje ordinario, traducirla a los símbolos abstractos del lógico con vistas al análisis, y después regresar a la situación práctica con un juicio final sobre la validez o invalidez del argumento. El razonamiento, el lenguaje y la comunicación están estrechamente entrelazados, y todos ellos deben analizarse conjuntamente en su contexto natural.

Del mismo modo, los procedimientos de razonamiento están inherentemente inmersos en culturas particulares. Para participar en un discurso razonado, los individuos deben compartir algo más que un lenguaje. Si provienen de ambientes bastante distintos, deben hacer el esfuerzo necesario para descubrir en qué medida sus culturas globales son semejantes y, a menos que haya coincidencias relevantes, el razonamiento puede ser difícil o imposible. Hace años el secretario general del partido comunista de la URSS, Nikita Khrushchev, declaró ante un grupo de empresarios de Los Ángeles: “Os vamos a enterrar.” Se dedicaron horas de discusión al esfuerzo de descubrir qué quiso decir. Muchos estadounidenses lo interpretaron como una declaración abierta de futura guerra y usaron la declaración para apoyar sus argumentos a favor de un mayor gasto en armamento. Sin embargo, los observadores más cuidadosos argumentaron que no podíamos comprender esa declaración sin comprender antes la cultura de la que surgió. Tal vez simplemente estaba usando una vieja expresión ucraniana, como cuando una viuda dice “He enterrado a dos maridos”, queriendo decir solo que les ha sobrevivido. O puede que hubiera querido decir que su país enterraría a Occidente en la competencia económica o que el comunismo enterraría las teorías sociales/económicas rivales. La traducción literal no va a ayudarnos a interpretar tal declaración y, a medida que la comunicación, el transporte, el comercio y la diplomacia mundiales se vuelven más eficaces, tendremos que ser más sensibles a las limitaciones de nuestro análisis del razonamiento más allá de las fronteras entre culturas.

ARGUMENTO Y DEFINICIÓN

En el razonamiento práctico, a menudo es difícil que las partes se pongan de acuerdo en las definiciones de sus términos. Si se concede a alguna de las partes de una discusión la libertad de escoger sus propias definiciones, tal individuo tendrá el poder de ganar prácticamente cualquier discusión. En un debate entre la Universidad de Findlay y la Universidad Estatal de Ohio, por ejemplo, la pregunta era: “¿Puede recibirse una mejor educación liberal en una institución estatal o una privada?” Una simple definición suponía una gran diferencia en el resultado del debate, ya que Findlay insistió en que una buena educación liberal debía entenderse de modo que incluyera una formación

religiosa directa, que por ley no puede impartirse en una universidad estatal. Una vez que se aceptase esa definición, Ohio habría perdido inevitablemente el debate. Así que se dedicó toda la tarde a hablar sobre la definición de la expresión “educación liberal”.

En un nivel más grave, una queja de los estadounidenses negros y otros grupos minoritarios es que quienes están en el poder lo aprovechan para controlar las definiciones aceptadas de la terminología política actual en detrimento de las minorías. Durante la era de la esclavitud, por ejemplo, las personas blancas afirmaban ser superiores a las negras y apoyaban su argumento manipulando la definición aceptada de *superioridad*; implicaban que cosas tales como hablar inglés estadounidense estándar, comportarse de ciertas formas blancas aceptadas y poseer una tez clara, labios finos y pelo liso eran esenciales para ser “superior”. Al principio, los negros cometieron el error de responder argumentando dentro de los límites de tal definición, y vieron que era imposible competir. Solo pudieron argumentar con éxito cuando pusieron en cuestión la definición. Las mujeres se han encontrado con dificultades similares: mientras permitieron a los hombres afirmar su superioridad sobre la base de su propia definición —que incluía como elementos necesarios cosas tales como el tamaño físico, la fuerza y la “masculinidad” convencional— estaban en una situación en la que era imposible ganar. (Es interesante que quienes tienen el poder para controlar las definiciones también han quedado atrapados en posiciones embarazosas. Así, a algunos blancos les ha resultado difícil cumplir con las exigencias que les ha impuesto su propia definición de superioridad, y muchos hombres se han quejado por tener que ser “masculinos” en el sentido convencional de clase media blanca estadounidense, lo que les exigía ser cabezas de familia autosuficientes que no expresan abiertamente sus sentimientos.)

De este modo, descubrir lo que la gente quiere decir con sus términos no es simplemente una cuestión de buscar en el diccionario. En su forma más simple, el significado tiene que ser descubierto a partir de la forma en que un término se usa en todo el ambiente comunicativo. En los casos complejos, puede que tengan que explorarse y comprobarse líneas elaboradas de, por ejemplo, razonamiento jurídico o científico simplemente para establecer la adecuación de una única definición.

Finalmente, con ayuda de un ejemplo, vamos a estudiar las diferencias entre un análisis que se concentra en el “significado” literal y explícito de los términos de un argumento y uno que se fije más bien en las implicaciones del argumento en su contexto comunicativo. Fíjese en este intercambio aparentemente simple:

“¿Está a favor del establecimiento de un Estado palestino?”

“Sí.”

La respuesta afirmativa simple implica una tesis de algún tipo; pero, dado que no se proporciona ningún argumento, al principio la naturaleza de esa tesis no está clara. Sin embargo, si se sabe que la respuesta vino del presidente de los Estados Unidos, las implicaciones de nuestro “principio cooperativo” por sí mismas harán mucho por aclarar qué es lo que está en cuestión. Un simple vistazo a las definiciones formales no nos servirá de nada, incluso aunque lo combinemos con un esfuerzo por incluir las asunciones implícitas en la postura del hablante. Pero una comprensión suficientemente detallada del contexto práctico (como las políticas exteriores de los Estados Unidos, pasadas, presentes y futuras) nos ayudará a comprender gran parte de la fuerza de ese simple “Sí”.

Ahora suponga que la respuesta no hubiera sido un simple “Sí”. Podría haber sido una contestación más indirecta o incluso evasiva, diseñada para proporcionar tanto una respuesta como un argumento:

“¿Está a favor del establecimiento de un Estado palestino?”

“Apoyaré lo que sea necesario para lograr la paz en Oriente Medio.”

Estrictamente hablando, esta respuesta no es ni claramente afirmativa ni claramente negativa. Tampoco está clara la garantía implícita. De hecho, la respuesta puede entenderse de varias formas diferentes. Puede tomarse como si dijera que el presidente de hecho apoya un Estado palestino, en la medida en que tal paso sea necesario para lograr la paz. O puede tomarse como si dijera que se opone a un Estado palestino, en la medida en que sería un obstáculo para lograr la paz. O también podría pretender ofrecer solo una declaración *condicional* de políticas: el presidente podría estar indicando al gobierno israelí que, a menos que sea más cooperativo en la búsqueda de unos

acuerdos de paz, los Estados Unidos podrían volverse más receptivos que hasta ahora a las exigencias palestinas.

Evidentemente, una respuesta tan ambigua puede usarse perfectamente con una intención retorcida. Puede que al presidente le convenga dejar que algunas personas crean que apoya un Estado palestino cuando en realidad no lo hace, o viceversa. Su propósito inmediato puede ser asustar a los israelíes o sostener una postura políticamente ambigua para “mantener abiertas sus opciones”. Así que los diplomáticos y los políticos tendrán que analizar declaraciones como esa, realizadas por un líder nacional —junto con las consideraciones secundarias pertinentes— teniendo en cuenta el conjunto de sus políticas, la situación actual, las posturas adoptadas previamente, sus propias conjeturas y mucho más. Llegarán, por tanto, a una interpretación del razonamiento del presidente en términos pragmáticos.

Ejercicios

Hemos comentado cómo el lenguaje y el razonamiento están relacionados esencialmente cuando son adquiridos por los niños, y cómo son empleados tanto por niños como por adultos. Nuestra meta aquí era ayudar a relacionar la discusión analítica del razonamiento de las primeras cuatro partes del libro con los tipos de comunicaciones que la gente usa diariamente. Los siguientes ejercicios servirán de apoyo en esa tarea:

1. Grabe a dos niños que estén jugando durante al menos diez minutos. Escuche la grabación y tome nota de cada vez en que un niño haga uso del razonamiento. Prepárese para justificar su decisión de catalogar un comentario como razonamiento.
2. Localice un texto que no esté esencialmente planificado —una carta, una nota, una anotación en un diario— e identifique y explique el razonamiento que haya en él.
3. En grupo con otros tres, revise algún trabajo académico escrito y analice el razonamiento que se use. Después dedique un tiempo a hablar sobre el razonamiento que el grupo usó cuando hablaba sobre el razonamiento de los trabajos.

Capítulo 22

Clasificación de argumentos

Al presentar los diferentes elementos de un argumento práctico en la Parte II —especialmente las garantías que autorizan el paso de las bases a las tesis— enfatizamos las *diferencias* en las consideraciones que son pertinentes para los argumentos en diferentes campos de razonamiento. Así, en las ciencias naturales, son las “leyes de la naturaleza” y similares las que realizan la función de garantía; en contextos jurídicos, son las leyes parlamentarias, los precedentes y las reglas lo que proporciona garantías; y en medicina son las descripciones diagnósticas las que a menudo generan las garantías por las que están justificadas las tesis. Los estudios especializados que cualifican a las personas para ser científicas, físicas, abogadas y similares involucran en buena medida la enseñanza de las formas de construir argumentos apropiados para el campo especial de investigación. Presumiblemente, quienes han completado tales estudios universitarios o profesionales están preparados para construir argumentos apropiados para su campo. Quienes no lo están se enfrentan a dificultades si no aprenden rápidamente esta habilidad durante la práctica inicial.

Sin embargo, en el Capítulo 21 indicamos que las personas generalmente desarrollan habilidades de razonamiento durante los primeros cinco años, y durante la edad adulta siguen perfeccionando y enriqueciendo su repertorio de prácticas argumentativas.

También señalamos que existe una gran variedad de situaciones de razonamiento fuera de los campos especializados, y ni siquiera los profesionales formados recurren necesariamente a sus argumentos especializados cuando razonan en estas situaciones generales. Esto se puede explicar en parte por el hecho de que los criterios que rigen los campos específicos pueden no aplicarse en las situaciones argumentativas generales.

En este capítulo, llamaremos la atención sobre el hecho de que todas las garantías comparten ciertas funciones comunes, y a lo largo de los años los estudiosos del razonamiento han descubierto que, independientemente del campo en el que se den, muchas de nuestras garantías también comparten otras características. Así que las garantías específicas pueden ser similares por apoyarse en ciertas asunciones o reglas más básicas. Al identificar y comentar estas asunciones o reglas de razonamiento relativamente básicas, podemos exponer los tipos de argumentos que probablemente se encontrarán en la comunicación entre personas que estén fuera de sus campos especializados.

Antes de pasar a comentar específicamente las diferentes clases comunes de argumentos, será útil repetir una idea que se ha sugerido a lo largo de este libro: dado el mismo conjunto de bases, se pueden generar diferentes tesis dependiendo de la garantía escogida. Esto es importante tanto para el crítico como para el creador de argumentos. No existe una única garantía “correcta” asociada con un conjunto de bases. La elección de la garantía depende del proceso de argumentación y está orientada por el tipo y la fuerza de la tesis que se busca, así como el auditorio —los lectores u oyentes— al que se dirige el argumento.

Por ejemplo, el 4 de enero de 1983, Bruce Kimmel, como representante del Partido Comunista de EEUU, escribió: “...el Partido Comunista ha desempeñado y sigue desempeñando un papel activo en el movimiento pacifista de EEUU.” El 2 de marzo de 1983 se dijo lo siguiente en el pleno del Senado de EEUU: “...la Unión Soviética está muy interesada en los desarrollos del movimiento por la congelación nuclear en los Estados Unidos... el Partido Comunista de EEUU (CPUSA) está estrechamente vinculado al Partido Comunista Soviético.” [Registro del Congreso] Dada esta información como base, ¿qué tesis puede justificarse?

Razonando a partir de una asunción básica de *causa y efecto*, uno podría proponer la siguiente tesis: “La Unión Soviética está detrás (es la causa) del movimiento pacifista de EEUU”. La garantía, que funciona como una cadena de causas, sugiere que los soviéticos causan que el CPUSA intervenga y que el CPUSA ha causado la oposición estadounidense al desarrollo de la energía y las armas nucleares. El argumento puede esquematizarse como se muestra en la Imagen 22-1.

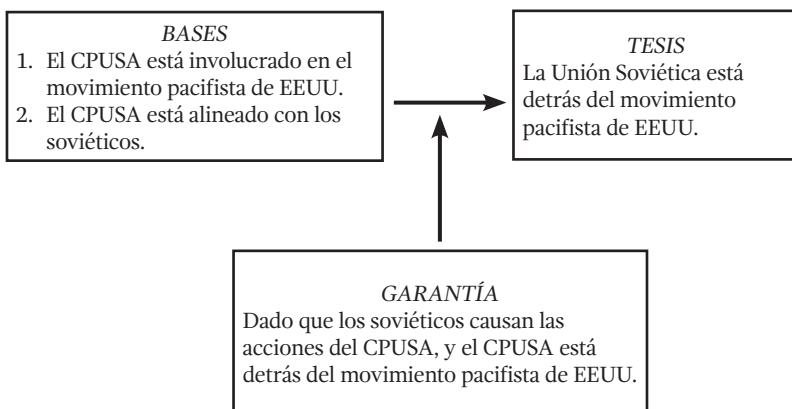


IMAGEN 22-1

Pero una tesis que sugiera que la Unión Soviética es la principal causa del movimiento pacifista de EEUU es difícil de sostener frente a las salvedades que muestran que muchas personas sin ninguna vinculación con el CPUSA están detrás del movimiento. En tal caso, puede cambiarse la tesis por una más viable por medio de un cambio en la garantía empleada. Es más probable que una tesis que se base en una garantía de *signo* supere el escrutinio crítico: la política exterior soviética recibe apoyo del movimiento pacifista de EEUU. Fíjese en la Imagen 22-2.

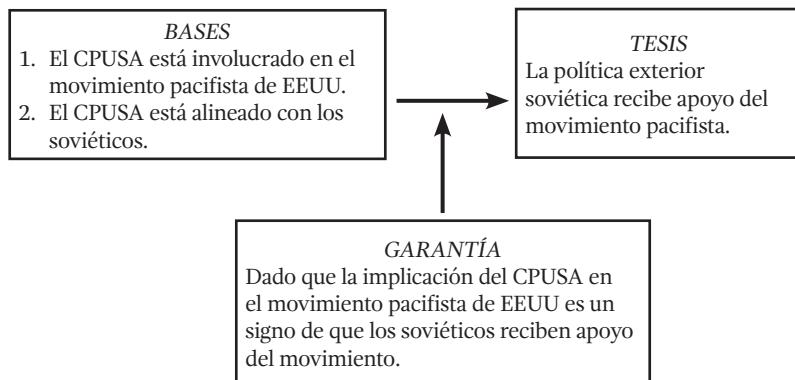


IMAGEN 22-2

Esta, sin embargo, no es de ningún modo la última de las tesis que pueden ser apoyadas por este conjunto de bases. Quienes se opongan a las primeras dos tesis pueden encontrar un apoyo razonado para la conclusión opuesta si argumentan por *analogía* a favor de la siguiente conclusión: "Los soviéticos pretenden desacreditar el movimiento pacifista de EEUU." Fíjese cómo puede esquematizarse esto (Imagen 22-3).

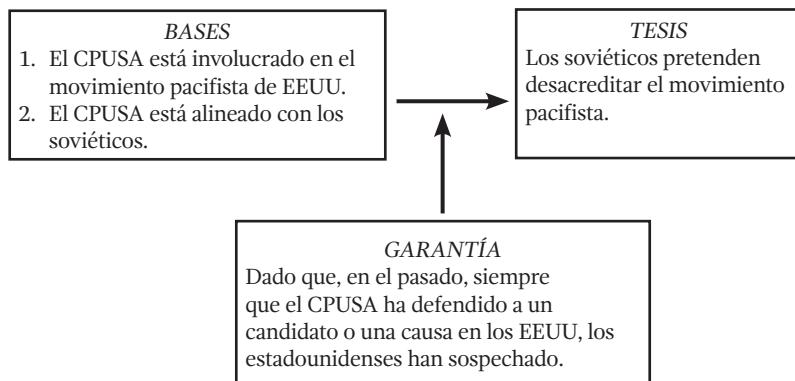


IMAGEN 22-3

El hecho de que sean los críticos del movimiento pacifista de EEUU quienes estén decididos a llamar la atención sobre la implicación del CPUSA puede proporcionar más apoyo a esta tesis. Por otro lado, es más probable que sean los críticos quienes tengan el valor y los motivos para desvelar una situación potencialmente desastrosa.

Recapitulando, la idea central de este capítulo es la identificación y la explicación de algunas asunciones o reglas comunes en las que pueden basarse las garantías. Las garantías extraen su fuerza del hecho de que han persistido a lo largo de los años y en muchas culturas como formas bastante básicas de ver las relaciones. No existe una única garantía apropiada que se pueda descubrir en cada caso concreto. La selección de garantías es más bien una cuestión de decisión razonada e informada por la perspectiva del argumentador y del auditorio. Al igual que ocurre con todos los argumentos, la fuerza o la solidez serán una cuestión de juicio crítico, como comentaremos en el Capítulo 23 sobre Campos de Discusión.

La clasificación de *tipos generales* de argumentos que preparamos en este capítulo debe usarse con precaución. Nada de lo que se diga aquí debe menoscabar nuestros comentarios previos sobre la necesidad de que los argumentos sean examinados teniendo en cuenta el contexto y el campo en los que se dan. Tampoco estamos sugiriendo que existan unas *reglas fijas* para determinar la corrección de los argumentos de un tipo u otro. Y, finalmente, tampoco estamos ofreciendo nuestra clasificación de argumentos como si fuera *exhaustiva*. Aun así, durante los más de dos mil años en los que la gente ha estado estudiando la argumentación, ha sido posible identificar varias asunciones generales conocidas en cuyos términos pueden justificarse las tesis, y las clases que se comentan aquí representan muestras de esas asunciones.

Razonamiento de analogía

Teóricamente cada uno de los objetos o sistemas del mundo es único en ciertos respectos. Sin embargo, en términos prácticos, el aspecto y las acciones de las personas y las cosas suelen ser bastante similares. Al “argumentar por analogía”, asumimos que existen suficientes semejanzas entre dos cosas para apoyar la tesis de que lo que es cierto en un caso también es cierto en el otro. Si la presa de Teton

estaba rellena de tierra, estaba construida en una línea de falla y tenía más de treinta años, es razonable compararla con alguna otra presa que comparta estas características, aunque en otros respectos puede que no sean idénticas. Así que, dado que la presa de Teton colapsó, podemos afirmar que la presa análoga también es susceptible de colapsar. Sobre la base de tal argumento, puede que los ingenieros consideren necesario modificar la segunda presa, aunque no haya mostrado signos de debilidad hasta ahora. Lo que ocurrió con una presa puede esperarse razonablemente que ocurra con otra *que comparta unas características pertinentes para la tesis que se hace* y que no tenga diferencias que destruirían la analogía.

Las analogías aparecen con frecuencia en las conversaciones ordinarias. Hable con un amigo sobre sus problemas personales y es probable que reciba la respuesta: “Eso es como lo que me pasó a mí.” Entonces puede que reciba algún consejo basado en la garantía de que lo que le ocurrió previamente a su amigo es análogo a lo que le está ocurriendo a usted ahora: “Yo solucioné mi problema de esta forma. Debería funcionarte a ti también.”

En el derecho, el principio de *stare decisis* obliga en la práctica a los jueces a razonar a partir de analogías. Este principio ordena a los jueces que eviten cambios innecesarios en la práctica jurídica resolviendo casos similares de maneras similares.

Suponga que un tribunal se encuentra ante un caso que tiene los siguientes hechos esenciales:

1. Una mujer de 27 años fue
2. arrestada por posesión de una sustancia regulada y
3. confesó, pero
4. no fue informada de su derecho a un abogado o a permanecer en silencio.

Los abogados tanto del Estado como de la defensa tendrán que buscar casos previamente resueltos que compartan los mismos hechos esenciales.

Por ejemplo, el abogado de la defensa buscará casos previos en los que el hecho crítico fuera el incumplimiento del deber de informar a la acusada de su derecho a un abogado o a permanecer en silencio. Razonando por analogía, el tribunal puede concluir entonces que, si los casos previos fueron sobreseídos por esta razón, el caso actual también debe ser sobreseído. Igualmente, el abogado del Estado

buscará diferencias críticas entre los hechos del presente caso y los casos previos que puedan destruir la analogía u otros casos precedentes que sean similares al caso presente pero se resolvieran de manera diferente.

Estos ejemplos ilustran unas analogías relativamente simples. Las presas, los casos jurídicos y las experiencias personales pueden ser vistos como iguales de forma relativamente fácil. Sin embargo, cuanto más desiguales sean los objetos comparados, más difícil es encontrar analogías creíbles entre ellos. Los argumentos basados en comparaciones entre la economía familiar y las políticas presupuestarias federales puede que no pasen el escrutinio crítico de los economistas, pero parecen bastante razonables para mucha gente común. Las comparaciones entre el pensamiento humano y el procesamiento informático se encuentran con reacciones más encontradas, y las supuestas similitudes entre objetos de tipos totalmente diferentes pueden ser rechazadas como algo meramente retórico o especulativo que carece de todo poder de convicción en un argumento.

Las comparaciones que generalmente se perciben como mecanismos retóricos a veces se llaman *analogías figuradas* y se considera que están en una categoría diferente y no argumentativa. Puede que sean útiles para dejar más clara alguna idea pero realmente no pueden justificar ninguna tesis:

Si usted tiene un pozo que recibe 4.000 litros de agua al día de fuentes subterráneas, y extrae de él 5.500 litros de agua al día, el pozo se secará; de la misma forma, si el gobierno recibe \$500 millones al día por pagos de la seguridad social y paga \$600 millones al día en subsidios, el sistema de seguridad social también “se secará”.

Por supuesto, la distinción entre analogías literales y figuradas no es absoluta. No existen dos fenómenos que sean exactamente iguales, así que las comparaciones involucradas en todas las analogías son más o menos imperfectas. La pregunta clave es cómo de cercana es la analogía, y una analogía se considera “más cercana” cuando los puntos de comparación entre dos objetos son mayores en número, son más directamente pertinentes para la tesis que se apoya y se enfrentan a menos puntos pertinentes de diferencia.

Examine los siguientes argumentos de analogía de las Imágenes 22-4 a 22-6 coméntelos críticamente. Entre otras cosas, piense

especialmente en qué medida los puntos de comparación parecen suficientemente fuertes para justificar la tesis, y piense si la analogía es la forma más apropiada de justificar las tesis.

El 19 de abril de 1983, el gobierno polaco anunció un programa de ocho días de ceremonias para conmemorar el cuadragésimo aniversario del levantamiento del gueto de Varsovia contra el ejército nazi. El Dr. Marek Edelman, que fue un líder de la lucha contra los alemanes y es el único superviviente conocido que vive ahora en Polonia, hizo un llamamiento para boicotear la celebración usando el argumento esquematizado en la Imagen 22-4.

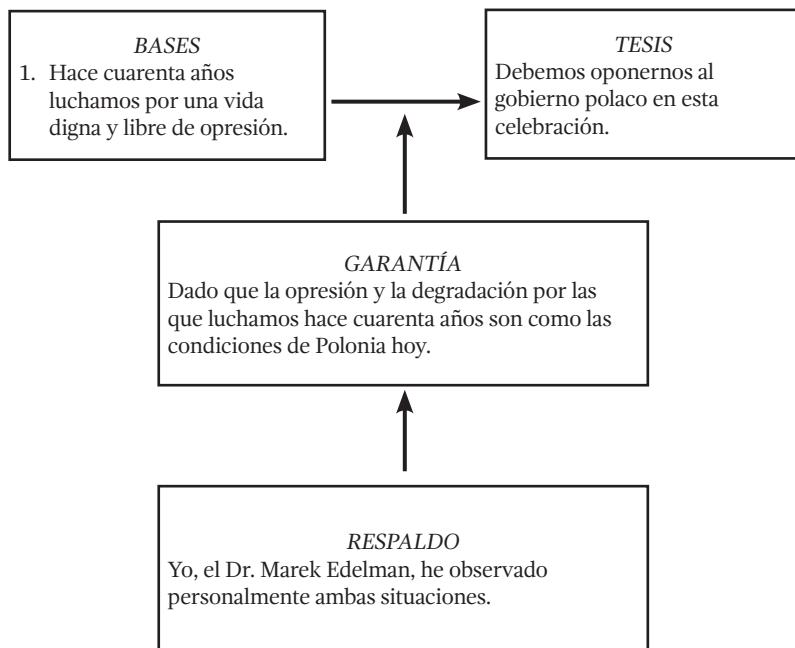


IMAGEN 22-4

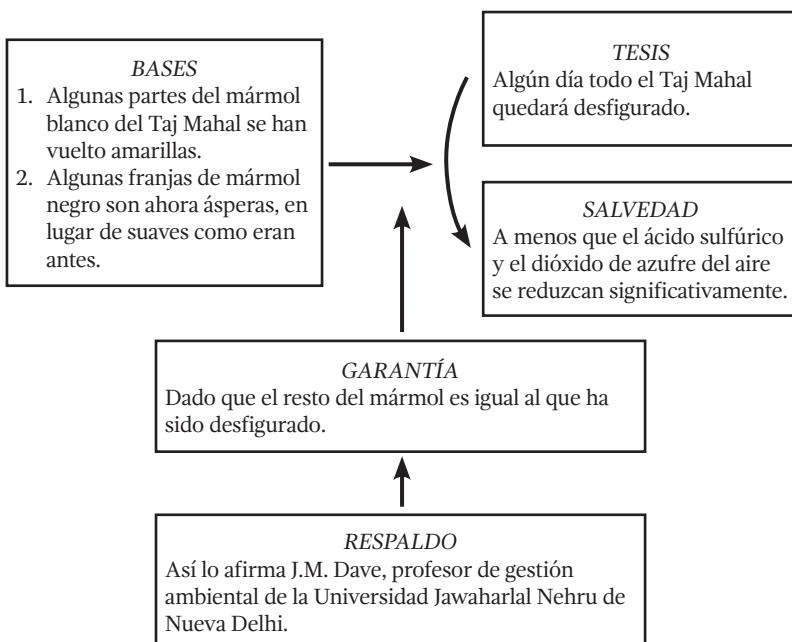


IMAGEN 22-5

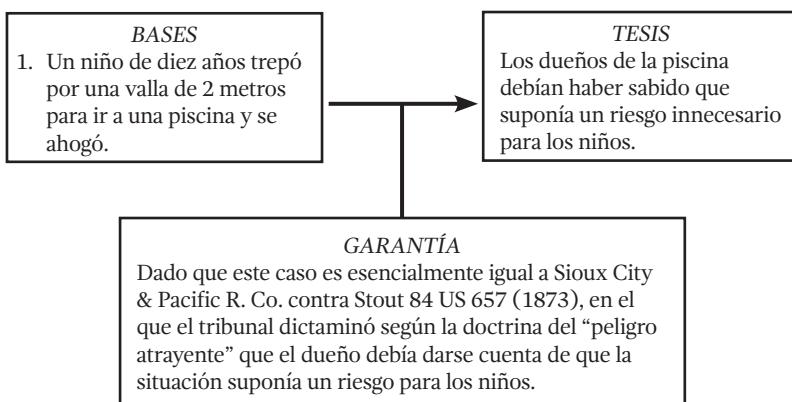


IMAGEN 22-6

Razonamiento de generalización

Cuando unas personas o unos objetos son suficientemente iguales, es posible agruparlos en conjuntos o “tipos” y hacer tesis generales sobre ellos. Mientras que los argumentos de analogía típicamente involucran tesis que están basadas en una comparación cercana entre unos pocos casos específicos, los argumentos de generalización involucran el examen de una muestra suficientemente grande y representativa del “tipo” en cuestión. El funcionamiento de las encuestas de opinión pública ilustra bien los problemas que implica el razonamiento de generalización. Se selecciona una muestra de la población sobre la base de un conjunto cuidadosamente estudiado de criterios, asumiendo que representa a todas las personas que se incluirán en la generalización, o, en cambio, la muestra se elige al azar, de modo que todos los miembros de la población tengan la misma probabilidad estadística de ser seleccionados. En cualquiera de los casos, es posible sostener que lo que es cierto en el caso de la muestra es muy probablemente cierto en el caso del grupo total. A partir de esta muestra puede hacerse una generalización. Si el 67 por ciento de los hombres incluidos en la muestra reconocen haber tenido alguna aventura extramatrimonial, se afirma que lo mismo es cierto en el caso de cerca del 67 por ciento de todos los hombres de la población pertinente.

El razonamiento de generalización exige el uso de muestras suficientemente representativas, muestras que sean tan grandes que la adición de más elementos no cambie el resultado, que hayan sido observadas o seleccionadas objetivamente, que hayan sido medidas con precisión y que sean suficientemente cercanas en el tiempo a la generalización que apoyan para que los cambios históricos no invaliden esa generalización. Los cuestionarios sesgados y los diseños de investigación descuidados pueden producir datos poco fiables; los instrumentos de medida poco fiables pueden producir resultados que no sean dignos de crédito; y los cambios continuos en los hábitos de la gente aumentan la posibilidad de que el intervalo de tiempo entre la observación de la muestra y la afirmación de la tesis invalide la tesis misma. (Los rápidos desarrollos de la opinión pública durante las últimas semanas de una campaña electoral pueden hacer que los pronósticos políticos sean un trabajo arriesgado.) Así que los críti-

cos del razonamiento de generalización estarán muy influidos por la naturaleza de la muestra en la que esté basada, especialmente por la relación entre esa muestra y el conjunto total sobre el que se hace la tesis posterior.

En el razonamiento informal e imprevisto, a menudo se presenta un *ejemplo* específico como la base para una tesis basada en una generalización. En ausencia de un *contraejemplo*, a menudo se considera suficiente. Por ejemplo, un grupo que está pensando en comer fuera puede proceder de esta forma: “Sally, creo que deberíamos ir a La Paloma. Tienen la mejor comida mexicana de la ciudad.” “¿Cómo lo sabes, Randy?” “Estuve allí el sábado pasado y fue estupendo.” Fíjese en este argumento en la Imagen 22-7.

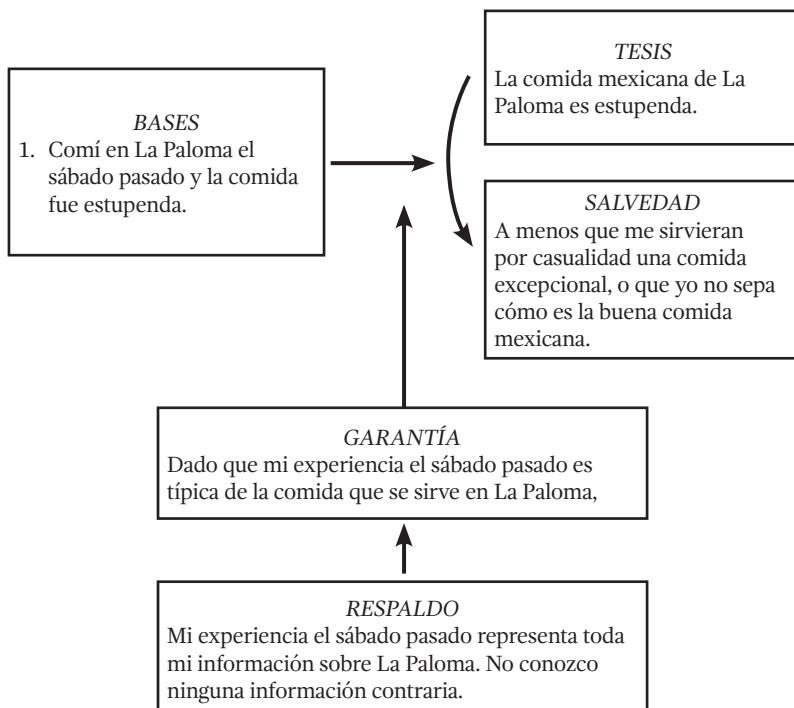


IMAGEN 22-7

Esta simple línea de razonamiento cotidiano ilustra de forma bastante clara el argumento de generalización. La garantía consiste en una expresión de que a partir de una selección de experiencias, en este caso solo una, puede hacerse una tesis general. ¿Puede un solo ejemplo o una sola experiencia constituir una base suficiente para un argumento de generalización? Hacemos esto todo el tiempo y superamos el escrutinio crítico. Si Sally y Randy van esta noche a La Paloma y la comida es terrible, la tesis es desechada rápidamente. Si van y Randy sigue estando satisfecho pero Sally se queja de que es comida mexicana turística, sosa y recalentada, deberán tener una conversación sobre la definición de buena comida mexicana. Sally puede sugerir que Randy no conoce la buena comida mexicana, y esto también es una posibilidad en el argumento de generalización: los datos de las bases pueden haber sido medidos mal o de forma inadecuada. Si ambos están de acuerdo en que la comida es estupenda, la tesis se mantiene con otra experiencia añadida a los datos más el análisis adicional de Sally. Dos meses después, cuando estén con otra pareja, pueden decir: "La comida de La Paloma es estupenda. Randy ha comido allí dos veces y yo estaba con él la segunda vez. Nos encantó." Probablemente la tesis servirá eficazmente para tomar la decisión de dónde cenar.

Sin embargo, si las cuatro personas están de acuerdo en que en esta última visita la comida fue totalmente inaceptable, puede que se pruebe una nueva tesis. Una común puede ser: "La Paloma ha perdido mucho. Ya no son tan buenos como antes." Con esa experiencia de cuatro personas, es posible hacer una nueva generalización: "No vamos a volver allí nunca." Si hay tanto buenas como malas experiencias en el mismo restaurante a lo largo del tiempo, los datos apoyan varias tesis posibles:

1. La buena comida no era lo habitual; La Paloma nunca ha sido un buen sitio.
2. La mala comida no era lo habitual; en general La Paloma es un buen sitio.
3. Algun cambio ha hecho que la comida pase de estar buena a estar mala.

Sería necesario ahora hacer algunas visitas más a La Paloma para recopilar más datos antes de poder dar algo de credibilidad a cualquiera

de esas tesis. No obstante, la gente rara vez tiene tanto interés en los restaurantes como para volver después de una mala experiencia.

Si se lo toma en una situación tan limitada, el razonamiento de generalización no parece muy diferente de la analogía. Hay más tesis firmes basadas en una generalización que están justificadas por la mención de varios ejemplos, cada uno de los cuales representa una muestra de casos específicos. De nuevo, los ejemplos deben sostenerse ante las preguntas de si son representativos de la totalidad y si se midieron apropiadamente. La determinación de si se ha presentado una muestra suficientemente grande normalmente depende de la comprobación de si la adición de más casos exige una modificación de la tesis: ¿existen casos contrarios? Si es así, ¿cómo son en comparación con la muestra original? La Imagen 22-8 muestra un ejemplo más común de generalización.

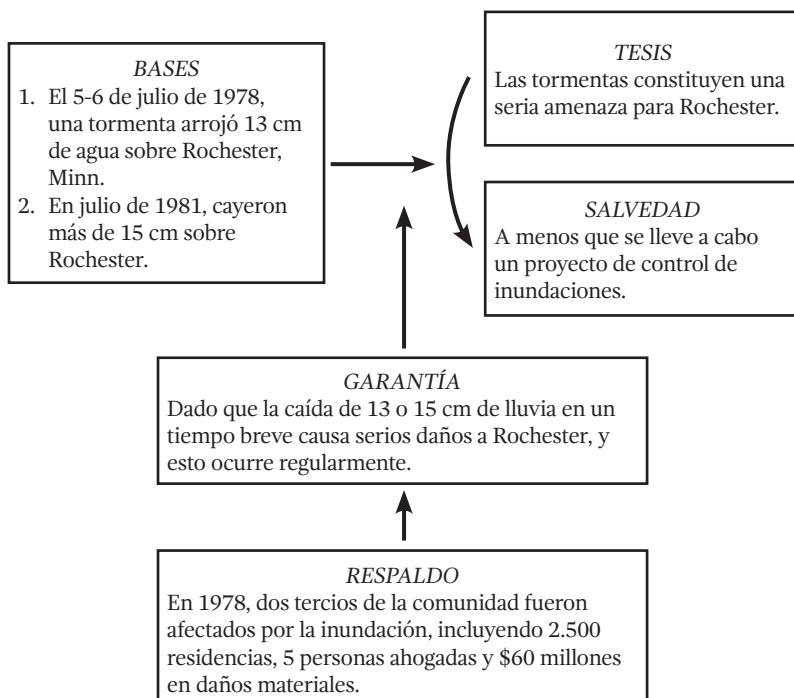


IMAGEN 22-8

En estas son dos generalizaciones: (1) se afirma que la ocurrencia de dos fuertes tormentas en cuatro años apoyan la generalización de que pueden esperarse tormentas regularmente; (2) dos tercios de la comunidad, 2.500 residencias, cinco personas ahogadas y \$60 millones en daños constituyen cuatro medidas diferentes de casos específicos que llevan a la tesis de que las tormentas causan grandes daños. Fíjese en que en el segundo argumento se afirma una generalización *causal*, que comentaremos más adelante.

Finalmente, examinemos en la Imagen 22-9 una tesis basada en una generalización que usa técnicas de encuestas de opinión. Aquí, como ya hemos dicho, los métodos de generalización han sido elaborados cuidadosamente de tal modo que puede usarse un número relativamente pequeño de casos específicos para justificar una tesis sobre la población en conjunto. La selección de grupos de muestra se realiza según directrices establecidas para autorizar la tesis de que lo que es cierto en el caso de la muestra es cierto en el caso de toda la población.

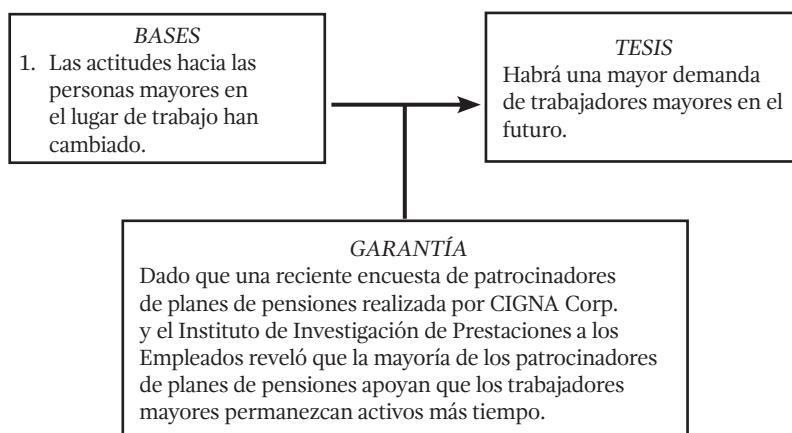


IMAGEN 22-9

Razonamiento de signo

Nuestro uso de los “signos” no tiene nada de complicado. Cuando conducimos, usamos el “razonamiento de signo” continuamente. Vemos una luz intermitente y concluimos que existe algún tipo de peligro; vemos un cartel rojo, blanco y azul con un número y sabemos que estamos conduciendo por una carretera interestatal; y así sucesivamente. Estas tesis se apoyan en argumentos de signo. Siempre que se pueda esperar con cierta fiabilidad que un signo y su referente ocurran juntos, la observación de un signo puede usarse para apoyar una tesis sobre la presencia del objeto o la situación a la que se refiere el signo.

En el derecho, las pruebas circunstanciales a menudo conforman un argumento de signo. Ante la ausencia de pruebas directas de la culpabilidad del acusado, la fiscalía puede presentar una serie de signos de culpabilidad. El día anterior al asesinato, la acusada se compró un billete de avión de solo ida para México; cuando fue detenida por la policía, intentó huir; cuando se le preguntó dónde estaba en el momento del asesinato, contó una historia muy detallada sobre lo que estaba haciendo que no había forma de comprobar. La fiscalía entonces puede afirmar que estos hechos son signos de culpabilidad, porque en el pasado las personas culpables se han comportado regularmente exactamente de esta manera.

De la misma forma, muchos aspectos del diagnóstico médico se apoyan en el razonamiento de signo. Ciertas características observables —cambios repentinos de humor o de comportamiento, pérdida de apetito, desarrollo de fobias— pueden no estar conectadas directa e inevitablemente con enfermedades específicas, pero puede que las acompañen con suficiente frecuencia para justificar que el médico realice ciertas pruebas adicionales cuando observe un número suficiente de tales síntomas.

Si las reglas para construir un razonamiento fiable de signo son simples, también lo son las directrices del crítico. La pregunta central es simplemente con qué certeza está un signo relacionado con lo que se supone que indica. (¿Estamos seguros de que una luz intermitente indica peligro y no un bar de carretera? ¿No puede ser que una persona que tenga miedo de ser acusada de asesinato se comporte de la misma manera que una persona culpable?)

El razonamiento de signo proporciona una manera sensata de apoyar tesis en foros de deliberación muy complejos en los que es difícil presentar argumentos más precisos. Por ejemplo, la economía nacional muestra tal infinidad de fuerzas en interacción que comúnmente se usan “indicadores económicos” o *signos* para apoyar tesis amplias. Fíjese en este ejemplo común (Imagen 22-10).

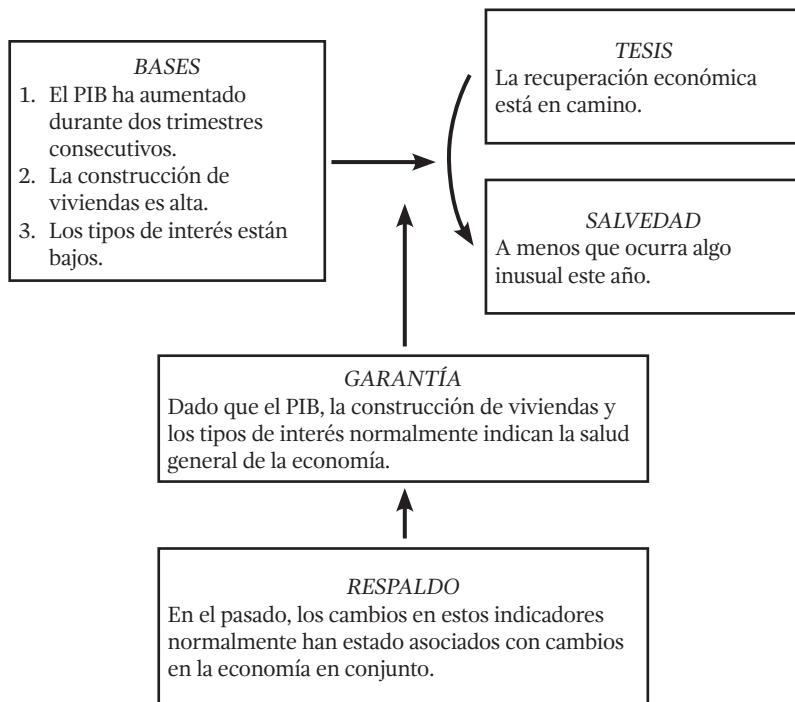
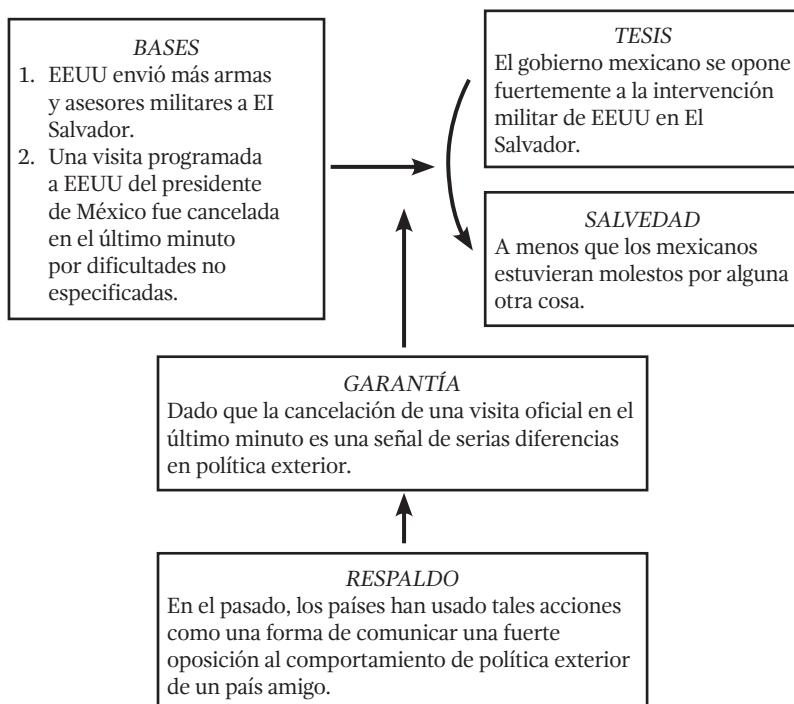


IMAGEN 22-10

La diplomacia es otra área complicada para la construcción de argumentos en la que se recurre al razonamiento de signo. Dado que el Departamento de Estado de EEUU no está al tanto de las creencias y los planes de los Ministerios de Exteriores de otros países, pero aun así debe entender sus posturas y predecir su comportamiento,

el razonamiento de signo es una herramienta habitual. De hecho, debido a la delicadeza de las relaciones diplomáticas y a los problemas resultantes con la comunicación directa, los diplomáticos han elaborado un sistema de signos con el que comunicarse. La Imagen 22-11 muestra un ejemplo común de razonamiento de signo diplomático.

**IMAGEN 22-11**

Otro foro de uso del razonamiento de signo es el área de “una acción vale más que mil palabras”. Cuando Ronald Reagan fue elegido presidente de los Estados Unidos, declaró que su gobierno estaba a favor de los derechos de las mujeres. Sus oponentes eran escépticos:

anunciaron que se fijarían en los signos; sus acciones valdrían más que mil palabras suyas. Cuando el nuevo gobierno estaba formado, se presentó la tesis que se muestra en la Imagen 22-12.

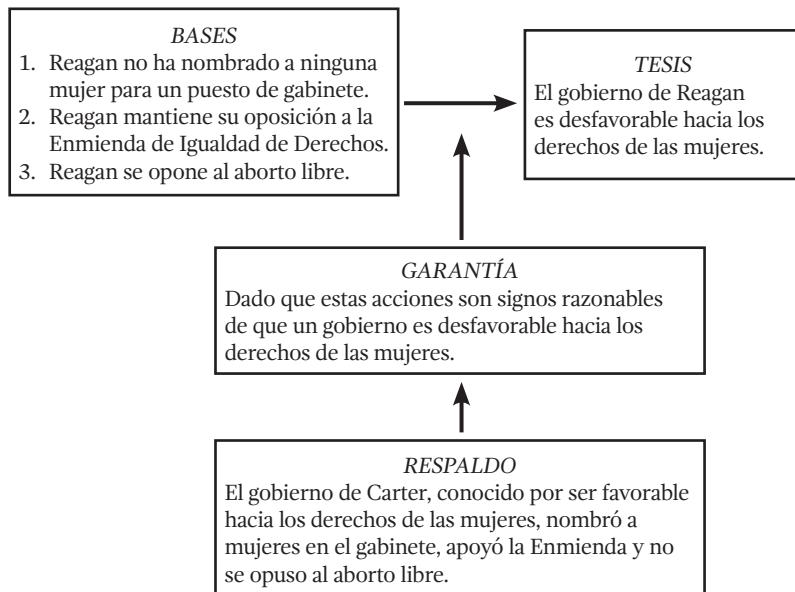


IMAGEN 22-12

Con el tiempo, los partidarios de Reagan pudieron contrarrestar este argumento con sus propios signos (Imagen 22-13).

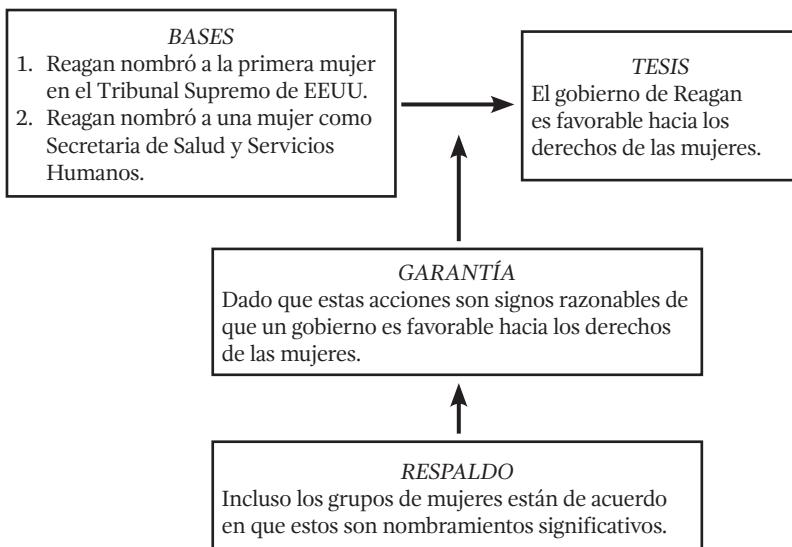


IMAGEN 22-13

Razonamiento de causa

En ciertos casos, podemos afirmar la presencia de una relación que es más fuerte que la del signo y el referente, es decir, podemos afirmar que un suceso o una circunstancia de un tipo es la *causa* de un suceso o una circunstancia de otro tipo. Estos dos tipos de sucesos no solo se dan al mismo tiempo regularmente: están *causalmente conectados*. Las huellas dactilares y las manchas de sangre no solo pueden ser signos de culpabilidad, sino que pueden estar causados por la presencia del acusado en la escena del crimen. Una temperatura alta y un sarpullido no solo pueden ser signos de una enfermedad, sino que pueden estar causados por ella.

Los argumentos de causa requieren, ante todo, una generalización causal que afirme que, si tal causa se observa, se puede esperar que su efecto la siga. A veces la generalización puede afirmarse en la otra dirección: si se observa el efecto, puede presumirse la causa. Si se

puede demostrar la existencia de la causa o del efecto en una situación concreta, entonces se puede afirmar que se sigue la existencia del otro.

Existen varias formas diferentes de establecer o respaldar las generalizaciones causales significativas. A veces la gente se apoya en creencias tradicionales o de sentido común sobre el universo para apoyar sus interpretaciones causales de la experiencia. A veces se apoyan en una multitud de observaciones: en un caso tras otro han observado qué cambios en las fases de la Luna han sido asociados con cambios en las mareas y han inferido que de algún modo la Luna causa la subida y la bajada de las mareas. John Stuart Mill presentó una serie de métodos para generar generalizaciones causales. Se conocen como los métodos de *concordancia, diferencia, concordancia y diferencia, variaciones concomitantes y residuos*.

El principio de la *concordancia* sugiere que si dos o más ocurrencias del objeto de la tesis tienen una y solo una circunstancia en común, esa circunstancia puede considerarse como la causa (o el efecto) del fenómeno que se investiga:

Por ejemplo, si encontramos una alta esperanza de vida y una baja mortalidad infantil en ciertos países y descubrimos que lo único en lo que se parecen esos países es que tienen un programa nacional de salud, puede argumentarse que los planes de salud son la causa de las buenas estadísticas médicas.

De acuerdo con el método de la *diferencia*, si un caso en el que se da el objeto de la tesis y otro en el que no se da tienen en común todas las características menos una, que posee solo el primer caso, esa diferencia es la causa o el efecto (o una parte indispensable de la causa) del fenómeno que se investiga:

Los estudios diseñados para mostrar la relevancia de la genética y el ambiente para el desarrollo y el comportamiento humano usan esta forma de razonamiento cuando trabajan con gemelos idénticos. Genéticamente tales gemelos son exactamente iguales. Cuando, por una u otra razón, han sido separados al nacer y han crecido en familias y lugares diferentes, las diferencias posteriores en la personalidad, el comportamiento o en otros aspectos pueden atribuirse a causas ambientales y no genéticas, ya que esas son las únicas diferencias relevantes.

Las tesis basadas en la *concordancia y diferencia* combinan estos dos métodos para añadir fuerza a la generalización causal. Mill enunció su regla de esta forma:

Si dos o más casos en los que se da el fenómeno solo tienen una circunstancia en común, mientras que dos o más casos en los que no se da no tienen nada en común salvo la ausencia de esa circunstancia, esa única circunstancia en la que los dos conjuntos de casos (siempre o invariablemente) se diferencian es el efecto o la causa o una parte indispensable de la causa del fenómeno.

El uso de grupos de control en los experimentos científicos está diseñado para aplicar este método. Al aislar y estudiar dos grupos separados de sujetos (ya sean plantas de cultivo o humanos inválidos) que son iguales en la mayoría de los respectos, y después tratarlos de formas diferentes, podemos buscar tanto los respectos en los que los miembros de cada grupo se desarrollan de formas similares como también los respectos en los que los miembros de los dos grupos diferentes se desarrollan de forma diferente. Cuando puede seleccionarse alguna característica específica (por ejemplo, el fruto que produce la planta o la cura de la enfermedad de los inválidos) porque muestra tanto una concordancia en el grupo experimental como una diferencia entre el grupo experimental y el grupo de control, nos encontramos en una posición mucho más firme para considerar que esta característica está *causalmente* relacionada con el tratamiento especial dado al grupo experimental.

El método de los *residuos* se basa en la asunción de que, si se susstraen de cualquier fenómeno que se esté investigando las partes cuya causa ya se conozca, puede suponerse que el residuo del fenómeno es el efecto de las restantes causas posibles.

Si una corporación industrial está buscando la causa de un descenso trimestral de las ganancias, puede analizar todas sus diferentes operaciones, eliminando las relaciones causales que ya son conocidas. Una pérdida proviene de la afectación de los tipos de cambio internacionales a nuestra tenencia de efectivo. La demanda del consumidor permaneció constante, y aun así las ventas disminuyeron. La única causa que queda por explicar es la menor productividad, y aquí es donde (según el método de los residuos) la compañía debería buscar la causa del descenso de las ganancias.

La idea de las *variaciones concomitantes* corresponde a lo que, en términos modernos, se llama *correlación*. Si un fenómeno varía siempre que otro varía, se sostiene que uno puede considerarse como la causa o el efecto del otro, o que los dos están causalmente relacionados. Esto último es importante. Las correlaciones a menudo revelan dos factores que varían conjuntamente porque ambos son efectos de una tercera causa o causas.

Las compañías de seguros han descubierto que los estudiantes que sacan buenas notas suponen un menor riesgo para los seguros de automóviles y por tanto les ofrecen unas tarifas especiales más bajas. Nadie sostiene que sacar un 10 en una asignatura de lógica lo convierte a uno instantáneamente en un mejor conductor que merece un descuento especial. Se trata más bien de que las personas que sacan buenas notas también suelen ser buenas conductoras. Ambos conjuntos de fenómenos se atribuyen a otras causas no enunciadas e incluso desconocidas. Dado que las notas medias son fáciles de calcular, proporcionan una manera sencilla de justificar asociaciones causales con la buena conducción sin que la compañía tenga que entrar en las otras causas no enunciadas.

El crítico de una generalización causal será sensible a los posibles problemas de todos estos métodos. La causa aparente de un fenómeno puede resultar no ser más que un signo de una causa aún no observada, y siempre estará la pregunta de si los factores observados fueron seleccionados cuidadosamente. El crítico, por tanto, buscará otras posibles causas que puedan haber sido pasadas por alto. Lo que es más importante, los críticos de las generalizaciones causales a menudo sostienen que el mundo no es suficientemente simple para permitir el descubrimiento de causas únicas para (si acaso) muchos fenómenos importantes. En lugar de ello, debemos esperar que haya un conjunto de factores interrelacionados que sea pertinente para muchas de las cosas que intentamos comprender. Incluso se argumenta que la asunción de una única direccionalidad (de causa a efecto) puede ser ingenua. Los especialistas en análisis de sistemas hablan de una causalidad *mutua*: situaciones en las que diferentes factores afectan y son afectados por otros simultáneamente.

Critique los siguientes argumentos de causa (Imágenes 22-14 a 22-16) y comente al menos estas tres preguntas: (1) ¿Cuál es la razón causal (concordancia, diferencia u otros factores) para la tesis? (2) ¿Cumple el argumento con los requisitos de generalización *per se*? (3) ¿Qué posibles salvedades puede presentar?

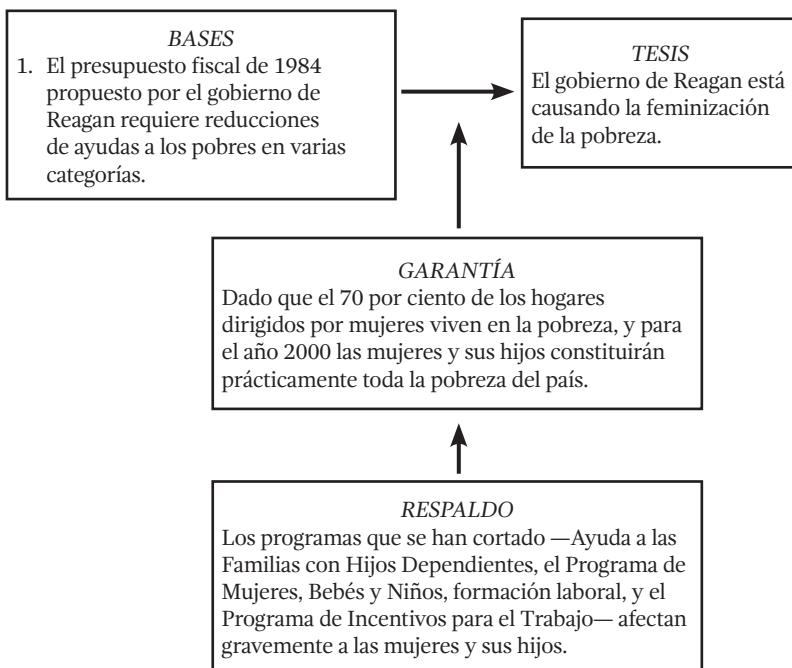


IMAGEN 22-14

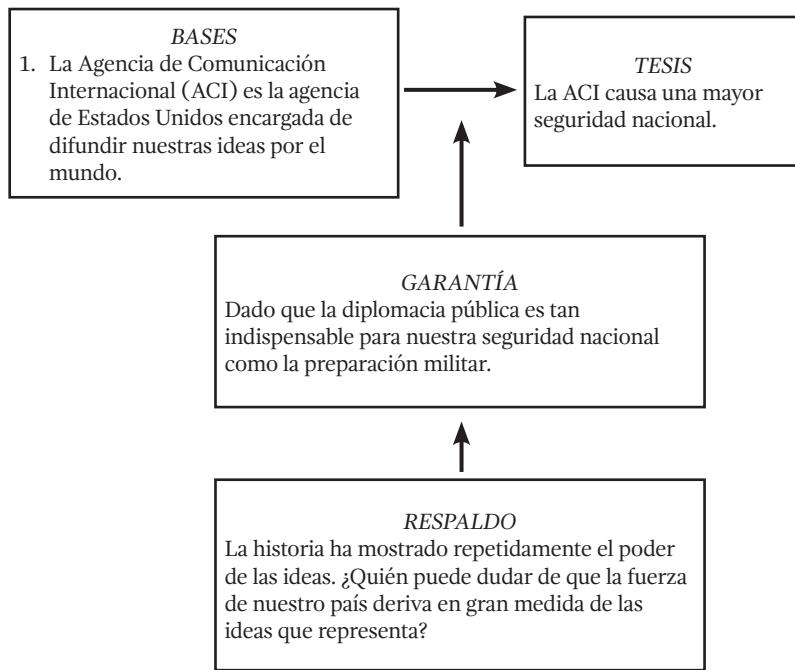


IMAGEN 22-15

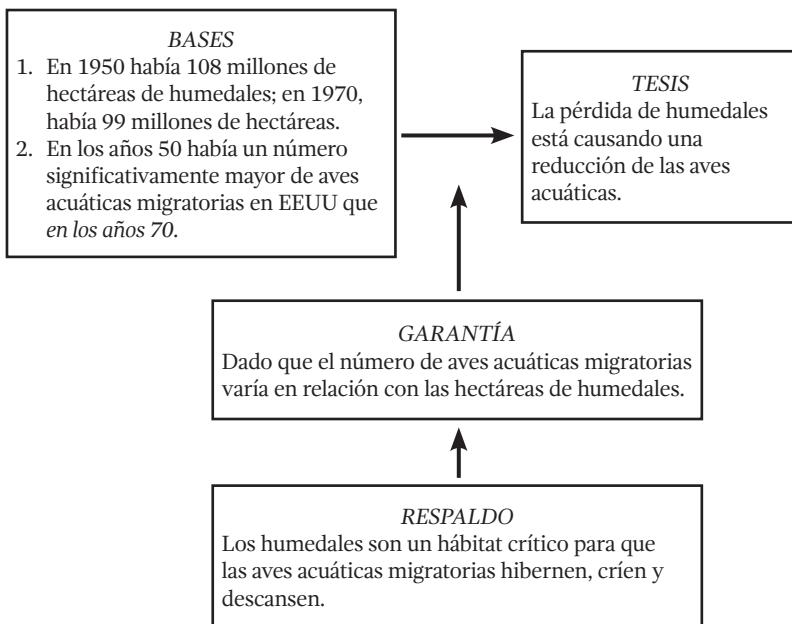


IMAGEN 22-16

Razonamiento de autoridad

El razonamiento basado en el juicio de autoridades es al mismo tiempo una de las formas más comunes de argumento y una de las formas que más habitualmente se usan mal. Los anuncios publicitarios nos bombardean con casos de *Ipse dixit* o “Él o ella lo dijo” y por lo tanto debe ser cierto. Se hace uso de celebridades cuya única pretensión de autoridad es la familiaridad de sus nombres o sus caras para convencernos de la calidad de diferentes productos, desde sujetadores hasta barbacoas, desde coches hasta cabañas en la montaña. El caso más llamativo puede haber sido el uso de un famoso jugador de fútbol para hablarnos de la calidad de unas medias.

El problema de tales argumentos no es el uso de la autoridad *per se*, sino la ausencia de un *fundamento* adecuado para la autoridad. Para

poder justificar una tesis con algo de solidez, la autoridad mencionada debe estar cualificada para proporcionar un juicio experto sobre el tema de la tesis. Si se trata de una tesis que se usa ante un tribunal para manifestar la causa de la muerte en un caso de asesinato, la autoridad debe ser un médico cualificado que esté especializado en medicina forense, con experiencia para determinar causas de muertes en circunstancias sospechosas, con una larga experiencia reciente y con una reputación de experto en esa área entre quienes estén cualificados para juzgar. (Vea la Imagen 22-17.)

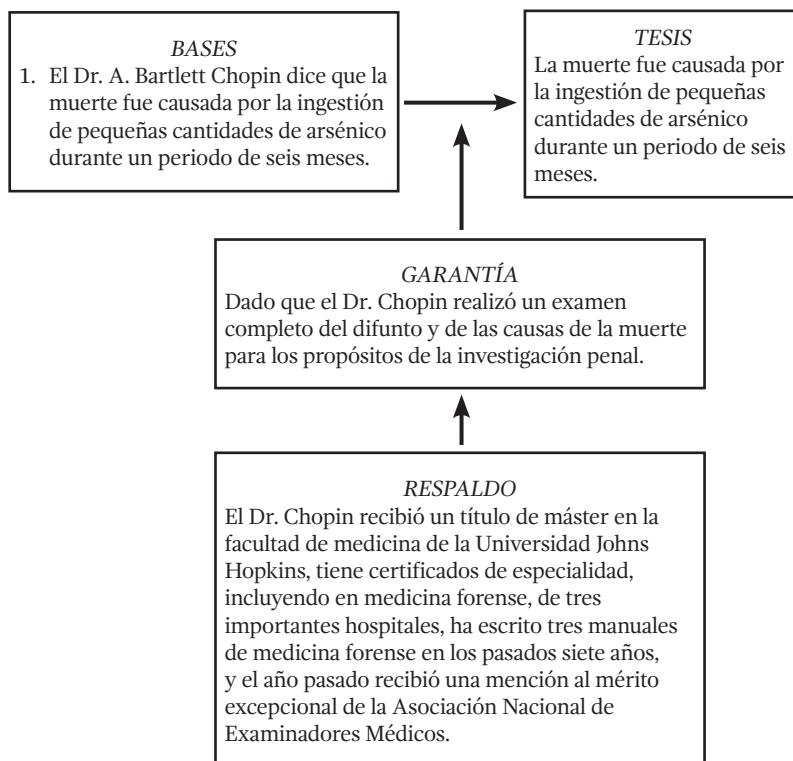


IMAGEN 22-17

En un mundo tan complejo como el nuestro, no tendría sentido negar la necesidad de solicitar opiniones expertas de vez en cuando. Si las causas de las muertes fueran juzgadas solo por abogados y jurados, nuestro sistema de justicia perdería mucho. Si solo los políticos juzgaran la calidad de los vehículos espaciales o de los análisis económicos, nuestro gobierno tendría aún más problemas de los que tiene. Por lo tanto, apoyamos nuestras tesis en el juicio de autoridades en las siguientes circunstancias:

1. La persona que testifica ha mostrado haber tenido un acceso reciente y completo a los datos u objetos necesarios sobre los que se emite un juicio.
2. La autoridad se identifica explícitamente, no de forma vaga como en las referencias a “un laboratorio de investigación nacional” o “un comentador muy conocido”.
3. El individuo ha demostrado que posee la educación, la formación y la experiencia necesarias para poder ser considerado una autoridad.
4. Esta autoridad está reconocida por otros especialistas cualificados para juzgar a las autoridades.
5. El desempeño pasado muestra que la autoridad es respetable.
6. Los credenciales o la experiencia de la persona son actuales.
7. La autoridad está emitiendo un juicio que queda dentro de su área de conocimiento.
8. El juicio de la autoridad se corresponde con el testimonio de otros expertos cualificados.

Cuando, hace algunos años, Linus Pauling, ganador del premio Nobel en química, publicó unas afirmaciones sobre los valores físicos y psicológicos de unas dosis altas de vitamina C, muchos se mostraron escépticos. Aunque su autoridad en su campo era incuestionable, muchos dudaron de su calidad de experto en esta área concreta de investigación. Para que su afirmación sobre la vitamina C pudiera ser considerada en serio, Pauling tenía que establecerse como una autoridad, u otros investigadores con una autoridad clara tenían que proporcionar una confirmación.

Analice los ejemplos de razonamiento de autoridad de las Imágenes 22-18 a 22-20. Compruebe si se presenta un fundamento

suficiente y si se muestra una consistencia clara entre la tesis y la especialidad.

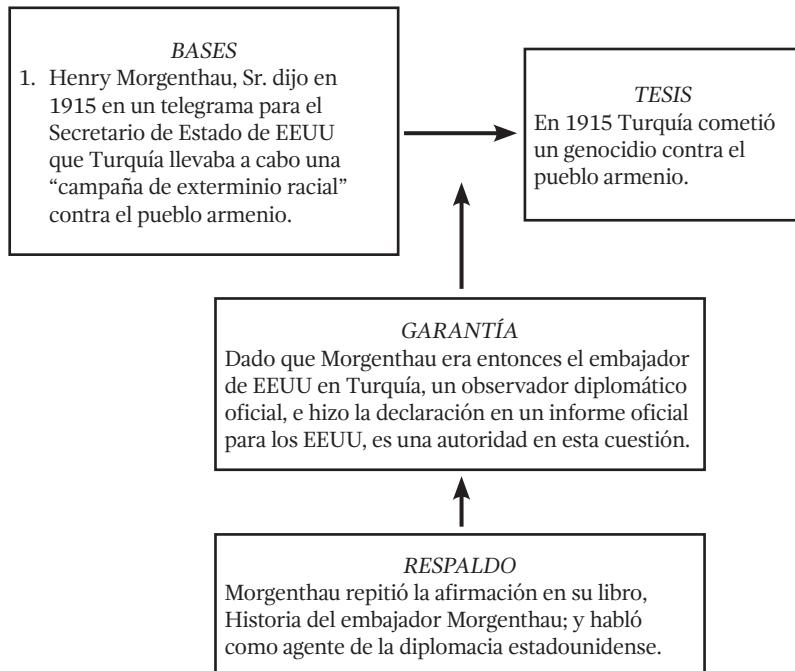


IMAGEN 22-18

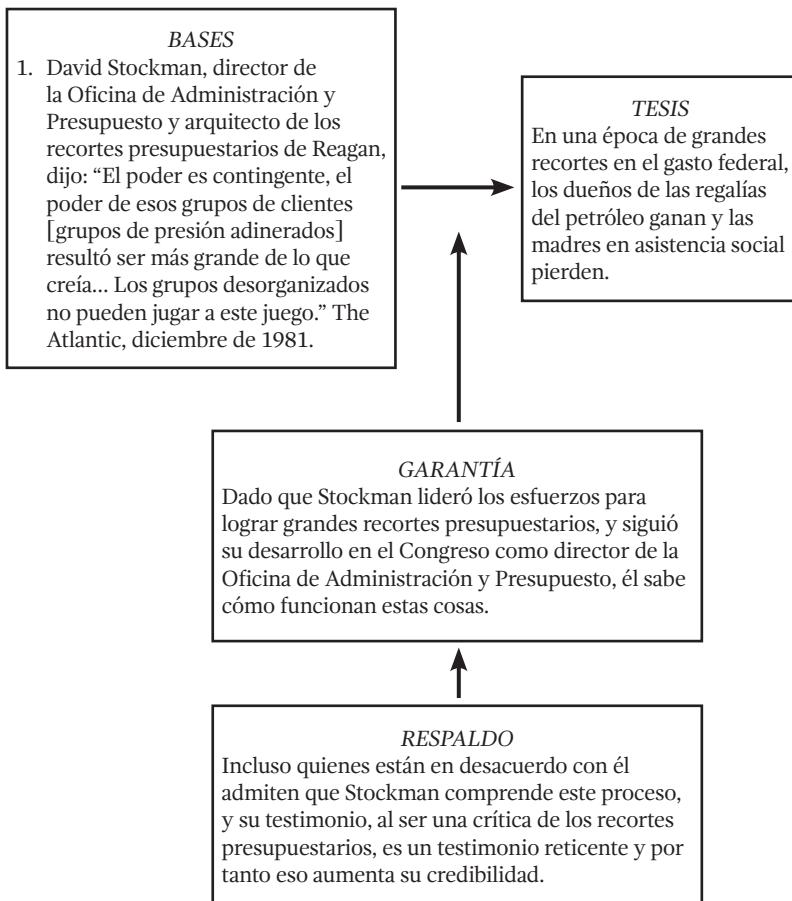


IMAGEN 22-19

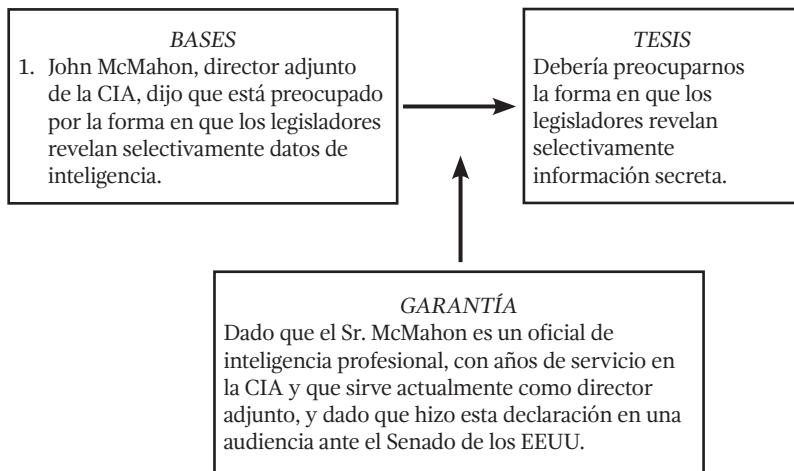


IMAGEN 22-20

Otras clasificaciones posibles

Algunos razonamientos están basados en el *argumento de dilema*. En este caso, una tesis se apoya en la garantía de que son posibles dos y solo dos elecciones o explicaciones, y ambas son malas. Cuando un congresista fue arrestado por solicitar los servicios de una prostituta en el barrio rojo de Salt Lake City a las 2 de la madrugada, mucha gente consideró que estaba en un dilema. O bien era culpable de los cargos y por tanto debía ser condenado, o estaba hablando inocentemente con aquella mujer y eso —dadas las circunstancias— era una muestra de estupidez en un político que se presentaba a la reelección, así que también estaba condenado.

Un dilema debe establecerse en relación con la tesis específica en cuestión. Si el congresista puede ofrecer una tercera explicación posible que sea consistente con los hechos admitidos del caso y que no lo deje expuesto a la condena, la tesis del dilema se derrumbará. Los dilemas basados en la apariencia lingüística, y no en el contenido, pueden no superar una crítica atenta:

Por ejemplo, se ha acusado a los Estados Unidos de tener que enfrentarse a un dilema en política exterior. Si intervenimos en los problemas de otros países, somos acusados de imperialismo; si no intervenimos, somos acusados de falta de sensibilidad. Esta situación parece resultar claramente en un dilema. Incluso si aceptamos que estas son las únicas alternativas y que cualquiera de las conclusiones es indeseable, todavía es posible rebatir el dilema poniendo en cuestión los términos en los que está formulado. Pues una *intervención* no siempre puede entenderse como algo objetable o “imperialista”; si se realiza por una petición urgente de las Naciones Unidas, por ejemplo, puede ser completamente positiva y por tanto escapar de la acusación de imperialismo.

Otros tipos de argumentos que se encuentran frecuentemente en el razonamiento práctico son:

- Argumentos de *clasificación*, en los que las propiedades típicas de plantas, del ganado o de cualquier otra cosa se usan como base para tesis sobre ellos.
- Argumentos de *opuestos*, en los que unas cosas que se sabe que son radicalmente diferentes en cierto respecto se presume que son igualmente diferentes en algún otro respecto.
- Argumentos de *grado*, en los se presume que las diferentes propiedades de algo varían en consonancia unas con otras.

Aquí, como en otras partes, no es posible dar una explicación exhaustiva o formal de todos los tipos posibles de argumentos. Por el contrario, solo es factible caracterizar los tipos generales de razonamiento aceptable que se encuentran con más frecuencia en las situaciones prácticas. Aun así, muchos de los tipos que se han mencionado aquí se solapan unos con otros y son difíciles de distinguir con claridad.

Ejercicios

A continuación hay varios enunciados narrativos, incluyendo varios tipos de información y de tesis. Tome cada enunciado e intente desarrollar tantos tipos de argumentos como le sea posible. Si cree que falta algún elemento para completar un argumento, indique qué tipo de información necesitaría para sustentar su tesis.

1. Según el *New York Times* (17 de abril de 1983), Richard N. Perle, un secretario adjunto de defensa, recomendó que el ejército considerara la posibilidad de comprar armas a una empresa israelí un año después de haber aceptado \$50.000 como honorarios de consultoría de los dueños de la empresa.
2. La embajadora Jeane J. Kirkpatrick, representante permanente de EEUU ante las Naciones Unidas, declaró en el Senado de EEUU: "Desde los primeros días de la ONU, nosotros... hemos tenido una imagen mental fundamentalmente errónea de cómo se deciden los asuntos en las Naciones Unidas. Nos hemos imaginado que la Asamblea General... está compuesta por miembros individuales con derecho a voto que escuchan atentamente los argumentos a favor y en contra, deciden lo que es correcto y justo y va en interés del país, y votan en consecuencia... Puede que les sorprenda descubrir que el comportamiento de voto... es más bien como [el que hay] en cualquier órgano legislativo. Es decir, se forman alianzas de voto, temporales o de mayor duración, sobre la base de intereses compartidos. Se hacen favores, se contraen y se cumplen obligaciones, se presiona... un voto puede comprarse, o al menos alquilarse.
3. Un avión que volaba de Siria a Nicaragua con suministros médicos se vio obligado a aterrizar en Brasil por problemas con el motor. Allí se descubrió que el avión en realidad contenía armas y munición. El Departamento de Estado de EEUU señaló que ahora podemos estar seguros de que los conflictos de Latinoamérica están siendo sustentados por partes externas.
4. El Dr. Robert M. Bowman, presidente del Instituto de Estudios del Espacio y la Seguridad y coronel retirado de la Fuerza Aérea, dijo: "Los proponentes afirman que los sistemas defensivos espaciales pueden ser desplegados: (1) usando tecnología actualmente a nuestra disposición, (2) a un coste razonable (alrededor de \$15 mil millones), (3) en cinco o seis años... Ninguna de estas afirmaciones es cierta. Los hechos son los siguientes:
 1. La mayoría de los expertos del Pentágono con los que he hablado están de acuerdo en que los requisitos tecnológicos han sido muy subestimados. No existe una tecnología disponible para esta misión, excepto sobre el papel...

2. Los analistas responsables del Pentágono calculan que el verdadero coste está *entre \$100 mil millones y un billón!...*
3. Incluso con un nivel de compromiso similar al del Apolo, nos llevaría ocho o nueve años comenzar el despliegue de la primera capa.”
5. ¿Deberían ser informados los padres de chicas menores de edad cuando se da a sus hijas una receta para medidas anticonceptivas? Algunos sostienen que, si esto se exige, habrá un mayor número de embarazos adolescentes. Pero Paul Howie, que escribe en el *Atlanta Journal* del 17 de enero de 1983, afirma: “Sí, los niños son niños y nada va a cambiar eso. Pero más de una sesión de travesuras en el asiento trasero de una tartana ha sido evitada por el pensamiento de qué dirá mamá.” Negar a los padres esa información equivale a autorizar la actividad sexual entre jóvenes. Lleva a una mayor promiscuidad sexual.

Capítulo 23

Campos de discusión

En la Parte V dirigimos nuestra atención hacia prácticas específicas de razonamiento tal como ocurren en el día a día. Nuestro objetivo era hacer que nuestros comentarios tuvieran un mayor sentido práctico. En el Capítulo 21, mostramos el hecho de que el razonamiento típicamente no se da en la forma de los ejemplos simples que tienen que usarse en un libro de texto. Aparece en el discurso de la comunicación ordinaria. En el Capítulo 22, examinamos más de cerca los tipos específicos de argumentos que la gente suele usar en sus comunicaciones razonadas. Ahí exploramos la relación entre el patrón analítico de análisis expuesto en las Partes II y III y el proceso de razonamiento práctico.

En el Capítulo 23, daremos un paso más hacia la comprensión y la evaluación del razonamiento en sus contextos naturales, tales como el derecho, los negocios, la ciencia, el arte y la política. Al mirar los argumentos reales que las personas han presentado, nos daremos cuenta de que rara vez ocurre que algunos sean completamente sólidos y otros totalmente incorrectos. En cualquier materia sobre la que las personas razonen, habrá una variedad de argumentos de carácter y solidez variables, y nos corresponderá a nosotros evaluarlos y hacer elecciones razonables entre ellos. En este capítulo nos centraremos en el proceso de evaluación razonada de argumentos opuestos.

LOS MÉRITOS RACIONALES DE LOS ARGUMENTOS

En primer lugar debemos preguntarnos:

- ¿Qué hace que un argumento práctico sea mejor que otro?
- ¿Qué rasgos de un argumento tenemos que investigar para llegar a una opinión clara de sus méritos o sus defectos *como argumento*?
- En concreto, ¿cómo podemos saber cuándo un argumento es verdaderamente convincente (i.e., cuándo *merece* tener poder de convicción) a diferencia de simplemente atractivo (i.e., capaz de lograr el aplauso independientemente de sus méritos)?

Evidentemente, un hablante o un escritor elocuente puede disfrazar sus argumentos de todo tipo de formas para ocultar sus defectos y hacer que sean más atractivos para el auditorio. En la medida en que comprenda los gustos y los prejuicios del auditorio, será capaz de sesgar sus argumentos para aprovecharse de esas inclinaciones. Pero, en la mayoría de los casos, es posible separar las características que proporcionan “méritos racionales” a nuestros argumentos de otros mecanismos retóricos que tengan el efecto de hacerlos más atractivos y más persuasivos de lo que merecen. Comencemos, pues, por dejar a un lado todas las consideraciones de encanto y de elocuencia y concentrarnos solo en esos méritos racionales.

Algunos de los méritos esenciales de nuestros argumentos ya están claros a partir de lo que se ha dicho anteriormente. Por ejemplo:

- Debe estar claro cuál es el *tipo* de cuestiones que se pretenden plantear en el argumento (estéticas en lugar de científicas, por ejemplo, o jurídicas en lugar de psiquiátricas) y cuál es su *propósito* fundamental.
- Las *bases* en las que se apoya deben ser pertinentes para la *tesis* que se hace en el argumento y deben ser suficientes para sustentarla.
- La *garantía* en la que se confía para garantizar este apoyo debe ser aplicable al caso en cuestión y debe estar basada en un *respaldo* sólido.
- La *modalidad* o fuerza de la tesis resultante debe hacerse explícita, y deben comprenderse bien las posibles *salvedades* o excepciones.

Aclarar el propósito y el punto de vista de un argumento

Antes de que un argumento práctico pueda siquiera empezar, puede que haya ciertas ambigüedades que tengan que ser resueltas. Existen muchas tesis (como “Jack está loco” o “Mary realmente no debería haber hecho eso”) cuyo estatus puede no estar claro inicialmente. ¿Son las cuestiones que se plantean jurídicas o éticas, por ejemplo? (¿La objeción a la conducta de Mary consiste en que implicaba una infracción legal o una falta de consideración ética?) En tales casos, los participantes en la discusión pueden empezar hablando de cosas distintas, al no haberse aclarado las cuestiones básicas. Uno de ellos puede empezar viendo la conducta de Mary desde un punto de vista jurídico y no encontrar nada malo en ella (“No ha incumplido ninguna ley”), mientras que la otra parte puede asumir el punto de vista moral (“Haya o no haya una ley, lo que hizo fue mezquino”) y por tanto desaproporcionarla.

Hasta que se hayan aclarado estas diferencias iniciales, puede que no haya ninguna base para una discusión fructífera. Puede que los participantes no hayan sido capaces de ponerse de acuerdo en qué procedimientos, consideraciones, criterios de juicio, etc. son *pertinentes* para los propósitos de la discusión. Pues no *tienen* unos propósitos comunes.

Es cierto que a menudo uno puede encontrar suficientes pistas en la situación en la que surge una discusión para asegurar un grado suficiente de entendimiento mutuo en la práctica. Por ejemplo:

En el contexto de una consulta psiquiátrica, las preguntas sobre cordura o demencia naturalmente recibirán una interpretación médica, no jurídica, así que pueden evitarse las ambigüedades que podrían haber surgido con esas preguntas.

A la inversa, en el contexto de una vista judicial, las preguntas sobre cordura o demencia naturalmente recibirán una interpretación judicial, no psiquiátrica, así que de nuevo se evitarán los riesgos de ambigüedad.

Los procedimientos judiciales, las consultas médicas, las reuniones científicas profesionales y similares se estructuran y se realizan expresamente —en su papel como “foros de argumentación”— de tal

modo que se eliminen dudas y confusiones sobre el “punto de vista racional” de los argumentos que se presenten en ellos.

Sin embargo, cuando abandonamos los ámbitos profesionales, las dificultades de este tipo surgen con mucha más facilidad y frecuencia. Especialmente en las discusiones políticas, a menudo puede que no esté claro desde el principio si cierto hablante está tratando las cuestiones en disputa desde el punto de vista de la ética, la economía, el decoro diplomático, la defensa nacional, el bienestar social o cualquier otro. Así que, cuando dos personas comienzan uno de tales debates desde direcciones y puntos de vista muy diferentes, el resultado puede ser un completo *malentendido*:

Al ir a comer a un club privado, un ejecutivo de seguros reconoce a una famosa estrella de música country y la invita a su mesa. Durante la conversación la cantante menciona el hecho de que el grupo empresarial que es dueño del Gran Ole Opry en Nashville lo ha puesto a la venta. El ejecutivo reconoce este hecho y presenta cierta información financiera sobre las deudas del grupo empresarial. La cantante dice algo sobre la historia y la importancia del Opry. Los dos se despiden pensando que el otro ha demostrado una ignorancia lamentable de la situación.

¿Cómo ocurre esto? El ejecutivo de seguros enfocó el tema poniendo toda su atención en que las empresas a veces deben vender propiedades valiosas para gestionar problemas de liquidez y mantener sus inversiones dentro de un impulso relativamente enfocado. La cantante, por otro lado, percibía el Gran Ole Opry como un fenómeno cultural importante que debe ser apreciado y no aprovechado para lograr beneficios.

En tal caso, el peligro es que las dos partes ni siquiera lleguen a un entendimiento sobre el *punto de partida* de su discusión, por no hablar de su conclusión. En lugar de prestar una atención apropiada a los argumentos de cada uno, es probable que el ejecutivo vea a la cantante como una persona ingenua y poco informada, mientras que la cantante verá al ejecutivo como una persona sin sentimientos y que carece de la capacidad de apreciar algo desde un punto de vista cultural y no meramente empresarial.

“Nuestra compañía tiene que generar entre \$400 y \$700 millones para hacer frente a unas deudas que ascienden a \$950 millones con la compra del complejo Opryland y otras propiedades. Además, el Opry no es central para el impulso de nuestro paquete de inversiones.”

“Ustedes no son más que personas básicas que no aprecian la importancia histórica y cultural del Gran Ole Opry. ¿No se dan cuenta de que un dueño externo podría destruir el Opry para lograr un aumento de sus beneficios?”

Evidentemente las dos partes involucradas tienen que despejar mucho terreno para poder estar en la posición de comprender y juzgar los argumentos reales del otro. Deben establecer algún punto de partida compartido desde el que puedan ocuparse del problema actual en unos términos acordados o deben al menos reconocer las diferencias entre sus respectivos puntos de vista de forma suficientemente clara para que puedan “ponerse de acuerdo en que están en desacuerdo”. Puede que ninguna de esas tareas sea sencilla.

Este tipo de situación es especialmente probable en las discusiones sobre temas delicados desde un punto de vista ético o político. Pues en tales casos —como veremos más adelante con más detalle— una de las tareas centrales en cualquier debate es decidir desde qué punto de vista debe tratarse determinado problema. (¿Se trata de una situación en la que, por ejemplo, las consideraciones éticas deben tener más peso que los meros cálculos financieros, o una en la que los argumentos de defensa nacional nos exigen dejar a un lado los escrúpulos morales?) Pero también pueden surgir tipos similares de malentendidos en otras áreas menos sensibles. Un pintor y un físico, por ejemplo, pueden empezar a hablar sobre el “color” y caer en un malentendido debido a sus diferentes puntos de vista y preocupaciones. Tal vez alguien que esté familiarizado profesionalmente con la teoría electromagnética de la luz llegue a las cuestiones sobre el color con unas consideraciones iniciales en mente muy diferentes de las de alguien cuyo interés profesional tiene que ver con las técnicas de aplicación de pigmentos óleos a un lienzo. (¿Es totalmente obvio que estos dos puntos de vista no tienen nada que ver uno con otro? No necesariamente: los pintores impresionistas de finales del siglo diecinueve y comienzos del siglo veinte estaban fascinados con los

descubrimientos científicos sobre el espectro de la luz y los usaron para justificar su adopción de una nueva paleta limitada a los colores “espectrales”.)

Criticar los elementos de un argumento

Una vez aclarado el punto de vista de un argumento, podemos ocuparnos de los diferentes elementos que lo conforman. Tenemos una tesis en cuyo apoyo se presenta el argumento. Esto significa fijarse en las bases, la garantía, el respaldo y los demás elementos para asegurarse de que son tan satisfactorios y detallados como lo exige la naturaleza del caso. Por ejemplo:

Un argumento que presente unas bases totalmente pertinentes y suficientes en apoyo de su tesis es mejor que uno en el que la pertinencia o la suficiencia de las bases esté en duda.

Un argumento que se apoye en una garantía claramente aplicable y sólidamente respaldada es mejor que uno en el que la aplicabilidad de la garantía o la solidez de su respaldo sean inciertas.

Un argumento que no aspire a una mayor certeza o universalidad para su conclusión que las que pueda justificar razonablemente es mejor que uno en el que la verdadera fuerza de la conclusión quede sin enunciar o en el que las posibles excepciones y salvedades estén ocultas.

¿Cómo nos aseguramos de que nuestras “bases” y otros elementos sean todo lo que deben ser? Esta pregunta tiene dos aspectos distintos. Por un lado, es una pregunta *sustantiva* sobre las consideraciones específicas técnicas o circunstanciales que son pertinentes para el asunto concreto en discusión. Por otro lado, es una pregunta *procedimental* sobre la forma general en que debe presentarse un argumento en el campo en cuestión. Por ejemplo, fíjese en los siguientes argumentos que aparecieron en la misma presentación ante la Comisión de Asuntos Judiciales del Senado de Estados Unidos:

1. “Es completamente falso que el [San Francisco] Chronicle participara en ‘acuerdos bajo la mesa’, como ha acusado el Sr. Clinton.

Tal declaración es completamente irresponsable y hace que me pregunte por la actitud temeraria que la provocó.”

2. “El Sr. Clinton... quiere hacerlos creer que es inapropiado que un periódico se interese por una televisión de antena comunitaria. Sin embargo, aparentemente esta impropiedad no se aplica a su *San Mateo Times*. La Amphlett Printing Company, dueña del *San Mateo Times*, del que el Sr. Clinton es director y editor, conjuntamente con Community Television Inc., está solicitando en este mismo momento una licencia de televisión por cable a la ciudad de San Carlos... La solicitud fue presentada formalmente a la ciudad de San Carlos el día 23 de agosto, menos de un mes después de la comparecencia del Sr. Clinton ante esta Comisión y de su denuncia de que los periódicos se estaban involucrando en las licencias de televisión por cable.”

Claramente, el hablante cree firmemente ambas tesis y pretende que los miembros de la Comisión compartan esa creencia. Pero fíjese en las bases que se proporcionan en los dos argumentos:

BASES DEL ARGUMENTO #1: “Es completamente falso.” “Es irresponsable.”

BASES DEL ARGUMENTO #2: “La Amphlett Printing Company está solicitando en este mismo momento una licencia de televisión por cable...”

Para poder compartir la tesis que se presenta en el argumento #1, los miembros de la comisión tienen un conocimiento de primera mano de que el argumentador *dice* que la acusación es falsa, pero deben ir más allá y aceptar la garantía de que ‘lo que diga el argumentador es cierto’ antes de aceptar la tesis. Es fácil ver que, al desarrollar esta línea de razonamiento, el hablante debería haber proporcionado alguna prueba de la falsedad aparte de su simple aserción. Los miembros de la comisión tienen derecho a reclamar bases que puedan convencerlos razonablemente. No se les debe pedir que juzguen solo sobre la base de su fe en el hablante. Incluso aunque estén inclinados a aceptar la tesis, les resultará difícil justificarla ante otros críticos sin más pruebas.

Pasemos ahora al segundo argumento. Aquí, de nuevo, la comisión sabe que se ha *afirmado* que la compañía Amphlett ha solicitado una licencia de televisión por cable, que si se acepta dañará o destruirá la posición del Sr. Clinton contraria a tales operaciones. Pero, aparte de la afirmación, se ha dado a los miembros de la comisión suficiente información —fechas, lugares, tiempos, partes involucradas— para que verifiquen ellos mismos la exactitud de las bases. No tienen que aceptarlas solo por fe.

En un sentido racional, la afirmación “Es falso” supone suficiente información pertinente para apoyar la tesis “Es falso” si se da una relación de completa confianza entre las partes. Por ejemplo, es posible que un padre diga a un hijo: “Dime si es cierto o no. Creeré en tu palabra.” Por otro lado, todos sabemos que hay personas acusadas de algún delito que afirman ante las cámaras de televisión “La acusación es completamente falsa”, para después ser condenadas de ese delito ante un tribunal. Todavía no sabemos, en un sentido absoluto de verdad, si la acusación es falsa o no. Pero sí que sabemos que el acusado no pudo proporcionar unas bases cuya pertinencia y suficiencia fueran claras para los miembros del jurado.

Con mucha frecuencia, llegamos a conclusiones sobre asuntos de nuestra experiencia cotidiana para las que *de hecho* tenemos suficientes bases y por tanto podemos confiar en ellas —como “opiniones personales”— como base para nuestras propias acciones. Al mismo tiempo, puede que no podamos *enunciar de manera convincente* cuáles son esas bases para convencer a otros.

Tanto en áreas técnicas como en áreas no técnicas de la discusión, el arte de *ver qué bases* se necesitan para justificar una opinión es un arte sustantivo. La técnica de *enunciar esas bases* de tal modo que puedan resistir la crítica pública es una técnica procedural. Pero, independientemente de cuál sea el campo de razonamiento involucrado, nuestros argumentos solo tendrán peso si podemos *ver y enunciar* las bases de nuestras opiniones. De lo contrario, nuestras opiniones personales seguirán siendo opiniones *personales*, por muy bien fundamentadas que estén. Solo cuando poseamos unas bases pertinentes y suficientes para esas opiniones y también podamos explicar esas bases a otros, podrán ser elevadas al estatus de “tesis bien sustentadas” y ser susceptibles de aceptación racional por parte de otros.

Una vez establecido un punto de partida común para la discusión (lo que requiere una comunicación cuidadosa), la aceptación de un argumento por parte de otros precisa de unas bases comunes aún más precisas: todos los involucrados en el razonamiento deben compartir la aceptación de una percepción común de todo aquello sobre lo que se apoya el argumento. Deben estar convencidos de que los fundamentos están firmemente en su lugar y no suspendidos en una nube de fantasía.

Cuando el argumento afirma que el ataque del Sr. Clinton hacia los periódicos que poseen sistemas de cable queda desacreditado porque él mismo, editor de un periódico, pretende establecer un sistema de cable, el crítico tiene derecho a preguntar: “¿Es eso cierto?” Para superar la crítica, el argumento debe proporcionar la información necesaria para responder con seguridad a esa pregunta. La simple afirmación “Sí, es cierto” no proporciona ninguna seguridad adicional aparte de la que ya se daba inicialmente sobre la base de la relación interpersonal entre los argumentadores.

El crítico necesita información que vaya más allá de la mera aserción. Buscará información que vaya más allá de la credibilidad de quien hace la aserción. Mostrar una solicitud del 23 de agosto, con las firmas oficiales de los ejecutivos de Amphlett Printing Company, en la que se pide una licencia de televisión por cable en la ciudad de San Carlos, proporcionaría un fundamento más seguro y público para la aceptación de las bases. Los registros públicos de San Carlos pueden comprobarse, con independencia de la afirmación de cualquier individuo.

Al criticar las bases como elementos vitales de los argumentos, deben hacerse algunas preguntas orientativas:

- ¿Se proporciona suficiente información?
- ¿Está clara la información?
- ¿Puede verificarse la información más allá de la afirmación de una persona?
- ¿Es consistente la información con otras bases verificadas?
- ¿Es la información consistente internamente?
- ¿Es competente la fuente de la información?
- ¿Existe alguna razón para sospechar de un sesgo en la información?

- Si es información estadística, ¿ha sido preparada de forma correcta?
- ¿Es la información más actual y la mejor disponible?

Veamos de nuevo el argumento que afirma un conflicto de interés del Sr. Clinton con los periódicos y la televisión por cable. ¿Se proporciona suficiente información? La Amphlett Printing Company se identifica en la solicitud, pero el papel del Sr. Clinton en la compañía no se establece con certeza. ¿Está clara la información? La solicitud es para una licencia, pero no está claro qué pretenden hacer con la licencia. ¿Puede verificarse la información? Pueden examinarse los registros públicos de San Carlos. ¿Es consistente la información con otras bases verificadas? Ciertamente es inconsistente con el testimonio del Sr. Clinton ante la comisión, pero ese es el punto del argumento. Puede que una mayor investigación sea apropiada. ¿Es la información consistente internamente? Eso parece, pero puede ser útil leer los registros oficiales. ¿Es competente la fuente de la información? Solo los funcionarios de San Carlos están en posición de conocer los hechos de la situación. ¿Existe alguna razón para sospechar de un sesgo en la información? Cuando nuestra única fuente es la persona que lanza el ataque contra el Sr. Clinton, debemos sospechar que hay un sesgo. Los funcionarios públicos y los documentos serían menos sospechosos. ¿Ha sido preparada de forma correcta la información estadística? No hay información estadística en este argumento. ¿Es la información más actual y la mejor disponible? No sabemos qué ha ocurrido desde el 23 de agosto. Sería importante saber si la solicitud ha sido retirada posteriormente.

Lo que hemos dicho sobre las bases puede ampliarse a los demás elementos de cualquier argumento. Una cosa es poseer una garantía y por tanto una forma fiable de argumentar desde los síntomas hasta el diagnóstico. Otra cosa muy distinta es ser capaz de *explicar* esa garantía y convencer a otros de que es aplicable en un caso concreto.

De nuevo, una cosa es *saber* que una garantía está apoyada por un respaldo sólido del tipo apropiado; otra cosa muy distinta es tener ese respaldo a mano cuando se trata de convencer a otros de que la garantía es verdaderamente *fiable*:

El médico que diagnostique neumonía en lugar de otra infección respiratoria menos sería probablemente lo hará sobre la base de

pequeños signos y síntomas —tal vez un letargo extremo del paciente o un rápido aumento de la fiebre— que atraigan acertadamente su atención. Sin embargo, al mismo tiempo, puede que no sea capaz de decir cuáles son exactamente esas indicaciones, enunciando la garantía general en la que se apoya implícitamente, con la solidez y la convicción que él mismo tiene al *verlas*.

El estudiante que reacciona ante el sarcasmo del profesor puede de hecho haber detectado alguna indicación genuina —el profesor siempre parpadea rápidamente dos veces justo antes de decir algo sarcástico— pero ser incapaz de convencer a sus compañeros de que este doble parpadeo “significa” lo que él cree. Es decir, puede que ellos reconozcan las bases pero no estén convencidos de la supuesta garantía: “Cuando parpadea rápidamente dos veces, su siguiente comentario *puede tomarse como sarcástico*.”

De nuevo, el arte de reconocer qué garantías son aplicables y fiables es un asunto *sustantivo*. La técnica de presentar un argumento de tal modo que la garantía autorice claramente el paso requerido de las bases a la tesis es un asunto *procedimental*. El caso de las modalidades y las salvedades es similar: el arte de reconocer la fuerza exacta de la tesis que uno puede hacer —si la conclusión puede presentarse como “necesaria” o “cierta”, como “altamente probable”, como “muy posible” o como “presumiblemente el caso”— forma parte del arte *sustantivo* correspondiente, y así ocurre también con las excepciones y las exenciones que podrían recusar la conclusión en cuestión:

Así, un médico llegará a saber, a partir de su experiencia, qué confianza puede permitirse tener en el pronóstico de un tratamiento concreto cuando el paciente presenta determinados síntomas.

De la misma forma, una persona con una amplia experiencia en las rarezas y flaquezas humanas llegará a saber, a partir de su experiencia, lo probable que es que un gesto como el parpadeo pueda ser un “signo claro” de, por ejemplo, sarcasmo.

Por otro lado, la técnica de presentar un argumento de tal modo que haga explícitas la fuerza que puede tener la conclusión y las

circunstancias excepcionales que recusarían esa conclusión es un asunto procedural.

De este modo, las técnicas de la argumentación y la crítica prácticas entran en juego en el momento en que las artes en cuestión —la ciencia o la medicina, el derecho o la tecnología, el juicio del carácter o las finanzas— han reunido el material necesario para los propósitos de un argumento y ha llegado el momento de presentarlo de forma que esté expuesto a la crítica pública. Sea cual sea el campo de investigación y discusión, el arte de reconocer las características de cualquier situación que son significativas para los propósitos del argumento actual y la técnica de presentar los resultados de una manera convincente se complementan entre ellos.

COMPARAR LOS MÉRITOS DE DIFERENTES ARGUMENTOS

Sin embargo, no es suficiente con saber qué es lo que hace que un argumento práctico sea un “buen argumento”. También tenemos que considerar en qué casos y en qué condiciones un argumento puede ser juzgado como *mejor* que otro argumento. ¿Podemos comparar los “méritos racionales” de todos los argumentos? Dados dos argumentos, ¿tiene sentido *siempre* preguntarse cuál de ellos es el más fuerte? ¿O podemos dividir los argumentos en diferentes clases o tipos que difieren uno de otro de formas que los hacen incomparables —como la noche y el día—? Y, si los argumentos pueden dividirse en diferentes tipos de esta forma, ¿cómo se llega a tal clasificación? ¿En qué se basa?

Comencemos por fijarnos de nuevo en algunos ejemplos para ver qué tipos de consideraciones están involucradas en tales comparaciones. Podemos tomar como muestras tres pares de argumentos de campos bastante diferentes.

Decisiones de políticas públicas

Fíjese en los siguientes dos argumentos de Políticas (P) 1 y 2, presentados por miembros de la Cámara de Representantes de EEUU en marzo de 1983, ambos sobre un proyecto de ley para salvar el sistema de seguridad social:

(P₁): “He observado el trabajo de la Comisión Nacional sobre Seguridad Social... y... he asignado dos parámetros que yo personalmente

usaré para decidir si apoyar o no este programa: Primero, ¿es el programa justo...?

Sr. Presidente, unos pocos días después de que el informe de la Comisión estuviera listo, volví a Florida y mantuve una serie de audiencias públicas. Varios miles de mis electores vinieron a esas audiencias, y descubrí que no había nadie a quien le gustaran realmente las recomendaciones. Había objeciones a todas ellas. Debido a esto, tomé la decisión de que era bastante justo porque, si a nadie le gustaba, tenía que ser considerablemente justo.”

(P₂): “En lugar de precipitarnos a aprobar una propuesta que puede que no cure las enfermedades crónicas del sistema, sugiero que evitemos los juicios apresurados de este paquete.

La carga de este paquete de reformas recae de manera injusta sobre los hombros de las personas mayores, los empleados federales, los hombres y las mujeres de las pequeñas empresas y los granjeros.

Retrasar los ajustes del coste de la vida dañará a las personas mayores y las personas con bajos ingresos... Se perjudica a los empleados federales porque la inclusión de nuevos contratados en la seguridad social socavará el sistema de la administración pública... aumentar los impuestos a los trabajadores por cuenta propia daña nuestro compromiso con la pequeña empresa...”

Si decimos que P₂ es un mejor argumento que P₁, ¿qué significa tal afirmación y cómo podemos justificarla? Para empezar, la cuestión en este caso *no* es si el proyecto de ley *es de hecho* justo o injusto. Se trata más bien de si los argumentos que se ofrecen nos dan *buenas razones* para tomar una decisión sobre la justicia de esa medida. Más exactamente, se trata de la pregunta:

Suponga que comparamos lo que ha dicho cada persona, ¿nos da alguna de ellas buenas razones para tomar una decisión sobre la justicia del proyecto de ley sobre la seguridad social? Específicamente, ¿proporciona *más apoyo* el razonamiento de P₁ o de P₂ para la tesis de que el proyecto de ley es justo o injusto?

Primero, examine cada uno de los argumentos por separado para formarse un juicio crítico. En P₁ se hace la tesis de que el proyecto de ley es justo, pero va acompañada de los calificadores modales “bastante” y “considerablemente”. Una pregunta inicial es la siguiente:

¿Un argumento que afirma que un proyecto de ley es “bastante” justo o “considerablemente” justo justifica su promulgación como ley?

Piense en las bases de P₁: en una serie de reuniones en Florida se descubrió que “no había nadie a quien le gustaran realmente las recomendaciones”. Una segunda pregunta es la siguiente:

¿Son las personas que asisten a las audiencias públicas representativas de todos los ciudadanos de Florida, por no hablar de Estados Unidos?

Es razonable sospechar que serían principalmente quienes se oponían al proyecto de ley los que acudieron y expresaron abiertamente sus sentimientos.

¿Es posible que el grado de desagrado con el proyecto de ley variara de una persona a otra, con algunas personas seriamente preocupadas y otras simplemente no del todo satisfechas? Las bases no nos informan mucho de lo que dijeron las personas en las audiencias o la fuerza con que lo dijeron. Debe hacerse una pregunta crítica más:

¿Tenemos suficiente información clara de las personas de Florida para comprender sus sentimientos?

¿Podemos aceptar que las personas que acudieron a las audiencias eran competentes para juzgar la justicia del proyecto de ley? El argumento no nos da información sobre el nivel de comprensión que tenían quienes testificaban. Así que debemos preguntarnos:

¿Podemos depositar nuestra confianza en el testimonio de las personas que acudieron a las audiencias?

Finalmente, veamos las garantías de P₁. La primera es esta: los ciudadanos afectados por la legislación son las personas apropiadas para juzgar su justicia. La segunda es esta: si a nadie le gusta un proyecto de ley, debe de ser justo. El hablante no proporciona un respaldo para ninguna de estas garantías. Queda para el crítico la tarea de imaginar

posibles salvedades, tales como el hecho de que si a nadie le gusta un proyecto de ley entonces puede que sea uniformemente injusto, o la posibilidad de que quienes se beneficien injustamente del proyecto de ley no se molestaran en ir a la reunión.

Ahora pasemos a P₂ y hagamos el mismo examen crítico. Aquí la tesis es que el proyecto de ley “recae de manera injusta sobre los hombros de las personas mayores, los empleados federales, los hombres y las mujeres de las pequeñas empresas y los granjeros”. La tesis no está calificada directamente, pero va precedida de una apelación a evitar los juicios apresurados. El crítico debe preguntar:

¿Constituye la apelación a evitar los juicios apresurados un cuestionamiento suficiente para posponer la aprobación del proyecto de ley al menos por ahora?

Específicamente, quienes defienden una nueva ley tienen la carga de la prueba y se espera que estén seguros de la justicia del proyecto. Un argumento opuesto puede ser adecuado si solo plantea dudas sobre su justicia.

Las bases de P₂ incluyen las protestas de que el paquete de seguridad social contiene unos ajustes retrasados del coste de la vida, la inclusión de nuevos empleados federales en la seguridad social y un aumento de los impuestos a los trabajadores por cuenta propia. No hay muchos problemas con estas bases porque cualquiera puede leer el proyecto y verificar esta información independientemente de la afirmación. También se afirma en las bases que estas disposiciones afectarán —“dañarán”— a los individuos mencionados (personas mayores, empleados federales, etc.). Aquí el crítico debe dividir la pregunta. Al leer el proyecto se puede comprobar que el paquete reducirá los pagos o aumentará los impuestos de las personas mencionadas. Sin embargo, el argumento dice que “dañará” a esas personas. Ahora el crítico debe hacer la pregunta:

¿Constituyen un daño la reducción de pagos o el aumento de impuestos?

El argumento no proporciona unas bases que apoyen que hay un daño, a menos que el crítico esté dispuesto a conceder la garantía implícita de que cualquier pérdida de dinero es dañina.

La garantía de P_2 crea problemas para el crítico porque no está enunciada con claridad. Suponga que aceptamos que el proyecto cuesta dinero a esas personas y que eso es dañino. ¿Cómo pasamos de ahí a la tesis de que la carga del proyecto “recae de manera injusta sobre los hombros” de los grupos nombrados? El crítico, por tanto, debe preguntar:

¿Por medio de qué garantía pasamos aquí de las bases a la tesis?

Cabe pensar que este argumento apoye, en lugar de oponerse a, P_1 ; dado que aparentemente todos compartirán los costes de la seguridad social (que a nadie le gustan), es justo. Por otro lado, un crítico puede imaginar otras garantías: las personas mencionadas en las bases no pueden permitirse compartir este coste, así que es injusto; hay grupos de personas que deben compartir el coste de la seguridad social y que no reciben todo lo que les corresponde, y eso es injusto.

Dado que el argumento no presenta garantías, y dado que hay varias posibilidades, algunas de las cuales carecen de bases, es difícil llegar a unas conclusiones claras a partir de P_2 .

Volviendo a nuestro punto inicial, no estamos intentando determinar la justicia del proyecto de ley de seguridad social. Eso nunca se sabrá con certeza y serán necesarios varios años de experiencia viviendo bajo esa ley para conseguir siquiera unos indicios modestos de su justicia real. Estamos intentando juzgar los *méritos racionales* de P_1 y P_2 para ver si alguno de ellos nos da *mejores razones* para tomar una decisión sobre la justicia del proyecto de ley sobre la seguridad social. Específicamente, después de leer los dos argumentos, ¿podemos tener alguna confianza en la justicia del proyecto de ley? Si es así, podemos pasar a apoyarlo al menos sobre ese criterio. Si no (y si tenemos serias dudas sobre la justicia del proyecto de ley después de leer los dos argumentos), podemos decidir rechazar nuestro apoyo sobre la garantía de que, independientemente de las otras cualidades que pueda poseer una ley, si es injusta o si dudamos de su justicia, debemos negarnos a apoyarla hasta que puedan despejarse esas dudas.

Tesis jurídicas

Fíjese en el siguiente contraste de ejemplos:

(J₁): Él firmó un contrato conmigo, a sabiendas y con los ojos abiertos, comprometiéndose a entregar el carbón en mi fábrica para el 31 de marzo. Así que presumiblemente es responsable de daños por incumplimiento si no lo entrega.

(J₂): Él me aseguró, cara a cara, que me devolvería el dinero que me debe para el final del verano. Así que sin duda debe de haber alguna forma de hacer que pague.

Suponga que nos preguntamos si J₁ o J₂ es el “mejor” argumento. De nuevo, la cuestión *no* es cuál de los dos hablantes tiene razón, sino cuál de los dos hablantes ha defendido mejor su caso:

Suponiendo que los hechos (sobre el contrato firmado o la promesa personal) sean como se afirman, ¿cuál de ellos puede proporcionar un apoyo más fuerte a la respectiva reclamación? ¿Un contrato firmado es una mejor justificación para una reclamación de daños por incumplimiento de lo que lo es una promesa cara a cara para una reclamación de devolución, o al contrario?

Aquí también podemos considerar los méritos de los dos argumentos en tres niveles diferentes:

1. Existe una cierta ambigüedad inicial sobre la cuestión en disputa en los dos casos. Está suficientemente claro que J₁ ofrece un argumento jurídico “duro”, pero hay algo ligeramente ambiguo — incluso “endeble” — en J₂. ¿Pretende el hablante que se tome esto como una reclamación jurídica auténtica, o más bien se ofrece como un llamamiento a la ética —“¿No debería darle vergüenza incumplir su promesa?”—?
2. Suponga, sin embargo, que de hecho se pretende que J₂ se entienda como un argumento jurídico. Podemos entonces pasar a comparar las bases, las garantías y los respaldos involucrados en los dos casos. Las diferencias entre los dos argumentos pueden expresarse en enunciados como:

Un documento firmado vale más que mil promesas verbales.

El derecho contractual en la mayoría de los Estados normalmente no impone unos compromisos verbales de los que no existe una confirmación escrita disponible.

El cuerpo legislativo estatal y los autores del Código Comercial Uniforme decidieron no incluir los meros compromisos verbales, de los que no puede presentarse un testimonio fiable, entre las “transacciones comerciales” que reconoce el derecho contractual en las jurisdicciones de EEUU.

En estos tres enunciados, los aspectos centrales en los que J_1 es un *mejor argumento* que J_2 se indican por referencia, en primer lugar, a las bases (un contrato firmado es una *mejor prueba* que el testimonio oral de una presunta promesa verbal), después a la garantía (el derecho contractual actual proporciona una *mejor autoridad* para la imposición de contratos escritos que de las promesas verbales), y finalmente al respaldo (tanto las decisiones del cuerpo legislativo estatal como el contenido del código actualmente aceptado proporcionan un *mejor respaldo* en un caso que en el otro).

3. Los dos argumentos se ofrecen con diferentes calificaciones y excepciones implícitas. En J_1 , la tesis se presenta explícitamente como “presumiblemente” el caso, y esta presunción está sujeta implícitamente a exclusiones u otras condiciones de la letra pequeña del contrato —“a menos que se impida el cumplimiento por causa de guerra, fuerza mayor u otros sucesos que escapen al control del contratista”, o la que sea—. En J_2 , el calificador modal es demasiado enfático (“¡*sin duda!*!”), y no hay ninguna pista de las exclusiones o excepciones que podrían funcionar como salvedades de la conclusión.

En la situación jurídica, por tanto, la cuestión *no* es si la conclusión de J_1 o de J_2 es de hecho la más fiable. Ese es un asunto jurídico, y puede darse el caso de que en algunas jurisdicciones (por ejemplo, Escocia) las promesas verbales sean tan aplicables como los contratos escritos. La cuestión es simplemente si, tal como están, los *méritos racionales* de J_1 y de J_2 pueden ser comparados. Y en este respecto, de nuevo está claro que no hay problema para *encontrar sentido* a las preguntas sobre los méritos relativos de los diferentes argumentos jurídicos.

El análisis crítico de los argumentos se vuelve más difícil cuando están expresados en lenguaje ordinario —la forma en que las personas hablan entre ellas—. Incluso en el derecho, cuando los abogados presentan su alegato final ante un jurado, no usan argumentos nítidos y claramente enunciados. El crítico —el miembro del jurado— tiene una tarea difícil. Observe cómo hablan dos abogados realmente ante un jurado. El caso [*Pasillas contra Frederick Engineering*] trata de un empleado que perdió sus dedos en una prensa fabricada por una compañía e instalada en la empresa en la que él trabajaba. El empleado está demandando al fabricante de la prensa, y la pregunta que examinaremos es esta: ¿Emitió el fabricante un aviso sobre el peligro de usar la prensa?

(J₃): “Hubo una omisión total de aviso. Se les ha sugerido que hubo un aviso en forma de un folleto... y que este aviso llegó hasta alguien en Borg-Warner.

Puede ser cierto. Y, como saben, yo como persona razonable creería que, en lugar de ello, esto sí que llegó hasta alguien... No contiene ningún aviso que esté cerca siquiera de ser adecuado...

Y, lo que es más importante, la ley exige que esta persona esté involucrada, el usuario; que haya sido mostrado ante alguien en su torre de marfil no tiene importancia... Estamos hablando de avisos que fueron comunicados a las personas que usarían la máquina, así que el aviso... no tiene ninguna validez.”

(J₄): “Hablemos aquí de otra forma de aviso, hablemos de los requisitos de la O.S.H.A. [Administración para la Salud y la Seguridad Ocupacional] que están entre las pruebas... esto, señoras y señores, es del Registro Federal y dice...

‘Salvaguardar el punto de operación. Requisitos generales. Será responsabilidad del empleador’ —Borg-Warner— ‘proporcionar y asegurar el uso de protecciones del punto de operación o dispositivos del punto de operación aplicados y adaptados apropiadamente en cada una de las operaciones realizadas con una prensa de energía.’

Ahora, señoras y señores, ¿es esto un aviso? Por supuesto que es un aviso...”

Intente realizar esta evaluación crítica usted mismo. Las siguientes preguntas le servirán de guía:

1. Las bases de J_3 parecen ser que no se dio ningún aviso a la persona que operaba la prensa. ¿Está convencido de que eso es así?
2. La garantía de J_3 invita a aceptar que “la ley exige que esta persona, el usuario” reciba el aviso. ¿Está claro qué ley se invoca? ¿Se siente seguro de comprender esa ley?
3. La salvedad mencionada en J_3 es que se envió un folleto a Borg-Warner que parece haber llegado hasta la administración —la torre de marfil— pero puede que haya llegado o no hasta el usuario de la prensa. ¿Tiene una base clara para aceptar la tesis de que el usuario no vio el folleto?
4. Las bases de J_4 se presentan en una cita del Registro Federal que indican que la compañía que usa la prensa, y no el fabricante, tiene la responsabilidad de avisar a los empleados de cualquier peligro, o de protegerlos de los peligros. ¿Le parece que tiene suficiente información sobre este requisito de la O.S.H.A.? ¿Está convencido de que este párrafo cubre suficientemente la situación?
5. ¿Hay una garantía enunciada en J_4 ? Si es así, ¿puede enunciarla? Si no, ¿puede sugerir qué garantía o garantías podrían estar implicadas?
6. Al revisar los dos argumentos, ¿comprende con claridad lo que se entiende por “aviso”? ¿Cree que los dos abogados estaban hablando de lo mismo? ¿Tiene suficientes datos en los dos argumentos para estar seguro de cuál es el tipo de aviso en discusión?
7. Ahora, ¿puede escribir un análisis completo del razonamiento de los dos abogados comentando los méritos racionales de ambos? ¿Puede encontrar sentido a los méritos relativos de estos dos argumentos jurídicos?

Críticas de cine

Finalmente, considere un par de argumentos de un campo muy diferente:

(C₁): En *Una jornada particular*, Loren y Mastroianni ofrecen unas actuaciones contenidas de una delicadeza inusual, y el director les da todo el espacio que necesitan. Así que, en conjunto, se trata de una película sin pretensiones con un tono de sinceridad.

(C₂): Diecisiete millones de estadounidenses en todo el país han hecho cola para ver *El rascacielos destruido*. Así que evidentemente nos encontramos una vez más ante un triunfo de la cinematografía de Hollywood.

Dejemos a un lado para los presentes propósitos la cuestión de si esta o aquella (o cualquier) película de “desastres” es de hecho *mejor o peor como película* que una u otra (o cualquier) obra de “culto”. Esa no es la cuestión en este momento. Lo que nos interesa es si C₁ es *mejor o peor como argumento* que C₂, o al contrario.

Asumamos que los hechos son tal como se han presentado, tanto sobre Loren y Mastroianni como sobre las colas en las taquillas. ¿Qué conjunto de hechos proporciona un *mejor apoyo* para la tesis crítica en cuestión? ¿Los comentarios sobre las dos estrellas son una *mejor justificación* para la tesis sobre la película de Loren de lo que lo son las cifras de taquilla para demostrar el “triunfo artístico” de *Rascacielos*?

Tenemos a nuestra disposición los mismos pasos que antes:

1. El punto de vista de C₂ no está totalmente claro. ¿Se ofrece realmente como una evaluación crítica genuina? ¿O no es más que “humo” comercial para propósitos de relaciones públicas? En el segundo caso, tal vez no podamos compararlo realmente con C₁ de la misma forma que podríamos comparar dos críticas de cine auténticas.
2. Suponga que sí que tomamos C₁ y C₂ como argumentos críticos. Entonces podemos comparar las respectivas bases, garantías y respaldos implícitos en los dos argumentos:

La calidad de la actuación es un mejor indicio de una película bien hecha que las meras cifras de taquilla.

No se puede concluir nada sobre los méritos artísticos de una película solo a partir de su éxito o su fracaso económico.

Muchas películas basura con malas actuaciones han sido grandes éxitos de taquilla en el pasado.

Los méritos comparativos de C_1 y C_2 como argumentos se indican aquí con un enfoque en preguntas sobre la *pertinencia* de las consideraciones presentadas en los dos casos. Al igual que el comportamiento de los pájaros y los animales en meteorología y que la existencia de promesas verbales en el derecho contractual, las cifras de taquilla se rechazan aquí por ser *menos pertinentes* que las actuaciones de las estrellas para la tesis crítica.

Independientemente de lo que uno pueda pensar sobre las películas de desastres en general, o incluso sobre si las películas de desastres y las de culto son estrictamente comparables desde un punto de vista estético, no hay ningún problema para *encontrar sentido* a la pregunta de si C_1 o C_2 es el mejor caso de argumentación crítica.

Comparaciones entre tipos

En cada uno de estos pares de ejemplos, uno de los argumentos puede juzgarse como mejor que el otro, no simplemente como argumento sino como argumento *de un determinado tipo*. Al expresar una preferencia crítica, damos por supuesto un determinado punto de vista —el punto de vista de las decisiones de políticas públicas, del derecho o de la crítica de cine—. Si se cambia el punto de vista o si pretendemos comparar los méritos de unos argumentos que se ofrecen desde puntos de vista bastante diferentes, nuestros juicios pueden ser recusados.

En cada uno de estos pares de ejemplos, uno de los argumentos es finalmente declarado mejor que el otro, no simplemente como argumento sino como argumento *de un determinado tipo*. Al preferir P_2 a P_1 , J_1 a J_2 , o C_1 a C_2 , damos por supuesto un punto de vista concreto —el punto de vista de las políticas públicas, o del derecho contractual, o de la crítica de cine—. Si se cambia el punto de vista o si pretendemos comparar los méritos de unos argumentos que se ofrecen desde puntos de vista bastante diferentes, nuestros juicios pueden ser recusados:

Suponga que reconsideramos algunos de los mismos argumentos desde otros puntos de vista diferentes. Suponga, por ejemplo, que reconsideramos J_1 y J_2 desde el punto de vista de la ética. Vistos

desde este nuevo ángulo, puede que decidamos que no hay tanto para elegir entre los dos argumentos, es decir, que desde el punto de vista de los “merecimientos” el reclamante de J_2 merece tanto como el reclamante de J_1 :

Desde un punto de vista ético, una promesa verbal dada con toda seriedad tiene tanto peso como un contrato formal.

De la misma forma, si se miran C_1 y C_2 no como evaluaciones críticas sino en el contexto de unas declaraciones financieras de los estudios de producción o de las compañías de distribución, ya no es tan obvio que las cifras de taquilla estén “fuera de lugar”, ya que ahora el *lugar* ha cambiado:

Desde un punto de vista financiero, *Rascacielos* fue efectivamente un “triunfo” de una forma que pocas películas “artísticas” extranjeras lo son.

Con este cambio del punto de vista, se hace evidente la *dependencia del contexto* de nuestros juicios racionales. El punto de vista desde el que debe considerarse un argumento concreto habitualmente está “escrito con tinta invisible”—las expresiones que hacen explícito el punto de vista (“desde un punto de vista ético” y similares) se omiten habitualmente—porque todas las partes de la discusión reconocen el punto de vista a partir de pistas en la situación o a partir del foro en el que tiene lugar la discusión. Solo tenemos que constatar el punto de vista cuando hay alguna ambigüedad sobre él.

Suponga que tomamos pares de argumentos de diferentes foros o situaciones y preguntamos cuál de los dos es el mejor argumento. Suponga que intentamos comparar P_1 o P_2 ya sea con J_1 o J_2 o con C_1 o C_2 . ¿Qué sentido se puede encontrar en tales comparaciones?

Esto es lo que puede decirse de momento: P_2 , J_1 , y C_1 son buenos argumentos desde los puntos de vista de sus respectivas actividades, mientras que P_1 , J_2 y C_2 son bastante flojos. Así que podemos sentirnos tentados a decir que P_2 es, presumiblemente, un *mejor* argumento que J_2 o C_2 —en cualquier caso, es suficientemente sólido en sus propios términos, dentro de lo que cabe—. ¿Pero qué podemos decir si ahora

intentamos comparar todos los demás? Entre argumentos de tipos tan diferentes, apenas hay punto de comparación.

¿La existencia de un contrato firmado establece la presunción de responsabilidad por incumplimiento *mejor o peor* que como la desaprobación unánime por los ciudadanos de una ley federal propuesta establece la justicia de la ley?

¿Es la formulación de la regulación de la O.S.H.A. más o menos irrelevante para el aviso a los empleados de lo que lo son las cifras de taquilla para las cualidades artísticas de una película? Ante preguntas como estas, vemos que los buenos y los malos argumentos en política, en derecho contractual y en la crítica de cine no son más iguales entre ellos de lo que lo son un día bueno y uno malo, una noche buena y una mala, y una poesía buena y una mala. Solo podemos encontrar un sentido a las comparaciones racionales entre diferentes argumentos cuando se trata de argumentos *del mismo tipo*. Las consecuencias prácticas o las implicaciones de las tesis serán claramente de tipos diferentes, según planteen cuestiones técnicas de ciencia o de derecho o asuntos cotidianos de la vida personal y la prudencia práctica. En consecuencia, las consideraciones pertinentes para todas esas tesis también serán diferentes. (Las “pruebas” pertinentes para una hipótesis científica son de un tipo diferente de las que son pertinentes para un pleito o la crítica de una película.)

Las diferencias entre los argumentos de distintos tipos pueden tener una gran importancia. Al exigir que los argumentos de un tipo tengan una fuerza o unos méritos que solo son apropiados para argumentos de otros tipos, lo único que hacemos es generar confusión. Volviendo a un ejemplo familiar, las dificultades de este tipo surgen frecuentemente en discusiones sobre la *locura* en los límites entre la psiquiatría y el derecho. Al no tener claras las relaciones entre estas dos empresas, puede que pasemos demasiado rápido de una a otra, por ejemplo apelando a diagnósticos médicos de normalidad y patología para apoyar reclamaciones jurídicas de incapacidad mental, o viceversa. De este modo, en contextos diferentes, la tesis “James está loco” puede requerir respuestas muy diferentes. Si se pretende presentar como un diagnóstico médico, puede querer decir: “Las dificultades personales y las confusiones de James tienen orígenes psicóticos, y estos exigen un tratamiento psiquiátrico.” Si la declaración se presenta como una tesis sobre su situación jurídica apropiada, puede querer

decir: “James ya no puede manejar sus propias finanzas personales y debe ser sometido a restricciones judiciales.” Dadas las profundas diferencias entre los propósitos básicos de la medicina psiquiátrica y de las leyes sobre la demencia —entre las consecuencias prácticas de un diagnóstico médico de esquizofrenia, por un lado, y una resolución judicial de incompetencia, por el otro— hay (como mucho) una correspondencia muy vaga entre los dos campos y una conexión muy poco fiable entre los argumentos apropiados para los dos campos. A menos que haya un atento escrutinio de qué es precisamente lo que está en cuestión en un caso concreto, la pertinencia de los diagnósticos psiquiátricos para las decisiones jurídicas (o viceversa) es cualquier cosa menos clara.

LA DIFERENTE FUERZA DE LAS TESIS

A medida que pasamos de un campo de argumentación a otro, la fuerza de las tesis difiere sustancialmente en función del carácter preciso del argumento en cuestión.

Si un entusiasta de los deportes hace una atrevida afirmación sobre su equipo favorito, se arriesga a hacer una predicción pública de un tipo que invite el escrutinio y la crítica colectivos: “¿Son los Raiders realmente una apuesta tan segura?”

En cambio, si un forofo del cine comenta una nueva película, puede esperar un entendimiento inteligente más que un acuerdo universal: “Ya veo lo que quieras decir con que la nueva versión de *King Kong* posee una mayor sutileza psicológica, ¿pero eso no es algo que también se perdió en el remake?”

Si dos partes están involucradas en una disputa jurídica, puede que no estén interesadas en persuadirse la una a la otra: Es el juez o el jurado a quien tienen que convencer: “El juez pareció creerse mi historia pero aun así el jurado falló en mi contra, ¡qué mala suerte!”

Fíjese en que tanto la fuerza de esas aserciones como las *implicaciones* de asentir a ellas dependen del “tipo” de argumento involucrado. Una predicción deportiva, un comentario estético, un diagnóstico médico, un alegato jurídico o una propuesta de negocio

requieren tipos bastante diferentes de respuestas, y conllevan consecuencias bastante diferentes. Por ejemplo:

En el caso deportivo la pregunta será: “¿Qué podemos esperar?”

En el caso de la crítica de cine, es más bien: “¿Qué actitud crítica puede uno adoptar razonablemente?”

En un contexto judicial, será: “¿A quién se debe ratificar y a quién desestimar?”

En una discusión de negocios: “¿Sobre qué precios tenemos que decidir?”

Igualmente, el éxito o el fracaso al defender una tesis tendrá unas consecuencias que pueden ir desde la simple tolerancia intelectual, en un extremo, hasta la imposición de una dura pena de prisión, en el otro.

PROCEDIMIENTOS DE CONFRONTACIÓN Y DE CONSENSO

Exactamente de quién es necesario el acuerdo para el éxito de un argumento, y en qué términos, es algo que también varía de un campo a otro y de un tipo de argumento a otro. En particular, algunas empresas se apoyan en el logro del *consenso* entre las partes de una discusión, mientras que otras involucran procedimientos de *confrontación*, en los que no es necesario el acuerdo general.

Tanto las ciencias naturales como la crítica de arte, de formas diferentes, buscan el *consenso*:

En nuestro ejemplo del hospital, por ejemplo, se afirmó que una infección había sido transmitida por el equipo del servicio de comidas. La meta del argumento era proporcionar la base para una aceptación compartida de esta tesis, llevando a cualquier interlocutor informado hasta el punto de adoptar la misma opinión por su cuenta.

En nuestros ejemplos de críticas de cine, puede que no sea necesario un juicio totalmente compartido, pero aun así el objetivo sigue siendo el consenso parcial. Las discusiones sobre obras de arte nunca llegan a su fin. Siempre hay “algo más que podría decirse”

sobre *Otelo*, o la *Sinfonía Coral*, o el *Guernica* de Picasso, o ambas versiones de *King Kong*. En este sentido, las discusiones estéticas nunca terminan. Una tesis estética solo tiene que exigir un acuerdo sobre una verdad parcial: “Sí, ya veo lo que quieras decir. Está bien, dentro de lo que cabe.”

En cambio, mucha de la argumentación judicial opera según procedimientos de *confrontación*:

Al inicio de un caso, normalmente hay dos partes opuestas: un demandante o un fiscal por un lado, un demandado o acusado por el otro. En el sistema de derecho estadounidense, la parte cuya reclamación inicia la acción debe presentar un argumento que llegue a un nivel probatorio adecuado para un caso del tipo involucrado y persuadir al tribunal de que “resuelva” o “falle” en su favor. En un caso penal, debe establecer la culpabilidad del acusado; en un caso civil, debe demostrar el derecho del demandante a algún tipo de compensación. Si se logra hacer esto, el argumento ha conseguido su propósito. No tiene ninguna importancia si el demandado es convencido también por el argumento y concede ahora que la tesis inicial era “cierta” después de todo. No se requiere el consenso. Por el contrario, una vez que hay una resolución formal del tribunal, los objetivos del proceso judicial han sido totalmente cumplidos, independientemente de si el propio demandado asiente o está de acuerdo con ella.

En asuntos de negocios y de políticas públicas, la situación es diferente de nuevo. El resultado que se requiere en la argumentación no es un simple consenso o una resolución entre adversarios sino una *decisión práctica*. En lugar de esperar llegar a una unanimidad sobre el valor superior de una línea de actuación, es necesario equilibrar incertidumbres opuestas: ponderar las previsibles ganancias con las posibles pérdidas de acuerdo con máximas generales de sabiduría política o de estrategia financiera. Y los acuerdos resultantes comúnmente implicarán una mezcla de procedimientos de consenso y de confrontación.

En resumen, cuando pensamos en qué tipos de crítica racional se requieren en una discusión concreta, debemos asegurarnos de tener en cuenta la forma en que la fuerza y las implicaciones de una tesis

varían según el tipo de argumento involucrado. Existen diferencias significativas entre los modos de argumentación, los estándares de crítica y los grados de certeza en las reuniones científicas, los tribunales, las reuniones de los consejos empresariales y otros foros de argumentación.

Al charlar despreocupadamente con amigos o al hablar con un grupo de médicos, por ejemplo, es razonable que digamos cosas sobre el estado mental de James que nunca diríamos ante un juez durante un juicio, ante un auditorio político o desde el púlpito de una iglesia. Esto no ocurre porque seamos más libres de pensar y de hablar de manera “menos rigurosa” en un caso que en el otro. Estas diferencias no tienen que ver con el *rigor* de nuestros argumentos sino con su *pertinencia*. Según sus propios estándares, por ejemplo, los diagnósticos psiquiátricos tienen que ser justificados con el mismo cuidado con el que tienen que justificarse las decisiones judiciales según sus propios estándares. En cada uno de los casos, hay tanto en juego, ya sea en relación con el tratamiento médico o en relación con los derechos civiles, que solo un argumento fuerte del tipo apropiado puede ser aceptado como satisfactorio.

El punto crucial puede enunciarse de manera simple:

El contexto determina los criterios.

Los términos que usamos para criticar y juzgar los méritos de las tesis y los argumentos concretos dependen de su “tipo”, y por tanto de su “campo”. Ya sea en la política o en la ética, en la ciencia o en la estética, en la psiquiatría o en el derecho, las metas básicas de la empresa humana correspondiente determinan el contexto fundamental de los argumentos y las tesis en cuestión, y por tanto les dan su “poder de convicción”, al establecer las tesis sobre una base segura.

Ejercicios

Lea los siguientes ejemplos de argumentos que han sido utilizados realmente en los campos que se indican. Prepare un análisis de ellos.

POLÍTICAS PÚBLICAS

1. “Sr. Presidente, hoy Su Santidad, el Papa Juan Pablo II, comienza una histórica misión de paz en América Central, una de las regiones más problemáticas del mundo. Incluso al comienzo

de su misión, nuestro gobierno se está preparando para solicitar otros \$60 millones o más de ayuda a un gobierno represivo y para ampliar la implicación del personal de EEUU como asesores para el ejército salvadoreño.

Cuando visité El Salvador hace un año, el ejército salvadoreño incluso dijo que ellos no querían una mayor implicación del personal de EEUU. El obispo de El Salvador, Rivera y Damas, dijo que lo más importante para su país era terminar con las matanzas en ambos lados, y que un aumento de armas para el ejército salvadoreño incrementaría la resistencia del otro lado y gente inocente sufriría.

Sr. Presidente, los enemigos de El Salvador son la ignorancia, la pobreza, la privación y el hambre... Lo que necesitamos es ayuda humanitaria."

2. "Sr. Presidente, yo... a menudo me pregunto si el Congreso ha olvidado la Doctrina Monroe. Aplaudo al Secretario de Estado, George Schultz, por permanecer firme en su oposición a la negociación con la guerrilla y por reafirmar su compromiso con el proceso democrático de El Salvador. El Secretario Schultz dijo "no hay trato" ante la idea de dejar que la guerrilla se abriera camino a tiros hasta el gobierno.

...Los Estados Unidos podrían salir de El Salvador si las dos partes entablaran un diálogo, pero no podríamos ignorar por mucho tiempo las consecuencias de tal acción. Antes o después, el Congreso tendrá que darse cuenta de que lo que está en juego en América Central es su seguridad, y también la nuestra."

Registro del Congreso

TESIS JURÍDICAS

1. El fundamento último de una sociedad libre es el lazo vinculante del sentimiento cohesionador. Tal sentimiento es promovido por todas las entidades de la mente y el espíritu que puedan servir para reunir las tradiciones de un pueblo... La bandera es el símbolo de nuestra unidad nacional, que trasciende todas las diferencias internas... Una sociedad dedicada a la preservación de estos valores últimos de la civilización puede usar el proceso educativo para inculcar esos sentimientos casi inconscientes que unen a las personas en una lealtad comprensiva."

2. “La Constitución puede provocar expresiones de lealtad hacia ella y hacia el gobierno que creó, pero no exige tales expresiones ni da ninguna otra indicación de que las expresiones obligatorias de lealtad representen algún papel en nuestro esquema de gobierno de tal modo que invaliden la protección constitucional de libertad de expresión y de religión.”

Tribunal Supremo de EEUU

Capítulo 24

Historia y crítica

La explicación del razonamiento práctico que hemos dado aquí se ha enfocado cada vez más en los *procedimientos* de razonamiento y de crítica racional. Los diferentes campos de actividad (las diferentes *empresas racionales*) emplean diferentes procedimientos de razonamiento. De la misma forma, los foros y los estándares de crítica y de razonamiento varían de un campo a otro. En este momento puede ser útil resumir varios puntos que se han señalado en los capítulos anteriores:

- Nuestra educación en la infancia nos introduce en todo un abanico de procedimientos de razonamiento y modos de crítica.
- La formación en una profesión implica el aprendizaje de procedimientos técnicos pertinentes para sus actividades.
- Las metas colectivas de las profesiones varían de un caso a otro; en uno, puede que la victoria sea la meta apropiada, en otro, la meta es el consenso.
- Los métodos y los objetivos de las profesiones varían, en cierta medida, de un país a otro y de una edad a otra.
- En un campo dado, ocasiones y cuestiones especiales diferentes pueden requerir procedimientos de razonamiento diferentes.

El margen de variación en los procesos de razonamiento suscita algunas preguntas generales sobre historia y ética.

LA HISTORIA DEL RAZONAMIENTO PRÁCTICO

Si el desarrollo de una argumentación práctica depende de dónde se empiece (i.e., de la ocasión que dé lugar a un desacuerdo y de las presunciones iniciales que dirijan la discusión posterior), inmediatamente aparece otro conjunto importante de problemas:

- ¿Todo el mundo tiene que empezar en el mismo punto?
- ¿No es posible que personas de diferentes culturas y en diferentes momentos de la historia partan de diferentes presunciones iniciales?
- Así que, ¿no puede transcurrir de manera bastante diferente el desarrollo real del razonamiento práctico en diferentes culturas y épocas?
- ¿No significa esto que habrá diferentes formas de argumentar que sean “racionales” o “irracionales”, en función de quién sea y de dónde esté uno?

Y, si se siguen estas sugerencias, ¿qué va a pasar con nuestra noción de que la “racionalidad” proporciona un árbitro imparcial y universal en la decisión de disputas y desacuerdos? En este punto, parece que nos encontramos al borde de un tipo alarmante de escepticismo sobre nuestros procedimientos de argumentación.

Ciertamente, los *procedimientos* en los que se han apoyado diferentes personas para llegar a respuestas “razonablemente aceptables” a preguntas del derecho, la ciencia y la política han variado considerablemente en diferentes etapas de la historia. Esto forma parte del conocimiento general. Por ejemplo:

1. En muchas jurisdicciones medievales, los procedimientos penales conocidos del siglo veinte —de presentación de pruebas físicas y de sometimiento del testimonio personal a un examen directo y a un contraste de interrogatorios— no eran de ningún modo algo común. En su lugar, el procedimiento acostumbrado era poner los asuntos en cuestión “más allá de la duda razonable” sometiendo tanto al acusado como a sus testigos a castigos o suplicios que garantizaran que dijeran la verdad. (Cualquiera que testificara bajo juramento en apoyo de un hombre que después fuese declarado culpable, por ejemplo, era condenado a que le cortaran la mano derecha. ¡Así que tenía que estar bastante seguro de lo que decía!)

Estas ordalías eran sin duda muy *diferentes* de nuestros propios modos de juzgar por medio del examen de los testimonios y de las pruebas físicas. Pero —por muy bárbaras que nos puedan parecer—, ¿eran necesariamente, solo por eso, una forma “poco razonable” o “irracional” de poner a prueba las acusaciones penales?

2. En anteriores generaciones, los caracteres y la conducta probable de las personas a menudo no se estimaban viendo cómo se comportaban o qué decían ellas mismas sino considerando su linaje o ascendencia. Se esperaban cosas muy diferentes de las personas “de buena familia” y de las “de mala familia”. En consecuencia, cuando sus caracteres y su conducta surgían en la discusión, las personas de “orígenes” diferentes caían dentro del ámbito de garantías diferentes:

Ese no es el tipo de conducta *que se espera* de un caballero.

(Esta idea está lejos de haber desaparecido incluso hoy, especialmente en organizaciones como las Hijas de la Revolución Estadounidense. ¿No hay todavía ciertos comportamientos que se consideran y se califican como “caballerosos” y otros como “groseros”, es decir, “rústicos”?)

Si nosotros mismos estamos mucho más inclinados a juzgar a las personas como individuos —es decir, sobre la base de sus comportamientos personales y no de sus árboles genealógicos—, este hecho tiene un auténtico interés desde el punto de vista del cambio social y de la historia de las costumbres. Pero, ¿se sigue de ello, con seguridad, que nosotros tenemos razón y nuestros predecesores estaban equivocados, o al revés? ¿No es posible que sus valoraciones fueran más “razonables” en una etapa anterior del desarrollo de la sociedad y de las costumbres de lo que lo serían hoy? ¿Y no es posible que sus formas de argumentar fueran más apropiadas durante unas fases anteriores de la historia social de lo que lo serían hoy?

3. Las actitudes hacia los niños han variado en ciertos aspectos fundamentales durante los siglos. Hoy en día se espera que los niños sean objeto del cuidado y de la preocupación de sus padres. La falta de tal cuidado y tal preocupación es vista como algo “poco paterno” o “poco materno”. En otros tiempos y en otros lugares,

se ha visto a los niños de forma muy diferente. Se los ha visto, por ejemplo, como fuentes deseables de trabajo agrícola barato. Si consideramos de qué forma el mismo “hecho” habría sido visto en diferentes tiempos y lugares, por tanto, la información:

John tiene tres hijos —George, James y Willy—.

Habría sido aceptada en contextos sociales e históricos diferentes como bases para tipos muy diferentes de conclusiones, por ejemplo, sobre la buena fortuna de John más que sobre sus compromisos emocionales y económicos. Una gran familia con niños solía ser —y todavía es, en muchos países— la única forma real de seguro de vejez.) En otras palabras, argumentos que eran suficientemente razonables previamente, en una economía de subsistencia, pueden no ser igualmente razonables hoy, en una sociedad industrial superpoblada con servicios sociales bien desarrollados.

4. Las formas de argumentar que dejan de estar en uso pueden en algunos casos volver a estar vigentes de nuevo. Durante el apogeo de la medicina científica (i.e., durante los primeros cincuenta o sesenta años del siglo veinte) todas las ideas y las prácticas de la medicina tradicional popular estaban bajo sospecha, como cuentos de viejas. En consecuencia, el hecho de que un tratamiento fuera “natural” en lugar de “científico” contaba en su contra. Ahora, en el último tercio del siglo veinte, el péndulo ha oscilado de vuelta. Incluso aparte de tratamientos tradicionales exóticos como la acupuntura, hoy en día un medicamento u otro tipo de tratamiento no sufre ningún daño por ser catalogado como “natural”. (Los anuncios de televisión están llenos de remedios “naturales”: tónicos “naturales”, laxantes “naturales”, tratamientos de piel “naturales”, etc.)

En 1935, dar a alguien un remedio natural para el dolor de cabeza o el estreñimiento, por ejemplo, podría haber sido visto como un recurso desesperado a tratamientos tradicionales poco ortodoxos debido a la falta de una alternativa científica. Hoy en día, oímos las apelaciones a lo natural de manera muy diferente. Significa “que respeta los procesos del cuerpo” y “que lo ayuda a ponerse bien”, a diferencia de “que lo llena de productos farmacéuticos artificiales”. Así que, ¿quién puede determinar que una de esas dos actitudes es totalmente “racional” o “razonable” a diferencia

de la otra? ¿La tarea de lograr un equilibrio razonable entre la medicina tradicional y la científica no es un asunto delicado y prolongado en el que pueden aceptarse como legítimas algunas diferencias de puntos de vista?

5. Incluso en la ciencia, las presunciones fundamentales en torno a las cuales se organizan nuestros argumentos cambian con el paso del tiempo. Una de las novedades más significativas del movimiento científico moderno, tal como se ha desarrollado desde el siglo diecisiete, ha sido su capacidad para formular leyes y principios (es decir, garantías) que aparentemente valen para cuerpos y sistemas de cualquier parte del universo y en cualquier momento de la historia. Por ejemplo, si los astrónomos estudian la producción de luz en una galaxia lejana, hoy en día empiezan con la presunción inicial de que lo que ocurra aquí y ahora en un laboratorio de física de la Tierra también se verá que ocurre cuando se producen procesos similares en cuerpos astronómicos a un millón de años luz de la Tierra. La carga de la prueba, por tanto, recae en cualquiera que se niegue a aceptar argumentos sobre procesos físicos en galaxias lejanas formulados en los mismos términos que los de la Tierra.

Sin embargo, hace tan solo quinientos años, aún estaba bastante poco claro que tales analogías pudieran hacerse —y mucho menos que fueran fiables—. La física estaba dividida por la mitad, en dos sistemas de pensamiento bastante separados. Uno de ellos se aplicaba a las cosas de la Tierra y a sus proximidades inmediatas, y el otro a las cosas que estaban más allá de la Luna. La órbita de la Luna era la línea divisoria entre regiones distintas que caían dentro del ámbito de dos conjuntos distintos de leyes y principios: *sublunar* para las cosas “por debajo de la Luna”, *supralunar* para las cosas “por encima de la Luna”. ¿Pero había algo “irracional”, en este sentido, en la física de la Edad Media? Sin duda fue un gran logro científico de la ciencia del siglo diecisiete encontrar una manera de reformular la física en unos nuevos términos capaces de trascender la división sublunar/supralunar. Pero, hasta que se llevó a cabo esa reformulación, ciertamente no había nada irrazonable en seguir aceptando esa división. Después de todo, todas las mejores teorías físicas disponibles estaban formuladas de manera que la daban por supuesta.

En resumen, el contenido y los procedimientos de la argumentación práctica no han sido, y presumiblemente nunca serán, históricamente inmutables. Las formas en las que las situaciones proporcionan ocasiones para que surjan cuestiones, las formas en las que se reparte la carga de la prueba en esas situaciones, las presunciones iniciales con las que empiezan los argumentos de diferentes tipos y los tipos de consideraciones que tienen peso debido a esas presunciones iniciales son todas ellas cosas que *tienen una historia*. No hay ninguna garantía —y no puede haberla— de que los mismos tipos generales de razonamiento y las mismas presunciones iniciales deban ser aceptados como autoritativos y obligatorios en todas las culturas y en todas las épocas históricas.

En un extremo, las discusiones sobre cuestiones políticas han variado, de formas bastante obvias, de un país a otro y de una época a otra. En el siglo diecisiete, por ejemplo, incluso un libro que parecía tan moderno como el *Leviatán* de Thomas Hobbes defendió que se otorgara a la monarquía una soberanía ilimitada en unos términos que son —en parte— bastante ajenos a nosotros hoy. Los argumentos que Hobbes presentó sobre los imperativos primordiales de la “defensa nacional” aún son bastante familiares para nosotros hoy. Pero sus excesivas apelaciones a las Santas Escrituras nos resultan sorprendentes, viniendo de un hombre que en general parece pensar en gran medida de la misma forma que nosotros.

En el extremo opuesto, puede parecer a primera vista que los argumentos de la ciencia natural se han formulado de formas permanentes e inmutables, de acuerdo con las reglas de algún “esquema lógico” o “método científico” universalmente aplicable. Pero, también aquí, un examen histórico más atento saca a la luz cambios significativos en los métodos reales de pensamiento y de argumentación que se han empleado en esos campos de investigación. El abandono de la división entre el mundo sublunar y el mundo supralunar es solo un ejemplo de esto; veremos algunos otros ejemplos en breve.

A lo largo del espectro intermedio —entre el aparente provincialismo del debate político y la aparente permanencia de la argumentación científica— otros campos de pensamiento y de investigación muestran una mayor o menor variabilidad en sus ocasiones para la argumentación, sus procedimientos de razonamiento, sus presunciones iniciales, y el resto. Los descubrimientos y los argumentos

de Freud han afectado sustancialmente a algunas de las formas en que “leemos” o “interpretamos” los estados mentales de los demás, sus motivos y otros aspectos, al menos en ciertas áreas limitadas de la conducta. Sin embargo, en muchos otros aspectos todavía vemos y hablamos sobre la conducta de los demás de formas que se remontan a la antigüedad y que incluso puede que en algunos respectos sean compartidas por todas las culturas. Las situaciones personales que se representan en las tragedias de Sófocles no suponen para nosotros las mismas dificultades que, por ejemplo, las ideas astronómicas de Aristóteles. (Podemos ver enseguida a Edipo en Colono como un hombre con cuyas emociones y dificultades somos capaces de simpatizar en gran medida.)

No se puede encontrar una inmutabilidad completa de nuestros procedimientos y nuestros estándares de juicio ni siquiera en el paradigma de Platón de “inmutabilidad racional”, es decir, las matemáticas puras. Los estándares de rigor en los que nos apoyamos al juzgar argumentos matemáticos han tenido su propia historia, tanto como los estándares en los que se apoya la ciencia natural, la medicina, el derecho, la política y la psicología. Demostraciones que eran rigurosamente válidas para Teeteto y Euclides no estaban a la altura de los estándares que exigían Diofanto y Apolonio de Perga en la antigüedad tardía. Tampoco las que aceptaron Wallis, Newton y Gauss en los siglos diecisiete y dieciocho estaban a la altura de los estándares impuestos por Dedekind y Weierstrass en el siglo diecinueve.

Toda la historia de la vida y el pensamiento humanos podría, de hecho, ser representada de una manera iluminadora si se estudiara la forma en que las presunciones iniciales y los estándares de adecuación racional empleados en los diferentes campos de la argumentación práctica han cambiado a lo largo de su historia. Nuestras ideas más amplias y generales sobre el mundo —nuestras asunciones orientadoras generales sobre la naturaleza y la humanidad y sobre las relaciones entre ellas— en la práctica pueden ser vistas con mayor claridad en las cosas que *damos por supuestas*. Descubrimos lo que alguien considera “natural” al ver qué argumentos deja pasar porque no vale la pena cuestionarlos y qué consideraciones pone en cuestión por ser “antinaturales” o “contrarias a la naturaleza”, tanto como en las afirmaciones directas y en las declaraciones de creencia.

VARIABILIDAD HISTÓRICA Y ESCÉPTICISMO

No obstante, esta variabilidad histórica de nuestras formas de pensar y de argumentar provoca algo de controversia. Nos sentimos tentados a exigir que los estándares para juzgar la “razonabilidad” de los argumentos sean inmutables antes de concederles alguna autoridad real. Así que, ¿cómo es posible que un argumento sea sólido según los estándares de aquí y ahora, pero llegue a ser considerado flojo en China dentro de doscientos años? ¡Permitir esta posibilidad sin duda implicaría que muchas de nuestras formas actuales de argumentar son simplemente *incorrectas*! Y, dado que no hay forma de garantizar absolutamente, por adelantado, que un procedimiento de argumentación concreto que sea aceptado actualmente como sólido no sufrirá finalmente ese humillante destino, puede parecer como si *todos* nuestros procedimientos de razonamiento por igual fueran, por esa razón, susceptibles de dudas escépticas. Si en algún momento futuro otras personas en otra parte van a *corregirnos*, ¿cómo podemos evitar la conclusión de que ya estamos *equivocados*? De este modo, la búsqueda de estándares de juicio inmutables y eternos tiende a llevarnos, una vez más, al escepticismo.

Para responder a esas tentaciones escépticas, tenemos que reconocer que los cambios mismos a los que están sometidos nuestros procedimientos racionales pueden hacerse de una manera racional. Estos cambios también pueden hacerse por buenas razones, a la luz de consideraciones sólidas y bien fundamentadas. Es decir, los cambios de este tipo no tienen por qué implicar el abandono de nuestros actuales puntos de vista y creencias en favor de otros puntos de vista y creencias diferentes. Se trata más bien de que la continua búsqueda de las mismas metas generales que han impulsado nuestras empresas racionales desde el principio conduce a un mayor *refinamiento* de nuestras posturas y procedimientos.

De hecho, lo que hace posible hablar de empresas tales como la ciencia, derecho y la gestión como empresas “racionales” tiene tanto que ver con las formas en que se transforman ellas mismas durante su historia como con los “estándares racionales” concretos que se emplean en ellas en un momento dado. No es la verdad o la solidez de las posturas adoptadas por los científicos en un momento concreto lo que hace que las ciencias naturales sean “racionales”. Es más bien la

“adaptabilidad” de los procedimientos y los principios científicos a la luz de nuevas experiencias y nuevas concepciones. En este sentido, las *creencias estereotipadas* no son más racionales que los sentimientos o el comportamiento estereotipado. Es la *apertura de los científicos a la argumentación* —su disposición, si es necesario, a revisar incluso sus procedimientos de argumentación más fundamentales— lo que indica que su actividad es una empresa con una pretensión genuina de racionalidad.

Los nuevos procedimientos de razonamiento y métodos de argumentación, por tanto, no solo tienen que ser *inventados* sino también *justificados*. Las cosas que parecen naturales para las generaciones posteriores a Darwin o Freud, por ejemplo, pueden ser muy diferentes de las que parecían naturales para Newton o San Agustín. Pero esas diferencias no han surgido por medio de una decisión arbitraria o caprichosa de las personas involucradas. Por el contrario, se llegó a ellas por un *refinamiento paulatino* de puntos de vista previos. Incluso hoy, es probable que se refinen más, e incluso se sustituyan, como resultado de las innovaciones y los descubrimientos que quedan por hacer.

Los pasos por los que los nuevos procedimientos demuestran su valor y llegan a ser aceptados, por supuesto, varían entre diferentes empresas racionales. Pero todos ellos tienden a hacerlo de forma gradual por medio de la acumulación de pequeños cambios. Como resultado de todos estos cambios, la visión global que las personas tienen de todo un campo de discusión y de investigación se transforma gradualmente, hasta que ya no tiene ninguna similitud con la original. Entre Copérnico y Newton, por ejemplo, los astrónomos y los físicos hicieron docenas de ajustes menores en las formas en que razonaban sobre la estructura y el funcionamiento del sistema solar. Y la visión precopernicana de los planetas (organizada en torno a una Tierra estacionaria) fue finalmente sustituida por la visión postcopernicana, o newtoniana (organizada en torno a un Sol central) como resultado total de todos estos cambios.

No obstante, en un momento dado, un repertorio establecido de procedimientos argumentativos —científicos, jurídicos o los que sean— posee autoridad racional por el momento y por tanto tiene un peso en la empresa correspondiente.

LA ÉTICA DE LA ARGUMENTACIÓN

Los procedimientos involucrados en el debate racional y en la evaluación crítica de los argumentos evidentemente requieren que los *participantes* en tales debates desempeñen papeles bien definidos, y actúen de maneras comprensibles, en las actividades de una profesión o en su conducta de la vida diaria.

En la práctica real, un caso jurídico solo puede resolverse si las partes están dispuestas a participar en el juicio de una manera ordenada. (La obstaculización deliberada del procedimiento del juicio pone en cuestión implícitamente no solo la autoridad del Estado, sino también la *razonabilidad* del procedimiento en cuestión.) De la misma forma, en la práctica real, un desacuerdo científico solo puede resolverse si las partes están dispuestas a presentar sus argumentos en una forma y en un foro que permita que los argumentos de ambos lados sean juzgados de manera imparcial por otros científicos profesionales bien informados. (De ahí que los científicos objeten que sus colegas hagan públicos los informes de su trabajo, por ejemplo al filtrarlos a la prensa, antes de que se complete el debate profesional.) Incluso en la vida familiar cotidiana, cuando los ánimos se han exaltado y las diferencias se han vuelto amargas, es necesario establecer algún “foro” y algún “procedimiento” aceptados antes de poder resolver esas diferencias: por ejemplo, la madre tiene que intervenir y persuadir a todos los involucrados de que acepten su mediación. (“Venga, vamos a sentarnos todos y a solucionar esto...”)

El filósofo griego Sócrates llamaba a los tiranos, a los abusones y a otras personas intratables —que no acceden a sentarse y hablar de sus diferencias— “misólogos” o personas que *odian la razón*. Tal como él lo veía, la discusión racional o el debate razonable solo pueden darse entre personas que estén dispuestas a comportarse de una forma que muestre que están “abiertos a la argumentación”. La argumentación práctica, en resumen, involucra sus propios modos especiales de *conducta humana*, y por tanto su propio *código ético*.

¿Qué tipos de reglas y de consideraciones entran, entonces, en la ética de la argumentación? Este es un tema sobre el que los estudiantes deberían reflexionar cuidadosamente por ellos mismos. Estas son algunas pautas iniciales:

- Una primera obligación ineludible para cualquier argumentador “racional” es la obligación de *escuchar* a la otra parte, así que alguien que esté “sordo” a todos los argumentos no está actuando de acuerdo con las reglas.
- Cualquiera que esté comprometido con el *espíritu* del debate racional intentará entender la forma en que su adversario ve la cuestión que los separa, y de este modo “se pondrá en su piel”.
- Al entrar en un foro racional, todas las partes están obligadas a respetar el resultado y a aceptar el veredicto de los árbitros establecidos, con la posibilidad de apelar o resucitar la cuestión de nuevo en otro foro igualmente autorizado; y así sucesivamente.

No se gana una partida de ajedrez volcando el tablero, o un partido de fútbol rechazando las decisiones del árbitro: lo único que se consigue al adoptar esas tácticas es revelar algo sobre el carácter y la personalidad propios. (“Es totalmente antideportivo.”) De la misma forma, no se puede ganar un pleito secuestrando al juez, o establecer un descubrimiento científico insultando a los compañeros que no estén de acuerdo con uno: de nuevo, eso simplemente revela los defectos personales propios. (“No es nada razonable.”) Todo el sentido del desarrollo de procedimientos y de foros de argumentación práctica ha sido el establecimiento de métodos por medio de los cuales las personas que estén dispuestas a colaborar en un debate puedan llegar colectivamente a unas resoluciones de sus disputas que satisfagan mejor sus necesidades e intereses comunes. (Por supuesto, puede que no siempre sea posible hacer esto de una forma que agrade a todas las partes: ¡nadie puede pretender que el acusado en un caso de asesinato deba ponerse *contento* al oír su condena a muerte! Pero estos casos son la excepción más que la regla general.)

Detrás de todas las actividades de argumentación práctica, por tanto, hay un compromiso implícito con la *ética de la cooperación*. Las personas que están dispuestas a “ser razonables” son personas que están preparadas para colaborar en la creación de oportunidades para llegar a un entendimiento mutuo: es decir, que escucharán los argumentos, intentarán ver el otro lado de cualquier caso, aceptarán las decisiones de los árbitros imparciales, y en general seguirán los procedimientos de resolución de disputas en los que los “argumentos prácticos” tienen su lugar y su uso.

Ejercicios

1. Estudie estos hechos:
 - a. A finales del siglo diecinueve, la ciencia médica aceptaba que los ovarios eran la ubicación del centro de la personalidad de una mujer. El procedimiento de referencia para la corrección de varios trastornos de personalidad en las mujeres era la extirpación quirúrgica de los ovarios. Para el inicio del siglo veinte, miles de mujeres habían sufrido tal operación y los resultados notificados eran positivos. Esta operación ya no se realiza.
 - b. Entre mediados y finales del siglo veinte, la ciencia médica creía que los cambios de humor adversos y periódicos, el dolor menstrual y el crecimiento de un tumor —incluso un fibroma común— requerían la extirpación del útero. El procedimiento de referencia para una amplia variedad de problemas “femeninos” era la histerectomía y, para el segundo tercio del siglo veinte, millones de mujeres habían sufrido esta operación. Hoy en día, a menos que sea posible hacer un diagnóstico claro de cáncer, las histerectomías no se recomiendan.
Comente el razonamiento que condujo a estos populares procedimientos médicos. Intente decir por qué estos argumentos, que una vez fueron considerados sólidos, no sobrevivirían al escrutinio crítico hoy. ¿Es la respuesta simplemente que la medicina ha *aprendido* más? Y, si es así, ¿qué cree que ha aprendido?
2. Estudie estos hechos:
 - a. En 1896, en el caso de *Plessy contra Feguson* (163 U.S. 537) el Tribunal Supremo de los Estados Unidos decidió que la exigencia de la Ley Jim Crow de que Homer Adolph Plessy se sentara en los vagones del tren reservados para los negros y separados de los blancos no negaba sus derechos constitucionales. El razonamiento fue que esto no era discriminatorio porque los blancos estaban tan separados de los negros como los negros estaban separados de los blancos. Se admitió que la Decimocuarta Enmienda estaba diseñada para imponer una igualdad absoluta de las dos razas ante la ley, pero dada

la naturaleza de las cosas no podía haber pretendido abolir la distinción basada en el color o imponer una igualdad social, a diferencia de una política. La decisión fue enunciada de la siguiente forma: “Si una raza es inferior a otra socialmente, la Constitución de los Estados Unidos no puede ponerlas a un mismo nivel.”

- b. En 1954, en el caso de *Brown contra Consejo de Educación de Topeka, et al.* (347 U.S. 483), el Tribunal Supremo de los EEUU decidió que unas instalaciones separadas pero iguales para las dos razas sí que negaba los derechos constitucionales. Razonaron de la siguiente forma: “Al enfocar este problema, no podemos retrasar el reloj hasta 1868, cuando se adoptó la [Decimocuarta] Enmienda, o incluso hasta 1896, cuando se redactó *Plessy contra Ferguson*. Debemos considerar la educación pública a la luz de su pleno desarrollo y de su lugar actual en la vida estadounidense de todo el país. Solo de esta forma puede determinarse si la segregación en los colegios públicos les priva [a los negros] de una igual protección de las leyes.

Hoy en día, la educación es quizá la función más importante del Estado y de los gobiernos locales... [La educación] es el fundamento mismo de la buena ciudadanía. Hoy es el principal instrumento para despertar valores culturales en el niño, prepararlo para una posterior formación profesional y ayudarlo a adaptarse con normalidad a su ambiente.

Volvemos, pues, a la pregunta planteada: ¿La segregación de niños en los colegios públicos únicamente por su raza, aunque las instalaciones físicas y otros factores “tangibles” sean iguales, privan a los niños de un grupo minoritario de una igualdad de oportunidades educativas? Creemos que sí.”

Comente estos dos casos y el razonamiento que llevó a las decisiones opuestas. ¿Cree que la decisión de 1954 “corrigió” una errónea de 1896? Intente decir por qué un razonamiento que tenía sentido en 1896 no resistió la crítica en 1954. ¿Tenía sentido en 1896? ¿Por qué?

3. Estudie estos hechos:

- a. En 1977, la Administración de Alimentos y Medicamentos anunció la prohibición del uso de sacarina en comidas y bebidas debido a pruebas de que su uso causaba tumores biliares malignos en animales de experimentación. Inmediatamente surgió una oposición indignada que afirmaba que los experimentos habían sido realizados en Canadá, no en EEUU; que los experimentos fueron con ratas, no humanos; y que las dosis usadas en los animales de experimentación eran mayores de las que usualmente ingieren los humanos. Además, sostuvieron que la sacarina tenía un largo historial de seguridad y que los diabéticos y quienes hacían dieta sufrirían a causa de la negación de esa opción. Finalmente, el Congreso hizo una excepción con la sacarina en la ley que exigía la prohibición de la Administración de Alimentos y Medicamentos y permitió que se siguiera usando, al menos por un tiempo.
- b. También en 1977, la Comisión de Seguridad de Productos de Consumo votó que se prohibiera la producción y la venta de pijamas que hubieran sido tratados con Tris (un químico diseñado para hacer que algunas telas fueran ignífugas). La prueba para la prohibición era un estudio canadiense que indicaba que Tris tenía efectos carcinógenos en animales de experimentación. No hubo ninguna gran protesta pública y la prohibición se mantuvo.

Comente estos dos casos y piense por qué la primera prohibición generó una gran oposición que llevó a su eliminación mientras que la segunda, basada esencialmente en las mismas bases, no provocó ninguna oposición importante y se permitió que siguiera vigente. ¿Era irracional una de las situaciones y la otra no? Si es así, ¿cuál era irracional? ¿Por qué? Si considera que ambos argumentos son sólidos, explique por qué uno tuvo éxito y el otro fracasó. Para una mayor discusión de estos dos casos, vea Charles R. Bantz, "Public Arguing in the Regulation of Health and Safety," *Western Journal of Speech Communication*, 45 (invierno de 1981), pp. 71-87.

Capítulo 25

Introducción

Hasta este momento, nos hemos concentrado en aspectos de la argumentación y el razonamiento que pueden encontrarse igualmente en todo tipo de discusiones racionales. Con solo unas pequeñas excepciones, todas las características de nuestro patrón básico de argumentación pueden ilustrarse en cualquier campo del razonamiento práctico. Tanto si nos ocupamos del derecho o de la ética, de la medicina o de los negocios, de la explicación científica o de la apreciación estética, podemos identificar y considerar separadamente:

1. Las *tesis* que se presentan y se critican en un contexto concreto.
2. Las *bases* con las que se apoyan esas tesis y las *garantías* con las que se conectan las bases y las tesis.
3. El *respaldo* disponible para establecer la solidez y la aceptabilidad de estas garantías.
4. Los *calificadores modales* que indican la fuerza y/o las condiciones de rebatimiento de la tesis inicial.

En todos estos respectos, la argumentación práctica involucra elementos similares y sigue procedimientos similares, sean cuales sean las diferentes actividades humanas que proporcionen los foros de razonamiento y por tanto definan los “campos de argumentación”.

En la Parte VI enfocaremos el mismo tema desde un ángulo diferente. Consideraremos la forma en que se desarrolla el razonamiento en campos concretos. El derecho y la medicina, la ciencia y la estética, la crítica deportiva y la política son empresas que tienen sus metas básicas propias, y los procedimientos de argumentación desarrollados para alcanzar esas metas varían correspondientemente de una empresa a otra.

LOS DIVERSOS PROCEDIMIENTOS DE DIFERENTES EMPRESAS

Grado de formalismo

Para empezar, existen diferencias en los grados de formalismo característicos de los procedimientos de razonamiento en campos diferentes. Los métodos de argumentación que se emplean típicamente en algunas empresas racionales son más formalizados y estilizados que en otras.

Suponga que acabamos de ver una nueva película y nos sentamos con una taza de café para discutir sus virtudes. En tal situación, no existe una forma establecida o fijada, o una secuencia de pasos, que nuestro intercambio de opiniones deba respetar. Ciertamente, será de ayuda que tengamos cuidado de dejar claro exactamente qué estamos o no estamos afirmando o cuestionando, porque eso nos ayudará a llegar a un entendimiento mutuo. Pero, si finalmente llegamos a algún acuerdo, esto normalmente no ocurre por medio de un estricto cumplimiento de un procedimiento formal, sino más bien por medio de un intercambio discursivo de percepciones y opiniones con digresiones.

Los procedimientos de un tribunal, en cambio, exigen que se siga una secuencia estándar de pasos para satisfacer las condiciones necesarias de un procedimiento ordenado o “debido proceso”. Cualquier fallo en el seguimiento de la secuencia apropiada puede, de hecho, ser una base eficaz para la apelación: un procedimiento judicial “formalmente defectuoso” a menudo puede ser declarado nulo. Hay demasiado en juego en los procedimientos judiciales como para poder tolerar procedimientos descuidados y casuales. Asegurar el “formalismo” ritual de nuestros procedimientos es una precaución que se adopta para proteger los intereses de las diferentes partes de manera justa y equitativa.

Entre estos dos extremos —la crítica de cine y los procedimientos de un tribunal— encontraremos todo tipo de ejemplos intermedios. En las ciencias naturales, por ejemplo, las revistas formalizadas y las reuniones de expertos sirven como canales estándares de debate y publicación. Pero la “validez” real de la argumentación en los contextos científicos no depende, de manera tan estrecha o inmediata como en los tribunales de justicia, de su conformidad con un conjunto de formas procedimentales. Mientras tanto, en algunas otras áreas —por ejemplo, en las discusiones éticas y en las decisiones empresariales, en las que las preferencias personales pueden contar más que los procedimientos formales— los procedimientos de argumentación frecuentemente son incluso menos elaborados y ritualizados que en la ciencia.

Grados de precisión

Hay un mayor margen de *precisión y exactitud del argumento* en algunos campos del razonamiento práctico que en otros. En la física teórica, por ejemplo, muchos de nuestros argumentos pueden formularse con exactitud matemática. Aunque tal precisión no es común en la mayoría de los campos, el tipo de exactitud abstracta típica de las teorías físicas se muestra en muchas empresas racionales. En los negocios y en la política, por ejemplo, se hacen muchas tesis que se apoyan, en parte o en su totalidad, en un delicado equilibrio de ventajas y desventajas económicas y, cuando se da ese caso, la maquinaria matemática para realizar cálculos económicos de “beneficios y pérdidas” puede ser puesta en juego. Igualmente, en muchas empresas, se han desarrollado procedimientos de solución de problemas que puede manejar un ordenador. Tales programas deben ser especificados con todo detalle, pero su uso simplifica en gran medida los modos de argumentación correspondientes, al menos en los casos habituales.

En muchos campos de experiencia, por el contrario, nuestra habilidad para presentar y argumentar nuestras opciones depende más bien de nuestra capacidad para reconocer complejos patrones o “constelaciones” de rasgos, y para atraer la atención de los demás sobre ellos. Este es el caso en buena medida de la psicología cotidiana, cuando los “estados mentales” de las personas están en cuestión; también es cierto en el caso de la estética y la crítica literaria, en las

que el crítico puede tener que dominar y explicar las sutilezas de un lienzo profusamente organizado o de una trama compleja; y también en el caso de la medicina clínica, cuando se trata de reunir todo un conjunto de pequeños signos y síntomas y llegar a un diagnóstico defendible. En casos de este tipo, es una apreciación global y cualitativa de las relaciones que mantienen todos los rasgos pertinentes entre ellos lo que tiene más peso, en lugar de una medición precisa y cuantitativa de un solo rasgo aislado. Por tanto, la precisión, en el sentido de “exactitud cuantitativa”, tiene genuina importancia en muchas situaciones, pero solo en la medida en que sus tesis estén equilibradas apropiadamente con las del “panorama general”.

Fueron los filósofos clásicos griegos, hacia el 400 A. C., los primeros en reconocer explícitamente el poder intelectual de tal exactitud “matemática”. Les pareció que distinguía a ciertas empresas o campos de argumentación como aquellos que se prestaban a un tratamiento “racional” por excelencia. (La geometría era el ejemplo favorito de Platón.) Hoy en día, sin embargo, está claro que, en una etapa u otra, este tipo de exactitud puede ocupar un lugar en cualquier campo o empresa. Incluso en una actividad aparentemente “informal” como la crítica literaria, ciertos procedimientos pueden ser convenientemente informatizados. Por otro lado, ninguna empresa puede apoyarse *solo* en este tipo de argumentación estricta o exacta. Incluso las ciencias exactas, tales como la física, involucran fases de interpretación no formalizable que dependen en parte de un ejercicio de juicio personal. Así que es un error asumir que la argumentación es siempre “formal” en algunos campos (como las ciencias naturales) y es siempre “informal” en otros (como la estética). Por el contrario, sea cual sea nuestro campo de razonamiento, siempre puede plantearse la pregunta de en qué medida los argumentos y los procedimientos de gran exactitud son pertinentes para nuestros propósitos al ocuparnos de diferentes tipos de problemas.

Modos de resolución

Dado que las diferentes empresas racionales tienen objetivos diferentes, sus procedimientos de argumentación conducen a diferentes tipos de *conclusión o resolución*. Aunque los argumentos empleados en todos los campos del razonamiento práctico sean más o menos iguales

al comienzo —por ejemplo, todos empiezan proponiendo tesis— no existe la misma uniformidad en las formas en que son concluidos.

En foros tales como los tribunales de justicia, los procedimientos se llevan a cabo sobre una base de *confrontación*. Es decir, la acción ante un tribunal involucra a dos partes opuestas o “adversarios”, quienes presentan la mejor defensa que pueden formular para sus tesis opuestas. En tal foro, los procedimientos se terminan cuando, después de haber pasado por el debido proceso, el tribunal presenta un “veredicto” en favor de una u otra parte. Para poder llegar a este fin o resolución, lo único que se requiere es que *el tribunal mismo* llegue a una conclusión. No es de ningún modo necesario que *la parte perdedora* esté convencida de que su caso y sus argumentos iniciales eran poco sólidos. A menudo, por supuesto, seguirá planteando sus quejas o defendiendo su inocencia a pesar del veredicto del tribunal. En efecto, el hecho mismo de que cierta disputa fuera llevada ante un tribunal habitualmente indica que las dos partes en confrontación fueron incapaces de lograr un acuerdo sin recurrir al proceso judicial. En consecuencia, la función esencial de los procedimientos judiciales será elegir (o “resolver”) entre las dos posturas en confrontación, en lugar de buscar una postura intermedia (o “acuerdo”) aceptable para ambas partes. Si se hubiera podido hacer eso, la cuestión presumiblemente habría sido solucionada antes (“fuera de los tribunales”) sin necesidad de una comparecencia judicial.

En empresas racionales tales como la negociación entre trabajadores y administración, la meta es justo lo opuesta. El objetivo es llegar a un *acuerdo o consenso* práctico que sea aceptable para las partes que inicialmente sostenían posturas firmemente opuestas. El resultado de una negociación exitosa, por tanto, no es una decisión en favor de una de las partes y no de la otra. En lugar de ello, van dirigidas a encontrar alguna postura intermedia a la que puedan asentir todas las partes involucradas, o al menos algo con lo que puedan conformarse.

Estos dos modos opuestos de procedimiento y determinación —de confrontación y de consenso— no son los únicos. En otros campos de argumentación, tales como la estética, no son esenciales ni un acuerdo completo ni una decisión externa para la resolución de una discusión. En tales casos, no hace falta insistir en que las partes deban alcanzar una postura compartida, como en una negociación, ni en que una tercera parte que actúe como “juez” deba pronunciar una

decisión definitiva entre ellas, como en un procedimiento judicial. La función central de la argumentación se puede limitar más bien a la *aclaración*. Si se nos pide que apoyemos (y, por tanto, “justifiquemos”) nuestras tesis iniciales sobre una novela o una película, por ejemplo, esta petición solo nos exige que detallemos con mayor precisión la pertinencia de nuestras tesis para el contenido de la obra en cuestión. Debemos explicar la *importancia* de nuestras tesis, en lugar de demostrar que son *correctas*. Otros tendrán la libertad de cuestionar nuestra interpretación de la obra preguntando si nuestros comentarios son realmente pertinentes. Pero, una vez que nos hemos ocupado de esas dudas preliminares, no siempre tenemos que continuar y hacer una elección rotunda entre las lecturas alternativas. Puede que la insistencia en que una u otra lectura es exclusivamente correcta no sirva para ningún propósito práctico. En las discusiones estéticas, a menudo el final es aceptable si los demás pueden reconocer la lectura inicial como pertinente y bien fundamentada —si pueden contestar al final “Sí, ahora veo que se podría decir eso”—. En tales contextos, podemos concluir nuestras discusiones de manera racional y con elegancia sin pretender haber establecido nada “correcto” o “incorrecto” en el proceso.

Metas de la argumentación

El tipo de procedimiento apropiado en cualquier campo concreto de argumentación depende de *qué esté en juego* en el foro involucrado. Si recordamos nuestro anterior ejemplo, en el contexto de diferentes empresas humanas el mismo conjunto de palabras (“Jack está loco”) puede expresar tesis bastante diferentes. Estas tesis alternativas tendrán que ser juzgadas de formas bastante diferentes debido a los diferentes tipos de cosas que están en juego en los dos contextos.

Por un lado, quien presenta la tesis puede ser el médico de Jack, y el oyente crítico puede ser un psiquiatra a quien el médico está consultando sobre el diagnóstico exacto y el tratamiento apropiado para las afecciones de Jack.

Por otro lado, quien presenta la tesis puede ser un abogado que representa a la mujer de Jack, y el oyente crítico puede ser un juez a

quien el abogado está solicitando poderes de administración sobre los asuntos financieros de Jack.

En el primer caso, el objetivo mismo de la consulta es llegar a un diagnóstico psiquiátrico acordado que pueda servir como una base médica para tratar clínicamente la enfermedad de Jack. Así que las funciones del contexto médico o psiquiátrico exigen a las partes que empleen procedimientos *de consenso y no de confrontación*. En cambio, en el segundo caso, puede ser inevitable el uso de procedimientos *de confrontación y no de consenso*. El hecho de que la cuestión haya sido llevada a juicio puede indicar que Jack mismo (o quizás algún familiar cercano) quiere evitar esta transferencia de sus asuntos financieros a su mujer. Cuando existe tal oposición, no se puede prescindir de una resolución judicial y la tarea del tribunal posee un carácter de confrontación.

Vale la pena señalar, a propósito de esto, que la formación profesional de los psiquiatras les crea dificultades cuando tienen que ocuparse de los aspectos jurídicos de la demencia. Esta formación los prepara para trabajar principalmente con los procedimientos de consenso de la ciencia y la medicina y, en consecuencia, a menudo se sienten frustrados al involucrarse en procedimientos judiciales, en los que sienten que su “testimonio experto” es desmenuzado y distorsionado para amoldarlo al toma y daca del proceso de confrontación. Lo que debe comprenderse más claramente es el objetivo básico de ese “toma y daca”, es decir, la importancia práctica de resolver con claridad las cuestiones judiciales, de una manera u otra, sin dejarlas suspendidas en la ambigüedad. Como muy bien saben la mayoría de los psiquiatras, pocos de sus diagnósticos se ocupan de cuestiones absolutamente transparentes, de sí o no, o de blanco o negro; muy a menudo, los problemas mentales y los diagnósticos involucran tonos de gris más o menos diversos y no permiten afirmaciones claras o dogmáticas. En consecuencia, se puede defender un tratamiento de las cuestiones judiciales sobre la demencia, la condición personal y similares —siempre que sea posible— como asuntos de arbitraje, dirigidos a un consenso sobre qué es lo *equitativo*, en lugar de como asuntos de decisión judicial que llevan a una resolución sobre qué es lo *correcto*. Sin embargo, dadas las metas del derecho, sería poco realista insistir en seguir este rumbo en todos los casos, independien-

tement de los intereses de todas las partes involucradas. Aquí, como en otras partes, puede que el intento de lograr un arbitraje equitativo simplemente fracase. Puede que sea imposible lograr un consenso, y puede que el recurso final al litigio —es decir, a los procedimientos de confrontación— sea imposible de evitar.

La idea central se ilustra bien con este ejemplo. Las diferencias características entre los tipos de argumentación que se lleva a cabo en campos adyacentes (de los que la psiquiatría y el derecho son solo un caso) se comprenden mejor en términos de los respectivos propósitos de las empresas en cuestión. El diagnóstico médico y el tratamiento psiquiátrico, por ejemplo, dan un margen para la flexibilidad, particularmente para un tipo de variaciones de “grado” que serían inviables e incluso exasperantes al ocuparse de cuestiones de derecho y de administración. Una psiquiatra clínica puede recetar un medicamento o varios, solos o junto con otros modos de terapia, y puede recetarlos en muchas dosis y proporciones diferentes. Pero las cuestiones prácticas que llegan a los tribunales rara vez pueden manejarse de esta manera tan flexible. Habitualmente exigen resoluciones claras y definitivas —decisiones que sean verdaderamente “determinantes”—. ¿Puede Jack seguir firmando cheques válidos en su propia cuenta del banco o, en lugar de ello, se concederá a su mujer poderes de administración sobre sus asuntos monetarios? Ante tal pregunta, no hay margen para la vaguedad o los grados. O bien sus cheques seguirán siendo válidos o perderán completamente todo su valor.

De la misma forma, en otras empresas y campos de argumentación, los modos del razonamiento práctico que esperamos encontrar —en las ciencias naturales o en la crítica de arte, en las discusiones éticas o en otras partes— de nuevo reflejarán el propósito general y las exigencias prácticas de la empresa en cuestión. En los siguientes capítulos, veremos por orden cinco empresas que proporcionan foros para el razonamiento práctico, e investigaremos qué tipos de argumentación normalmente tienen un lugar en esos foros. Estos cinco campos de razonamiento —el derecho, el arte, la ciencia, los negocios y la ética— han sido elegidos por ser ampliamente representativos de las situaciones que sirven como ocasiones para la argumentación. Al estudiarlos, identificaremos la mayoría de los modos característicos de razonamiento que se pueden encontrar en los diferentes campos

y empresas, y reconoceremos de qué manera reflejan los objetivos básicos de esas empresas.

ARGUMENTOS REGULARES Y ARGUMENTOS CRÍTICOS

En todos los campos de argumentación y las empresas racionales, tenemos ocasión de argumentar de dos formas diferentes. Por un lado, el propósito mismo del desarrollo de reglas generales, leyes de la naturaleza, procedimientos, recetas, leyes parlamentarias y formas similares de razonamiento es el establecimiento de patrones de argumentación en los que poder apoyarse para producir los tipos de resultados que la empresa en cuestión requiere. Las leyes científicas deben llevar generalmente a explicaciones acertadas, los procedimientos médicos deben producir diagnósticos y terapias generalmente acertados, los procedimientos judiciales deben al menos aproximarse a la justicia, y así sucesivamente. Por tanto, en la mayoría de los casos, podemos apoyarnos con seguridad en un conjunto aceptado de *garantías* sin necesidad de cuestionarlas seriamente en cada una de las ocasiones. Así, el tipo general de argumentos que se apoyan en reglas o garantías aceptadas pueden llamarse argumentos *regulares*.

Por otro lado, sería dogmático o poco reflexivo por nuestra parte si nunca nos preguntáramos por la adecuación o la pertinencia de las reglas de los argumentos que nos enseñaron en nuestra infancia y aprendimos durante nuestra educación. Si somos un poco críticos, sin duda debemos tener dudas de vez en cuando sobre esas garantías y preguntarnos si las formas de pensar que aprendimos entonces tienen que ser más sutiles y refinadas, o incluso abandonadas del todo. Tal vez las leyes aceptadas de la teoría electromagnética necesiten algún refinamiento o corrección; tal vez el actual tratamiento para la artritis solo funcione bien con ciertas clases de pacientes; tal vez la defensa de la enajenación mental no esté funcionando de manera justa y aceptable. En todos los campos de argumentación, a veces tenemos que *repensar* los procedimientos actualmente aceptados y, si es necesario, modificarlos. Los argumentos con los que se hace esto se llamarán aquí argumentos *críticos*.

Fíjese en que, en el caso de los argumentos regulares, las garantías simplemente se *usan*, y en el caso de los argumentos críticos se *evalúan*. Así que los argumentos regulares son argumentos de *aplicación*

de reglas mientras que los argumentos críticos son argumentos de *justificación de reglas*.

De nuevo, las fuentes básicas del poder racional que poseen nuestros argumentos solo pueden reconocerse totalmente si vamos más allá de los argumentos mismos y nos fijamos en las empresas humanas que proporcionan los contextos más amplios de esos argumentos. Por ejemplo, los argumentos críticos de un campo pueden estar estrechamente relacionados con los argumentos regulares de otro. Las consideraciones de fisiología científica, por ejemplo, pueden tener una influencia directa en la crítica de los actuales procedimientos en medicina: de este modo, la biología crea los instrumentos que se usan en la crítica médica. En los siguientes capítulos empezaremos a ver algunas de las complejas relaciones que vinculan a nuestras diferentes empresas.

COMPARACIONES INTERCAMPO E INTRACAMPO

Fíjese antes de nada en una cosa: nuestro presente método de análisis será estrictamente *comparativo*. Al pasar de un campo a otro, veremos semejanzas y diferencias entre los modos y los estilos de argumentación típicos de los diferentes campos. No presentaremos los argumentos de un campo del razonamiento práctico como si fueran *mejores o más racionales* que otros. En consecuencia, los únicos juicios que emitiremos serán “intracampo”, que tienen que ver con características que hacen que algunos argumentos científicos tengan más peso que otros argumentos científicos, que algunas consideraciones jurídicas tengan más fuerza que otras consideraciones jurídicas, y así sucesivamente. No nos ocuparemos de comparaciones “intercampo”. Nuestro objetivo no es argumentar, por ejemplo, que todos los argumentos científicos —simplemente por ser “científicos”— tienen más peso que cualquier argumento jurídico o ético.

Debe enfatizarse el carácter de nuestro presente análisis, aunque solo sea porque muchas personas sienten la tentación de hacer comparaciones intercampo (en lugar de intracampo). A menudo sienten la tentación de, por ejemplo, contrastar la naturaleza de los argumentos éticos con la de los argumentos científicos. De esta forma, se proponen elaborar algún tipo de orden “racional” de méritos

para clasificar campos enteros de razonamiento como más o menos adecuados, más o menos excelentes.

Hay muchas personas inclinadas a asumir que las empresas intelectuales “duras” como las matemáticas y las ciencias naturales son más “lógicas” o “racionales” que áreas emocionales de discusión como la ética o la estética. Una asunción similar se da con la cuestión de si *toda* la comprensión histórica es más o menos “racional” o “bien fundamentada” que *todo* el conocimiento de física. De nuevo, para nuestros actuales propósitos, tales comparaciones intercampo están fuera de lugar. Algunos argumentos históricos son más sólidos que otros y algunos argumentos en física son más rigurosos que otros. Pero la comparación de los méritos de *todos* los argumentos históricos con los de *todos* los argumentos de física no tiene ningún propósito práctico.

De la misma forma, cuando se trata de tomar una decisión sobre, por ejemplo, la demencia o la cordura de Jack, no tenemos que escoger la psiquiatría *en conjunto* en lugar del derecho *en conjunto*, o al revés. Tenemos que elegir más bien entre varios diagnósticos psiquiátricos y/o entre varias resoluciones judiciales. El juez que aprueba la solicitud por parte de la mujer de Jack de poderes para administrar sus asuntos financieros no está de ningún modo estableciendo su decisión (su resolución) en oposición a la decisión (la prescripción) del psiquiatra que recomienda un tratamiento con litio, o viceversa. Consideradas como *problemas*, la tarea de organizar la administración prudente de los asuntos de Jack y la tarea de encontrar una terapia apropiada para sus problemas mentales son básicamente independientes. En consecuencia, las líneas de argumentación involucradas en la *solución* de estos problemas no son más que parcialmente pertinentes la una respecto a la otra.

El primer paso hacia la comprensión de qué es lo que proporciona a los argumentos jurídicos su fuerza es, por tanto, reconocer el carácter y la meta de la empresa judicial. El primer paso hacia la comprensión de qué es lo que proporciona a los argumentos científicos su fuerza es reconocer qué es lo que está en juego al hacer ciencia. Y así sucesivamente. Si podemos tener en mente los respectivos objetivos y propósitos de las diferentes “empresas racionales”, estaremos en posición de ver por nosotros mismos *cómo* y *por qué* convertir los problemas científicos en un tema de disputas de confrontación, en

lugar de procedimientos de consenso, distorsionaría el carácter básico de las ciencias naturales; o, a la inversa, *cómo y por qué* sustituir los procedimientos de confrontación del sistema judicial existente por procedimientos de consenso socavaría la actual empresa del derecho.

Por tanto, en cada uno de los siguientes capítulos, exploraremos las cuestiones sobre argumentación que surgen *en el interior* de una u otra de las cinco empresas escogidas. Esto implicará considerar:

1. El carácter general de cada una de las empresas que proporcionan un foro para la argumentación práctica.
2. Los diversos tipos de foros que existen en cada empresa, así como las cuestiones y las conclusiones características de cada tipo.

Sobre esta base, pasaremos a examinar:

3. Los tipos de tesis, bases, garantías y respaldos que ocupan un lugar en los modos correspondientes de argumentación práctica.
4. La forma en que los tipos de juicios y de críticas apropiados para las ciencias naturales (o la estética o el derecho) reflejan las metas y los requisitos básicos de la empresa en cuestión.

Dadas estas consideraciones intracampo, veremos en qué casos los argumentos jurídicos son sólidos o flojos, *en cuanto que* argumentos que tienen lugar en un marco judicial; en qué casos los argumentos científicos tienen peso o son desdeñables, *en cuanto que* argumentos que tienen éxito o fracasan en su objetivo de hacer avanzar la empresa científica; y así sucesivamente. Para estos propósitos, es claramente irrelevante criticar los argumentos científicos o jurídicos *en general*, simplemente porque carezcan de la “certeza” absoluta de los argumentos geométricos, pero es totalmente pertinente criticar argumentos científicos o jurídicos *concretos* por no servir para el propósito de sus propias empresas. Las buenas ciencias naturales son buenas *en cuanto que ciencias*, no porque consigan adoptar la apariencia de las matemáticas puras. El mal derecho es malo *en cuanto que derecho*, no porque no impulse las metas de la psiquiatría o las ciencias sociales. E igualmente en los demás casos.

Entonces, ¿qué papel desempeñan el razonamiento y la argumentación en empresas humanas tales como las ciencias naturales, el derecho y el resto? ¿Qué tipos de foros de argumentación proporcionan estas empresas? ¿Cómo reconocemos la fuerza de los argumentos

que se presentan en esas situaciones? ¿Y qué implica el reconocimiento de que un argumento científico es un *buen* argumento desde el punto de vista de las *ciencias naturales* o, en cambio, la detección de un argumento jurídico como un argumento *poco sólido* desde el punto de vista del *derecho*? Estos son los tipos de preguntas a las que dirigiremos nuestra atención ahora, en cada uno de los cinco campos de razonamiento y argumentación prácticos que hemos escogido para examinarlos.

Parte VI
CAMPOS ESPECIALES
DE RAZONAMIENTO

Capítulo 26

El razonamiento jurídico

Tanto si somos conscientes de ello como si no, casi todos nosotros tenemos alguna familiaridad con las reglas y los patrones generales del razonamiento jurídico. No necesitamos demandar a alguien o ser arrestados para vernos influidos por los argumentos que los abogados y los jueces construyen cuidadosamente. Pues el derecho mismo es un sistema de procedimientos y principios que van dirigidos a proporcionar decisiones sistemáticas que nos ayuden a asegurar la vida y la libertad de los individuos, proteger la propiedad, asegurar el cumplimiento de los contratos válidos, solucionar conflictos entre varios individuos, mantener el orden público y proporcionar otros fines que se consideren deseables para propósitos sociales. Por tanto, aunque uno nunca se acerque a un tribunal, puede verse influido por los argumentos jurídicos o usarlos uno mismo en los tribunales de los asuntos cotidianos.

Aun cuando todavía son jóvenes, se puede oír a los niños usar una lógica jurídica:

A un niño se le acusa de robar el dinero de otro. Él lo niega y exclama: “¡Soy inocente hasta que puedas demostrar que soy culpable!” Cuando se le pregunta cómo sabe que es inocente hasta que se demuestre que es culpable, puede responder: “Eso lo sabe todo el mundo.”

En realidad, no todo el mundo *sabe* eso, porque esta regla fundamental del razonamiento jurídico no es operativa en todas las jurisdicciones. En algunas partes del mundo, a una persona acusada se la trata como culpable hasta que se demuestre su inocencia. Pero esencialmente el niño está en lo correcto: si la acusación de robo que hace su amigo fuera considerada en un tribunal penal de EEUU, se presumiría su inocencia. Así que, sin una formación jurídica o una experiencia previa con el sistema jurídico, el joven posee un entendimiento aproximado de un aspecto importante de la toma de decisiones jurídicas.

En toda la sociedad usamos los principios generales del razonamiento jurídico para solucionar nuestros conflictos cotidianos sin necesidad de ir realmente a juicio:

Los estudiantes universitarios protestan porque los trabajadores de la universidad que busquen pruebas para tomar medidas disciplinarias no tienen derecho a registrar las habitaciones sin permiso. Las pruebas obtenidas en esos registros ilegales no pueden usarse para condenar a alguien: “Todo el mundo sabe que la casa de uno es sagrada.”

De hecho, no todo el mundo puede *saber* esto, ya que ciertamente no está claro que los dormitorios de una universidad deban ser tratados exactamente de la misma forma que el hogar privado de un ciudadano cuando se trata de aplicar las reglas contra el registro y la incautación ilegales. No obstante, de nuevo, los estudiantes poseen un entendimiento rudimentario de la necesidad de excluir las “pruebas viciadas” del razonamiento jurídico.

Le detiene un coche patrulla mientras conduce hacia casa una noche, con la sospecha de que se encuentra bajo la influencia del alcohol. La policía le pide hacer una serie de pruebas: respirar en una máquina de análisis de alcohol, caminar a lo largo de una línea recta y tocarse la nariz con un dedo. Antes de acceder a realizar tales acciones, usted solicita llamar a un abogado y que esté presente durante las pruebas. Cuando se le pregunta qué le hace pensar que tiene ese derecho, usted responde que todo el mundo sabe que una persona acusada tiene derecho a un abogado.

De nuevo, es difícil decir que todo el mundo *sabe* esto porque este derecho también varía de un lugar a otro, de una época a otra y de una situación a otra. Sin embargo, usted capta un rasgo fundamental de nuestros procedimientos de razonamiento jurídico: que los abogados capacitados presentan los argumentos a favor de sus clientes y que no estamos obligados a defendernos a nosotros mismos. Esta es una noción tan básica que los abogados tienen un dicho: “Cualquiera que realice su propia defensa (incluso el abogado más habilidoso) tiene a un cliente estúpido.”

Así que hay trazas de razonamiento jurídico en gran parte de nuestra vida y nuestras prácticas sociales. De todas nuestras instituciones sociales, el sistema jurídico ha proporcionado el foro más intenso para la práctica y el análisis del razonamiento y lo ha estado haciendo durante cientos de años. Así que no debería sorprendernos que muchas de las técnicas del razonamiento jurídico hayan sido adaptadas para otros propósitos por parte de otros elementos de la sociedad, y por lo tanto será fructífero empezar nuestros estudios de la argumentación práctica fijándonos en primer lugar en el razonamiento jurídico.

EL DERECHO COMO FORO DE ARGUMENTACIÓN

Afortunadamente, la mayoría de los pequeños conflictos cotidianos entre individuos pueden solucionarse sin recurrir al sistema jurídico. Cuando alguien rompe con su pareja, puede haber una disputa sobre quién se queda con los discos originales de los Beatles y quién se queda con el reloj de oro, pero normalmente pueden resolver eso ellos mismos. Si alguien acepta un trabajo con la promesa de un sueldo alto y al llegar descubre que la paga en realidad es menor de lo que pensaba, puede quejarse al jefe y posiblemente rechazar el puesto si no se corrige el error, pero probablemente no llegará al punto de demandarle.

Incluso cuando las personas no pueden solucionar sus propios conflictos, a menudo tienen a su disposición servicios de asesoramiento y de mediación para ayudarlos a resolver estos conflictos sin necesidad de ir a los tribunales. Los psicólogos, los psiquiatras y los asesores se ganan la vida de esta forma. Las organizaciones religiosas proporcionan una ayuda capacitada a las personas que tienen diferen-

cias y problemas. Las disputas entre trabajadores y administración son manejadas por mediadores experimentados.

Sin embargo, hay veces en las que ninguno de estos métodos de asesoramiento y mediación es suficientemente fuerte para satisfacer a las partes en conflicto:

Se filtra agua por el tejado del edificio de su apartamento y deja goteras en su alfombra. ¿Qué líneas de acción tiene disponibles? En primer lugar, habla con el propietario con la esperanza de que acceda a arreglar el tejado. Pero, si se sigue filtrando agua incluso después de las reparaciones y el propietario se niega a pagar la limpieza de su alfombra, puede acudir a un centro local de resolución de disputas. Pero, si el propietario también se niega a cooperar con el centro de disputas, puede que se vea obligado a acudir a un abogado.

Acudir a un abogado no convierte automáticamente esta disputa en un argumento jurídico. Por el contrario, muchas disputas se resuelven en este punto y nunca llegan formalmente al sistema jurídico. Su abogado escucha su problema y concierta una cita con el propietario. Se informa al propietario de sus quejas y se le dice que muy probablemente se presentará una demanda si no atiende la petición. En este punto, puede que acceda a arreglar el tejado de nuevo e incluso ofrezca un pago para la limpieza de la alfombra. Si las goteras desaparecen realmente esta vez, si de nuevo su alfombra tiene buen aspecto y si usted no ha tenido que pagar los costes, puede que se quede satisfecho y la disputa termine. Hasta este punto, no ha habido ningún razonamiento jurídico genuino, aunque la amenaza de una demanda claramente influyera en el resultado.

Antes de olvidarnos de su apartamento, piense en un escenario alternativo. Cuando su abogado habla con el propietario, puede que su historia sea puesta en cuestión:

“De hecho, usted es quien tiene la culpa”, afirma el propietario. “Celebra fiestas alocadas todos los sábados por la noche, que son las que causan tanto las manchas de la alfombra como las marcas de agua en el techo.” Le presenta una factura con el sello de “pagado” de la empresa de tejados (que muestra que se colocó un nuevo tejado en el edificio un mes antes de que se mudase) y también quejas

escritas de sus vecinos, una de las cuales informa de que derramó tantos líquidos por el suelo que se filtraron al apartamento de abajo.

En este punto, puede que su abogado le aconseje que olvide todo el asunto y que sea más cuidadoso con las fiestas en el futuro, por temor a que se enfrente a una demanda usted mismo. De nuevo, aún no se ha empleado un razonamiento jurídico estricto. No obstante, su abogado ha evaluado la situación claramente desde una perspectiva jurídica. Si esta disputa fuera a los tribunales, tendría pocas o ninguna oportunidad de ganar. Sus argumentos son demasiado débiles en comparación con los del propietario —de hecho, son tan débiles que ni siquiera existe la posibilidad de un acuerdo negociado—.

A medida que aumentan las cosas en juego, y a medida que los desacuerdos subyacentes —sobre lo que se prometió, lo que ocurrió realmente o lo que la ley permite de hecho— se vuelven más serios, se vuelve mucho más probable que una disputa termine en un proceso jurídico formal. Cuando las partes involucradas no pueden alcanzar ningún acuerdo mutuamente aceptable (ni siquiera con la ayuda de mediadores, asesores y abogados) y tienen demasiado que ganar o perder en ese conflicto como para olvidarse de él, puede que la única forma que quede de resolverlo sea recurrir al sistema socialmente organizado de toma de decisiones, que está respaldado por unos poderes de imposición. Esto es lo que proporciona el derecho.

Pero el sistema jurídico proporciona mucho más que unos poderes de imposición. Además, ofrece unas decisiones “razonadas”, de tal modo que, en futuros conflictos, los abogados pueden hacer estimaciones sólidas sobre lo que se decidirá probablemente si las diferencias se llevan ante un tribunal. En consecuencia, pocos conflictos tendrán que ser resueltos realmente por los procedimientos jurídicos formales. Muchos se resolverán en la oficina del abogado, donde se asesora al cliente sobre cuál será probablemente la decisión del tribunal y se le informa de que sería mucho menos costoso y arriesgado terminar el conflicto con una negociación y un acuerdo por adelantado.

Sobre todo esto prevalece la promesa de que las decisiones jurídicas se tomarán de una forma consistente con esos principios más amplios a los que nos referimos como las *exigencias de la justicia*. Si los individuos en conflicto recurren a mecanismos sociales que les ayuden a resolver sus problemas, no se conformarán con el lanza-

miento de una moneda al aire o con una decisión arbitraria. Exigirán un veredicto equitativo. Tanto si el conflicto se da entre un individuo y la sociedad (en el caso de una acusación penal) como si se da entre individuos o corporaciones (como en un proceso civil), las partes querrán algo más que una *decisión*. Insistirán en que esta decisión debe reflejar una consideración justa e imparcial de las historias en conflicto, para ver cómo pueden reconciliarse ambas con las leyes, los códigos o los precedentes establecidos.

Fundamentalmente, el foro jurídico existe para proporcionar esta consideración y evaluación de historias en conflicto. Cada uno de los lados de una disputa presenta su propia versión de lo que ocurrió para que surgiera dicha disputa. Los abogados opuestos presentan testigos, documentos, pruebas o cualquier cosa que puedan presentar legítimamente para convencer a quien tome la decisión —ya sea un juez o un jurado— de que la versión de la historia de su cliente es la correcta. Después el juez o el jurado debe determinar cuáles son los “hechos”, es decir, qué versión de la historia se considerará “correcta” para los propósitos del derecho. En ausencia de errores de procedimiento —si no hay ninguna violación de criterios jurídicos ni ninguna otra afrenta a lo que la sociedad considera justo y equitativo, tal como una indemnización por daños desproporcionadamente alta— la decisión que se tome será final y aplicable, y las partes deberán aceptarla.

Sin embargo, a menudo una de las partes sentirá que no ha sido tratada con justicia y sostendrá que se ha producido alguna infracción durante el proceso que justifica una revocación o al menos un nuevo juicio. Así que apela la decisión. Por lo tanto, se necesita un segundo foro de razonamiento jurídico (los tribunales de apelación) para revisar las decisiones de los tribunales inferiores. La organización de los tribunales de apelación varía de una jurisdicción a otra. Típicamente hay dos capas más de tribunales —una red de tribunales de apelación regionales, supervisados por un único tribunal supremo— que tienen la responsabilidad de examinar el razonamiento y las decisiones de los tribunales inmediatamente inferiores a ellos. En su mayoría, los tribunales de apelación no revalúan las historias en conflicto sobre los hechos del caso. Aceptan la determinación de los “hechos” del tribunal de primera instancia y trabajan a partir de ese registro. Así que los tribunales de apelación normalmente no escuchan a testigos, ni reciben documentos y pruebas, y ni siquiera leen las transcripcio-

nes de los testimonios; argumentarían que es necesario oír y ver a los testigos en persona para poder juzgar su credibilidad, así que un órgano de apelación no está en posición de cuestionar al tribunal de primera instancia en asuntos de testimonio oral.

En consecuencia, los tribunales de apelación escuchan los argumentos de los abogados y leen informes detallados que contienen el razonamiento de ambos lados. Toman en consideración las interpretaciones opuestas de las leyes, los códigos y los precedentes pertinentes, y aceptan argumentos de las autoridades competentes que sugieran cuál debe ser el significado de todos ellos. Finalmente la tarea de un tribunal de apelación es mostrar las razones por las que la postura de una u otra parte es más consistente con las exigencias globales de justicia; ya sea al revisar los valores y prescripciones generales establecidos en la Constitución de los Estados Unidos o en términos de los valores y prescripciones manifiestos en la evolución de nuestra sociedad. Pues la decisión de un tribunal de apelación no solo afecta a las partes concretas que están involucradas en esta controversia en particular. Será leída por abogados de todas partes de la sociedad, incluyendo a jueces de otros tribunales de apelación, y, sobre la base del razonamiento del presente tribunal, otros decidirán qué es lo justo o equitativo en posteriores controversias de un tipo similar. De este modo, por medio de la fuerza de los argumentos en que se apoya, todo tribunal de apelación tiene la capacidad de contribuir a la evolución misma del derecho.

En resumen, en primer lugar y de manera más común, el derecho proporciona un foro para argumentar sobre versiones opuestas de los hechos involucrados en un conflicto que no ha podido resolverse con la mediación o la conciliación. Así que el razonamiento jurídico se centra principalmente en cuáles son esos “hechos”; es decir, en qué se aceptará como “hechos” para los propósitos de la toma de decisiones jurídicas. Como foro secundario, un tribunal de apelación se centra en las líneas de argumentación opuestas sobre el “derecho”; es decir, sobre cuál es o debería ser la posición precisa del derecho respecto a los “hechos” determinados. Y, por medio de las razones escritas para sus decisiones, tienen la oportunidad de influir en el desarrollo futuro del derecho.

LA NATURALEZA DE LAS CUESTIONES JURÍDICAS

La primera descripción aproximada de los principales foros de argumentación jurídica se ha referido a dos tipos generales de cuestiones jurídicas: “cuestiones de hecho” y “cuestiones de derecho”. Pero, por supuesto, también existen otras cuestiones subordinadas que tienen que ver con preguntas sobre la jurisdicción apropiada, la posición de las diferentes partes en relación con una demanda y si se ha presentado o no una causa apropiada de acción al tribunal.

Desde el punto de vista de las partes directamente involucradas, solo existe una cuestión real: ¿quién tiene razón, el demandante o el demandado, la acusación o la defensa? Esto también puede ser cierto en el caso del jurado. Aunque el juez instruye al jurado sobre el derecho antes de sus deliberaciones, es el jurado quien toma la decisión de creer a una u otra parte y de qué debe determinar sobre esa base acerca del derecho, después de retirarse a deliberar. Se desconoce lo que sucede en las salas del jurado, más allá de lo que nos cuentan los anteriores miembros de un jurado y lo que se ha descubierto en los experimentos con jurados simulados, pero esas fuentes nos proporcionan muchas pruebas que sugieren que los jurados de hecho toman las decisiones de esta manera.

Sin embargo, para propósitos jurídicos, la distinción entre cuestiones de hecho y de derecho tiene una gran importancia. Determina cómo los abogados prepararán sus casos y cuándo los jueces pueden dictar resoluciones para desestimar las demandas y para un veredicto directo. También señala las cuestiones que son centrales en las decisiones de los tribunales de primera instancia y los tribunales de apelación. Por lo tanto, debemos fijarnos un poco más atentamente en esta distinción.

Cuestiones de hecho

El primer paso hacia una demanda jurídica se da cuando un posible cliente se sienta con un abogado para contarle una historia. “Escuche lo que ha pasado”, dice el empresario que se encuentra en problemas con un gran competidor, “y dígame si puedo lograr una compensación por ley.” El abogado escucha la historia y piensa en las posibles indemnizaciones que la ley pone a su disposición. “Tal vez”, responde, “podría acusar a su oponente de violación de la ley

antimonopolio.” Pero, como indican las decisiones pasadas, eso implicaría demostrar ante el juez o el jurado cinco tipos de cosas como “hechos” indispensables:

1. Que había una asociación o un acuerdo entre los competidores con los que está en disputa para no venderle nada ni comprar nada de usted.
2. Que esta acción le causó daños.
3. Que ha incurrido en gastos de abogados para solucionar el problema.
4. Que esta acción ha implicado un comercio entre fronteras estatales.
5. Que por tanto estas cuestiones quedan dentro de la jurisdicción de los tribunales federales.

“Ahora”, dice el abogado, “veamos su historia a la luz de esta posible indemnización. Su historia es la siguiente:”

“Posee una pequeña planta de producción, y un representante de un gran conglomerado le hizo una oferta de compra. Cuando se negó, una empresa que suministraba partes esenciales de su proceso de producción —que resultó ser una filial del conglomerado— le informó de que ya no podía atender sus pedidos. Además, se enteró de que el conglomerado estaba presionando a sus clientes para que no compraran su producto y les había ofrecido un producto competitivo a un precio muy reducido. Como resultado, usted ha sufrido unas pérdidas de \$250.000 en ventas brutas hasta la fecha, y estas pérdidas continúan más o menos al mismo ritmo. Ha contratado a un abogado para que lo ayude, pero las negociaciones con el conglomerado no han llevado a ningún cambio. Ellos niegan haber hecho lo que usted alega. Su planta está ubicada en Illinois, el proveedor de las partes esenciales está en Utah y los clientes que han cancelado los pedidos están ubicados en otros tres Estados.”

Las “cuestiones de hecho” surgen cuando ha preparado sus tesis y las ha presentado ante el tribunal, de tal modo que las ha hecho públicas para sus futuros oponentes en el caso. Ahora ellos prepararán su respuesta, y si niegan sus declaraciones de hechos surgirán “cuestiones” específicas —o puntos de desacuerdo— para que el tribunal las determine:

El conglomerado, la filial y sus clientes responden que fue usted, no ellos, quien realizó el primer acercamiento para la venta de su planta. Cuando el conglomerado mostró no tener ningún interés, usted afirmó que el proveedor no estaba cumpliendo con sus pedidos. De hecho, el proveedor ha seguido vendiéndole la misma cantidad que durante los pasados dos años. Sus clientes responden que ellos no fueron presionados; simplemente consideraron que el producto y los precios de su competidor eran preferibles a los suyos. Se le acusa de encubrir unas prácticas empresariales deficientes al pretender culpar las acciones de otros. No se niega que este comercio atraviesa fronteras estatales, así que la disputa queda dentro de la jurisdicción federal. Se niega su reclamación de daños, y en lugar de ello se alega que usted mismo posee un negocio fracasado.

De este modo surgen las cuestiones: (1) ¿Se asociaron los demandados para rechazar el comercio con usted? (2) ¿Están causadas sus actuales pérdidas de \$250.000 por esta presunta asociación contra usted? Si el tribunal de primera instancia admite que usted presenta un caso apropiado, deben tratarse las cinco cuestiones de hecho; sus oponentes harán todo lo posible para refutar sus afirmaciones en los dos puntos que se indican en las cuestiones fácticas en disputa.

Durante el razonamiento jurídico, cada cuestión de hecho será dividida en cuestiones subordinadas. Por ejemplo, acerca de si existía una asociación para negarle el comercio, tiene que demostrar que el conglomerado de hecho acudió a usted primero con la pretensión de comprar su empresa. (Ellos dicen que *usted* acudió a *ellos*.) Puede razonar de la siguiente forma:

Bases:

1. *Usted testifica que hubo una reunión en su despacho con el Sr. Jones de Socios del Conglomerado.*
2. *Ofrece su agenda para mostrar que tal reunión estaba programada.*
3. *Su secretaria testifica que recuerda que el Sr. Jones habló de comprar su planta antes de que usted planteara el tema.*

Garantía:

Dado que la reunión se celebró en su despacho y que el Sr. Jones fue el primero que planteó la cuestión de la compra, es razonable inferir que

Tesis:

El conglomerado acudió a usted con la pretensión de comprar su planta.

Los demandados discuten esta cuestión. Ellos dicen que ocurrió así:

Bases:

1. *El Sr. Jones testifica que la reunión se celebró en su oficina por petición suya.*
2. *Presenta una carta de usted en la que solicita tal reunión.*
3. *Testifica que fue usted quien mencionó primero la cuestión de vender su planta.*

La tarea del juez o el jurado es elegir entre estas dos historias, o más bien, dado que usted está presentando la demanda, lo que tienen que decidir más concretamente es si su versión de la historia es convincente. A menos que sea así, su demanda contra el conglomerado fallará en este punto.

Cuestiones de derecho

Las cuestiones de derecho rodean la determinación de cuestiones de hecho. No es suficiente con hacer una simple elección entre dos historias diferentes. Tal elección debe hacerse considerando las exigencias del derecho y de la justicia. Durante el proceso, el juez tomará muchas decisiones sobre cuestiones de derecho. Para aumentar la generalidad, tendrá que hacerse preguntas como estas:

- ¿Es esa una cuestión apropiada para ser considerada por el derecho?
- ¿Es este el tribunal apropiado para considerar tal cuestión? ¿Es apropiado discutir esta cuestión, dada la naturaleza de la presente acusación?
- ¿Es este un procedimiento apropiado para llevar el asunto a juicio y para realizar el juicio?
- ¿Era apropiado hacer esa pregunta a este testigo?
- ¿Es apropiado tomar en consideración este documento o esta prueba?
- ¿Cómo puedo instruir adecuadamente al jurado sobre el derecho antes de sus deliberaciones?
- ¿Se comportó adecuadamente el jurado o tenía prejuicios?

- ¿Es aceptable la decisión del jurado dentro de los límites de la justicia? ¿Es consistente la ley por la que se tomó la decisión con la Constitución de este Estado o de los Estados Unidos?
- ¿Son las acciones que se han llevado a cabo hoy consistentes con las exigencias globales de la justicia?

Tales cuestiones de derecho se vuelven problemáticas cuando la decisión del juez es discutida por una de las partes de la demanda. Los abogados suelen hablar de “construir y mantener un registro”, y esto implica realizar una transcripción de todo lo que ocurre en un juicio, lo que proporciona la base de una apelación ante un tribunal superior. Por supuesto, incluso antes de que empiece un juicio, el abogado contrario puede presentar objeciones que requerirán una decisión del juez y, si se consigue apelar con éxito su resolución, puede que el juicio no tenga lugar. Por ejemplo:

Algunas personas montaron un piquete en una clínica de mujeres con pancartas que decían “Asesinos a sueldo de niños: \$200 o más”, y un defensor de la clínica solicitó al tribunal una orden judicial contra el piquete. Pero se consideró que la persona que presentó esta demanda contra el piquete no estaba en “posición” de hacerlo; es decir, se resolvió que tenía una insuficiente implicación personal directa en el asunto, y el juez desestimó la demanda.

Se podría apelar esta resolución, y la decisión del juez podría ser anulada por un tribunal superior. Si se diera el caso, el juicio se llevaría a cabo, con la posibilidad de que se dieran otras objeciones de derecho, y así sucesivamente.

En este caso, el demandado afirmaba que la demandante no estaba en posición de demandar, y la demandante afirmaba que sí lo estaba. De este modo, surgió una cuestión de derecho y el juez dictó una resolución. En este caso, la resolución fue en contra de la demandante, y por tanto la demanda fue desestimada. Si hubiese habido una apelación, la demandante se habría convertido en la apelante (la que cuestiona la resolución), y el demandado se habría convertido en la parte apelada. La cuestión de derecho, sin embargo, habría seguido siendo la misma que antes: ¿Permite el derecho que una persona de este tipo demande al piquete por la acción descrita?

En una situación estrictamente hipotética—pues de hecho el caso no fue apelado—los argumentos podrían haberse desarrollado de esta forma:

Apelante:

Bases:

1. *La demandante, la Sra. Brown, es una trabajadora voluntaria en la clínica de mujeres.*
2. *En Figbee contra Alloys, el Tribunal Supremo de EEUU dictaminó que un trabajador voluntario está en posición de demandar a quienes son acusados de “imputar actividades delictivas”.*
3. *Esta demanda sostiene que el demandado-parte apelada imputó actividades delictivas a la clínica de mujeres.*

Garantía:

Dado que el Tribunal Supremo de EEUU es el tribunal más alto del país y ha dictaminado que un voluntario está en posición de demandar en un caso como este, podemos inferir que

Tesis:

Se debe permitir a la Sra. Brown que presente su demanda.

Parte apelada:

Bases:

1. *La demandante-apelante, la Sra. Brown, no desempeña de hecho un papel regular en la clínica de mujeres. No ha sido vista allí durante más de un año y solo es voluntaria en el sentido de que su nombre aparece en una lista de posibles voluntarios.*
2. *El Tribunal Supremo de EEUU dictaminó en Snodgrass contra Shagnasty que, para estar en posición de demandar, un trabajador voluntario debe estar involucrado activamente en las operaciones diarias.*

Garantía:

Dado que *Snodgrass contra Shagnasty* es más aplicable a este caso que *Figbee contra Alloys*, y dado que se admite que el Tribunal Supremo de EEUU es quien resuelve esto, puede concluirse que

Tesis:

No se debe permitir a la Sra. Brown que presente su demanda.

El tribunal de apelación tomaría entonces una decisión y, al hacerlo, lograría dos cosas. En primer lugar, determinaría el destino

del caso actual, y, en segundo lugar, contribuiría al derecho común en beneficio de futuros casos.

Interacción del derecho y los hechos

Ahora que ya se ha expuesto el razonamiento básico asociado con la cuestiones de hecho y de derecho, podemos examinar la interacción entre los dos tipos de razonamiento en situaciones prácticas. En primer lugar, tenemos que revisar tres conceptos básicos que tienen importancia en el razonamiento jurídico: (1) la presunción, (2) la carga de la prueba y (3) el caso prima facie.

La *presunción* debe entenderse en dos contextos: como una cuestión de derecho que deben determinar los jueces y como una perspectiva que tiene el jurado. En el derecho, la presunción describe la ocupación de terreno argumentativo, un punto de partida y una guía para la toma de decisiones. Es un punto de partida en el sentido de que el derecho expresa presunciones tales como la de inocencia o la de ausencia de negligencia como indicadores de la forma en que la discusión debe desarrollarse. Si se presume que una persona es inocente, entonces seguirá siendo inocente hasta que alguien asuma la responsabilidad de argumentar para sacarla de esa posición. La presunción es una guía para la toma de decisiones en el sentido de que determina la decisión en ausencia de una preponderancia de pruebas (o en presencia de una duda razonable en el caso de asuntos penales). ¿Qué ocurre si no podemos decidir qué lado defendió mejor su caso al final del juicio? Suponga que los argumentos tienden a anularse unos a otros. Entonces es la presunción la que orienta la decisión: en ausencia de una clara preponderancia de pruebas, la decisión se inclina hacia el lado que tenga una presunción en su favor.

Como una perspectiva que tiene el jurado, la presunción también describe su punto de partida, pero *eso puede entrar en conflicto con la presunción del derecho*. En asuntos penales, se presume que el acusado es inocente hasta que se demuestre que es culpable ante la ley. Sin embargo, puede que el jurado comience el juicio presumiendo que el acusado es culpable. Por ejemplo, dos negros murieron por heridas de bala mientras corrían por el Parque de la Libertad en Salt Lake City, Utah. Joseph Paul Franklin fue juzgado ante un tribunal federal

por el delito de violar los derechos civiles de los corredores y fue condenado. Poco después, un tribunal estatal acusó a Franklin de asesinato. Teniendo en cuenta la gran publicidad que se dio al primer juicio, es posible que el jurado del segundo juicio comenzara con una presunción de culpabilidad en lugar de inocencia.

En resumen, los abogados deben tener en cuenta la presunción tanto desde una perspectiva jurídica como desde la perspectiva del jurado. El derecho exigirá un procedimiento basado en su concepto de presunción, pero sería aconsejable que el abogado tomara en consideración la mentalidad del jurado al planificar el juicio.

La *carga de la prueba* se coordina con la presunción. El lado que busque superar una presunción tiene la carga de demostrar sus tesis. Es decir, si afirmamos que alguien debe pagarnos dinero por una acción negligente, es responsabilidad nuestra demostrar la negligencia con una *clara preponderancia de pruebas*. Ante la ley, debemos hacer algo más que igualar nuestros argumentos con los de la defensa. Debemos superar su presunción presentando unas tesis más fuertes que las suyas.

De la misma forma, en términos de la perspectiva del jurado, la carga de la prueba puede reformularse como la carga de la persuasión. Si el jurado empieza con la noción de que el acusado es culpable, la defensa tendrá la carga de persuadirlos en contra de esa idea a pesar de la presunción jurídica de inocencia. Por supuesto, si se puede mostrar que el jurado tenía prejuicios, puede solicitarse un nuevo jurado, puede buscarse una nueva ubicación para el juicio y puede celebrarse un nuevo juicio. Pero los jurados rara vez admiten sus prejuicios, y demostrarlos es difícil.

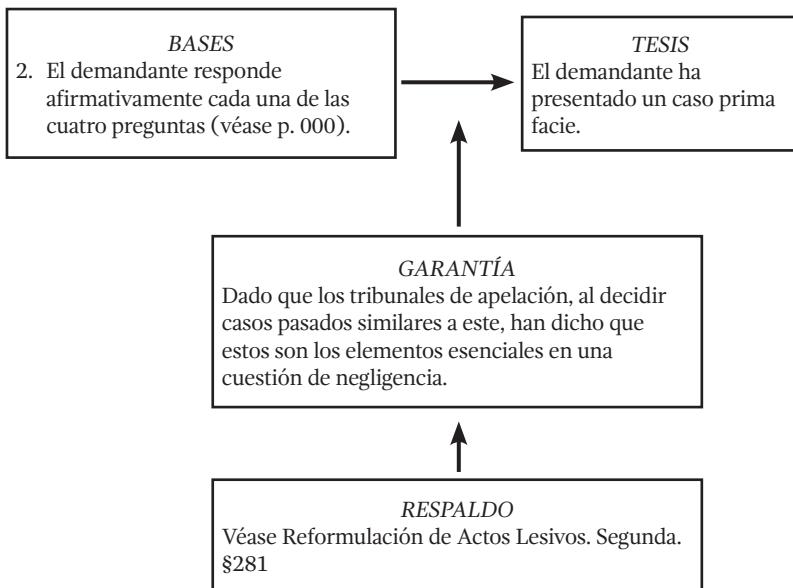
Un *caso prima facie* también debe considerarse en términos del derecho y del jurado. En el derecho, un caso prima facie es uno que *a primera vista* justifica una decisión a favor del lado que lo presenta. Tener un caso prima facie no significa necesariamente que a uno se lo considere ganador. Un caso prima facie es uno que ofrece tesis que afirman todos los elementos o cuestiones esenciales relacionados con la causa del juicio. Por ejemplo, un caso prima facie para una causa de acción por negligencia requiere tesis que afirmen los siguientes puntos esenciales:

- ¿Está el área en la que usted ha sufrido daños protegida contra la invasión no intencionada?
- ¿Fue negligente la acción de la otra persona?
- ¿La acción de la otra persona causó jurídicamente sus daños?
- ¿Se comportó usted de tal modo que está libre de negligencia concurrente?

Dado que se presume que la persona de la que tiene quejas está libre de negligencia, tendrá que presentar un conjunto de tesis que proporcionen una respuesta afirmativa, con alguna prueba, a cada una de estas preguntas *antes de que el demandado tenga que plantear ninguna tesis.*

Antes presentar ningún argumento, la defensa habitualmente pregunta al juez si se ha presentado un caso prima facie. Por ejemplo, suponga que en su caso solo se comentan las tres primeras preguntas enumeradas, y no se hace ninguna afirmación sobre su posible negligencia concurrente. En tales condiciones, su caso no justificaría *a primera vista* una decisión en su favor. Es decir, incluso aunque estableciera *todas* sus tesis por una clara preponderancia de pruebas, aun así no merecería un veredicto. En tal situación, el juez desestimaría el caso sin exigir a la defensa ningún argumento: si no hay un caso prima facie, no hay necesidad de que la parte que tiene una presunción en su favor argumente.

Detengámonos aquí para identificar la interacción de cuestiones de hecho y de derecho. ¿Dónde encontró el juez los elementos esenciales de un caso de negligencia? ¿Cómo sabía lo que se requería para que hubiera un caso prima facie? Estos elementos esenciales provienen del razonamiento jurídico. Sobre la base de las decisiones pasadas de los tribunales de apelación, los códigos y leyes pertinentes para la jurisdicción, y las opiniones autorizadas, parece razonable que si un tribunal de apelación revisa este caso exigirá que estos elementos esenciales satisfagan unos requisitos prima facie. La cuestión de derecho puede esquematizarse como se muestra en la Imagen 26-1.

**IMAGEN 26-1**

La referencia usada para el respaldo es un comentario autoritativo de precedentes e interpretaciones jurídicas publicado por el Instituto Estadounidense de Derecho. Probablemente también se haga mención a casos precedentes específicos.

Una vez satisfecha, para los propósitos de nuestro ejemplo, la cuestión de derecho sobre un caso prima facie de negligencia, debemos dirigir nuestra atención a las exigencias del jurado. Dado que el juez ha aceptado la reclamación jurídica de un caso prima facie, pueden darse a un jurado las cuestiones de derecho. Ahora, sin embargo, puede que lo que haga falta para convencer a un jurado de que se ha mostrado que hay negligencia sea diferente de lo que requería el juez. Los requisitos argumentativos que le exigen al demandante pueden ser más fuertes o más débiles que los que exigía el juez. Una vez que el juez les ha dado el derecho de responder a cuestiones de hecho, son libres de actuar como consideren conveniente. Lo que hagan en sus

deliberaciones, tal vez tomar una decisión en favor del demandante, seguirá siendo un asunto exclusivamente de ellos.

La decisión del juez de que se ha presentado un caso *prima facie* no constituye una respuesta a cuestiones de hecho. ¿Cuáles podrían ser en este caso?

Podemos ver la interacción de los hechos y el derecho si volvemos al despacho del abogado al que acaba de llegar un nuevo cliente en busca de asesoramiento. Libby Scott le dice al abogado que ella se alojaba en el motel Savabuck el 13 de junio. Durante la noche, se desprendió yeso del techo y cayó sobre su cabeza, lo que le causó una conmoción, una contusión y dolores de cabeza persistentes. Tiene facturas médicas de un total de \$2.000 y siguen aumentando. ¿Puede demandar al hotel?

Al considerar los elementos esenciales de tal caso, extraídos de declaraciones del derecho, el abogado se planteará si un huésped de un hotel puede esperar pasar la noche sin ser golpeado por un trozo de yeso. Como conoce los precedentes jurídicos, el abogado se inclinará a pensar que tal asunto habla por sí mismo (*res ipsa loquitur*) y que no es necesaria ninguna otra prueba de hechos. No obstante, para asegurarse, el abogado preguntará: “¿Se produjo alguna perturbación en el piso de arriba que podría haber causado la caída del yeso?” “¿Hubo algún estampido sónico, o una explosión, o un terremoto?” Dado que conoce el derecho, el abogado entenderá que un accidente tan obvio puede ser atribuido a una negligencia del dueño del hotel a menos que el dueño pueda mostrar que intervino algún hecho que mitigue la sugerencia de negligencia. Si el caso fuera llevado a juicio, el abogado tendría que estar preparado para tales argumentos sobre hechos. Fíjese en el posible argumento del dueño del hotel/demandado (Imagen 26-2).

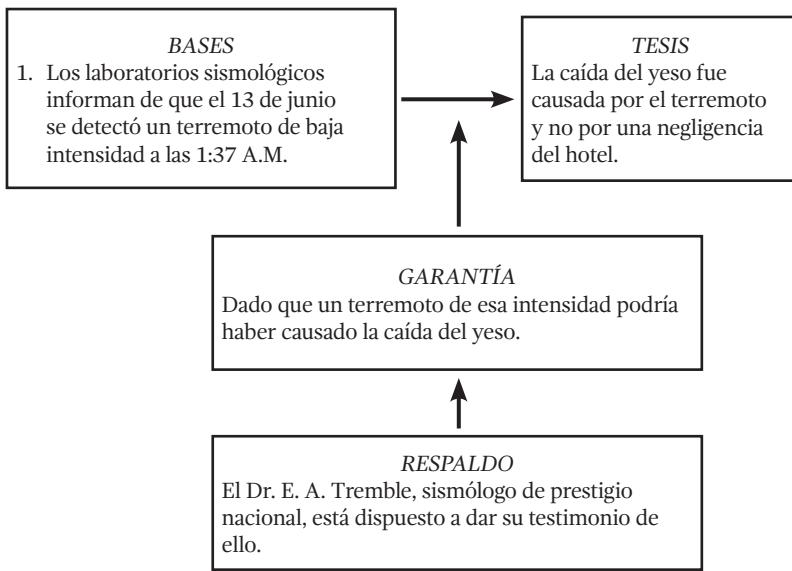


IMAGEN 26-2

Ahora, el abogado de Libby Scott debe considerar si es posible argumentar en favor del *hecho* de que el hotel fue negligente a la luz de la capacidad del dueño de argumentar el *hecho* del terremoto. El asunto no se ha terminado, pero las perspectivas de convencer a un jurado de que hubo negligencia ahora parecen menos probables. La presunción que podría haber obtenido la demandante por medio de *res ipsa loquitur* (la caída del yeso habla por sí misma como un caso de negligencia) se ha perdido, pero la argumentación no se ha acabado.

Tras una mayor investigación, el abogado de Libby puede encontrar una base para otro argumento sobre hechos (vea la Imagen 26-3).

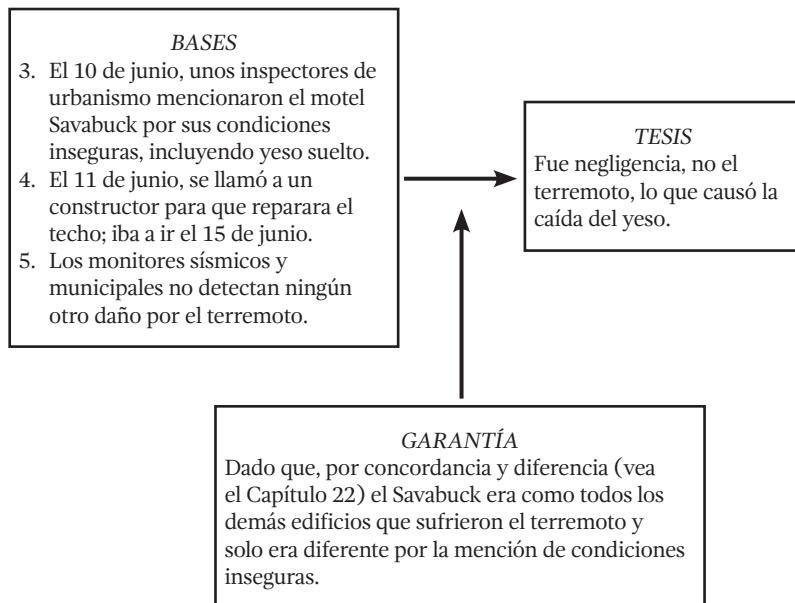


IMAGEN 26-3

Estas tesis opuestas sobre cuestiones de hechos se presentarán en el juicio y, dado que el derecho ha determinado que se trata de una cuestión que legítimamente debe decidir el jurado, la respuesta vendrá de las deliberaciones del jurado. Aquí puede verse claramente la interacción de cuestiones de hechos y de derecho.

CUESTIONES ESENCIALMENTE CONTROVERTIDAS

Los ejemplos que hemos visto hasta ahora reflejan los casos habituales en el derecho: personas ordinarias con problemas ordinarios que se solucionan en un tiempo relativamente breve por medio de la aplicación directa de reglas del derecho bastante claras. De hecho, de todos los casos que llegan al punto de ser presentados por los canales oficiales, la mayoría se resuelven con un acuerdo entre las partes antes de que se celebre ningún juicio. Y, de los casos que

van a juicio, la mayoría se resuelven con la decisión del jurado o del juez y no son apelados. El grito dramático que tantas veces hemos visto en libros, películas y la televisión —“¡Llevaremos esto hasta el Tribunal Supremo!”— no representa la norma en absoluto. De los casos que son realmente apelados, la mayoría termina con la decisión de un tribunal de apelación que está en un nivel muy inferior al del Tribunal Supremo de EEUU.

Sin embargo, hay unos pocos casos que plantean cuestiones de una importancia tan fundamental —cuestiones sobre las que existe un debate— que requieren la atención de nuestro tribunal más alto. Aquí, el centro de atención deja de estar en los individuos concretos involucrados o en qué ocurrió con sus vidas como consecuencia del caso. De hecho, estos individuos tienden a ser olvidados en medio de todo el lío acerca de las cuestiones críticas de interés general que plantea su caso. Pocas personas recuerdan quién era “Miranda” o qué le ocurrió, pero muchas personas reconocerán la declaración de los derechos de los acusados de un delito que surgió a partir de su caso y que se asocia con su nombre.

Se puede saber cuáles son estas cuestiones esencialmente controvertidas leyendo cualquier texto completo de derecho constitucional, y nuestro propósito aquí no es investigar completamente toda esta gama de cuestiones. Nuestro objetivo es simplemente indicar el modo en que el tipo de argumentación típico de los casos del Tribunal Supremo desempeña un papel en el conjunto de la empresa jurídica. Para este propósito, bastará con dos ejemplos.

El poder ejecutivo del presidente

A lo largo de la historia de los EEUU ha habido cuestionamientos sobre cuáles son exactamente los poderes del presidente. En años recientes, las circunstancias que han rodeado la dimisión de Nixon han planteado tales cuestiones sobre los límites de los poderes presidenciales. Por ejemplo, varios presidentes han enviado tropas a luchar en conflictos extranjeros sin una declaración de guerra del Congreso, reclamando el ejercicio de las funciones del presidente como comandante en jefe. Este poder ha sido cuestionado recientemente.

En otra ocasión, el Congreso pidió que se le permitiera oír las grabaciones de las reuniones en el despacho privado del presidente para investigar una posible irregularidad. Richard Nixon invocó la

separación constitucional de poderes y afirmó sus privilegios ejecutivos para negar el permiso. Dijo que la capacidad del ejecutivo para realizar sus funciones requería la capacidad de mantener en secreto algunas reuniones y otra información. Esta afirmación también fue cuestionada.

En otra ocasión, Nixon reclamó su derecho a hacer lo que tantos de sus predecesores habían hecho y llevarse su extensa colección de documentos presidenciales al dejar su puesto. Este derecho también fue cuestionado.

Sin embargo, probablemente la cuestión más importante que se planteó durante los años de Nixon fue la de si el presidente, como jefe del ejecutivo, está por encima de la ley. ¿Puede el presidente, o miembros del FBI, de la CIA o de otros organismos que trabajan a las órdenes del ejecutivo violar leyes durante el desempeño de sus tareas? Nixon afirmó que la respuesta era que sí. Otros han cuestionado esta respuesta hasta el punto de condenar a varios miembros de la rama ejecutiva por delitos federales. Brevemente, los argumentos involucrados podrían seguir esta línea:

Bases:

1. El presidente es elegido por el país para guiarnos como jefe del ejecutivo *y comandante en jefe*.
2. A veces la búsqueda del interés nacional general, tal como lo percibe el ejecutivo, puede fortalecerse si se ignoran leyes más limitadas tales como las que prohíben las escuchas telefónicas, el ingreso ilegal e incluso, en casos extremos, el asesinato.

Garantía:

Dado que la búsqueda del interés nacional general tiene prioridad sobre el cumplimiento de leyes más limitadas y específicas, se sigue que, cuando estos requisitos entran en conflicto,

Tesis:

El ejecutivo puede actuar por encima de la ley.

El otro lado podría argumentar de esta forma:

Bases:

1. *Las leyes son aprobadas por los representantes del pueblo en el Congreso y en otros cuerpos legislativos.*

2. *Las leyes son interpretadas por los tribunales, que tienen la tarea de interpretar y actuar de acuerdo con la Constitución de los Estados Unidos.*
3. *El sistema de los Estados Unidos establece las ramas legislativa, ejecutiva y judicial del gobierno en condiciones de igualdad y no sitúa la rama ejecutiva por encima de las otras dos.*

Garantía:

Dado que las leyes son promulgadas e interpretadas por ramas del gobierno que están en condiciones de igualdad con el ejecutivo, se sigue que

Tesis:

El ejecutivo no puede estar por encima de la ley.

La libertad de expresión, prensa y religión

De todas las cuestiones esencialmente controvertidas del derecho, la más generalizada y actual probablemente sea la relacionada con la Primera Enmienda de nuestra Constitución. Mucha gente considera que la libertad de expresión es el elemento fundamental de un Estado libre y democrático. Con ella pueden resolverse todas las demás cuestiones, pero, sin ella, todos los demás derechos pueden perderse fácilmente. Sin embargo, muchas personas consideran también que una libertad de expresión totalmente irrestricta e irresponsable puede hacer mucho daño. ¿Cómo puede la sociedad mantener la libertad de expresión y sin embargo establecer unas restricciones razonables?

La Primera Enmienda simplemente declara:

El Congreso no aprobará ninguna ley que aboque al establecimiento de una religión o prohíba su libre ejercicio, o que coarte la libertad de expresión, o de prensa, o el derecho del pueblo a reunirse pacíficamente y a solicitar al gobierno la reparación de agravios.

¿Pero cómo deben aplicarse estas simples palabras a los muchos problemas específicos que las rodean?

- ¿Implican que no se puede permitir que los niños estudien religión en los colegios públicos o que recen en el colegio?
- ¿Debe esta enmienda exigirnos que quitemos las palabras “En Dios confiamos” de nuestras monedas?

- ¿Significa que no se le puede demandar si, durante un debate público, usted afirma que el asesor de su oponente es un antiguo recaudador de la mafia?
- ¿Qué ocurre si usted publica un artículo en el periódico en el que afirma que el gobernador de su Estado es un corrupto, un comunista y un incompetente? ¿No puede llevar a cabo acciones contra usted?
- ¿Se aplica la afirmación “El Congreso no aprobará ninguna ley...” a los organismos gubernamentales estatales y locales en virtud de la Decimocuarta Enmienda?
- ¿Debe entenderse que la regla es que nadie puede coartar estas libertades? Si es así, ¿qué se entiende por los términos *coartar, expresión, prensa y reunión*?

Si el Congreso tiene derecho a aprobar leyes que protejan la seguridad nacional o que mantengan el orden interno, ¿puede “coartar la expresión” al hacer eso? Nadie pone en cuestión el derecho del gobierno a proteger los Estados Unidos de una revolución violenta. Así que, si usted se pronuncia a favor de una revolución violenta, ¿debe esperar el gobierno hasta que empiecen los disparos antes de arrestarlo o puede hacerlo callar por adelantado y de este modo asegurarse de que los disparos no empiezan? Si usted es el editor de un periódico y recibe unos documentos clasificados que han sido robados del gobierno de EEUU, ¿puede decidir publicarlos o se puede evitar que lo haga?

Algunos de los aspectos polémicos de la cuestión sobre la libertad de expresión surgen de los intentos de evitar la distribución de libros, películas y fotografías que se consideren obscenos. Casi nadie defiende la obscenidad *per se*, pero existe un gran desacuerdo sobre exactamente qué cosas son obscenas. Esta es una cuestión que casi desafía el análisis razonado. Se dice que un frustrado juez del Tribunal Supremo afirmó: “No puedo definir la obscenidad, pero la reconozco cuando la veo.” Ha habido intentos continuos de establecer criterios para juzgar que algo es obsceno, pero nunca parecen ser convincentes en los tribunales durante el tiempo suficiente para proporcionar a los ciudadanos unas directrices claras. Por ejemplo, ¿debe juzgarse la obscenidad de un libro o una película considerándolos en su totalidad o la objeción de que contiene un pequeño número de pasajes obscenos es suficiente? ¿Debe juzgarse esta obscenidad por su impacto en los

niños, en los adultos, en quienes se excitán sexualmente con facilidad o (como dijo cruelmente alguien) en nueve hombres muy mayores? Si algo es considerado obsceno por la mayoría de la gente en zonas rurales, ¿debe prohibirse también en las ciudades donde la mayoría de la gente lo considera bastante aceptable? Si un libro o una película tiene algún valor social, aunque sea pequeño, ¿es esto suficiente para protegerlo de acusaciones de obscenidad o puede que en algunos casos este "valor social" sea demasiado trivial como para compensar la obscenidad? ¿Cómo podemos juzgar si algo "apela a un interés lascivo" o "es manifiestamente ofensivo"? ¿Puede considerarse que un jurado periódicamente constituido de seis o doce personas expresa "los estándares de la comunidad local" o deben los tribunales realizar unas encuestas de opinión a gran escala para determinar esos estándares?

Aquí, con la cuestión de la obscenidad, llegamos a los límites efectivos del razonamiento jurídico actual. Dado el continuo cambio de los criterios que determinan las bases y las garantías en las que puede basarse tal razonamiento, los argumentos resultantes no se apoyan en un respaldo claramente compartido o seguro, y el funcionamiento del derecho sigue estando en una duda continua.

LA NATURALEZA DE LAS DECISIONES JURÍDICAS

Independientemente de la importancia de la cuestiones o de su impacto final en la sociedad, cualquier decisión jurídica está dirigida específicamente a una única disputa. El caso de *Marbury contra Madison* estableció el principio general de que las leyes del Congreso están sujetas a la revisión judicial, pero estaba específicamente dirigido a solucionar los problemas de William Marbury, a quien el presidente John Adams le prometió un nombramiento en la judicatura al final de su mandato presidencial, lo que el nuevo Secretario de Estado, James Madison, no cumplió. En este caso, Marbury no logró su puesto en la judicatura pero el Juez Presidente, John Marshall, protegió el estatus independiente del Tribunal Supremo afirmando con éxito el derecho a la revisión judicial.

Así que la esencia del derecho reside en las disputas específicas para las que no existe ningún otro tipo de arreglo. El Tribunal Supremo no tiene libertad para hacer pronunciamientos generales sobre aspectos amplios del derecho siempre que lo deseé. Por ejemplo, si

el tribunal quisiera hacer una nueva declaración sobre el significado del término *obscenidad* bajo la Primera Enmienda, tendría que esperar hasta que una disputa apropiada llegase hasta él en apelación. Esto puede empezar varios años antes, tal vez en alguna pequeña ciudad de las Grandes Llanuras, cuando un agente de policía compra un libro y después arresta al vendedor porque tal libro se considera obsceno en la localidad. Al ser juzgado y considerado culpable por un tribunal local, el dueño de la librería apela la condena, argumentando que el significado de la palabra *obscenidad* en el que se apoyó el tribunal es inconsistente con la Primera y la Decimocuarta Enmiendas de la Constitución. Tras una considerable demora, muchos gastos legales y posiblemente varias apariciones en diferentes tribunales de apelación, el caso finalmente llega al Tribunal Supremo de los EEUU. Entonces, si el tribunal decide hacerlo, el caso será tomado en consideración y podrá hacerse un pronunciamiento general sobre el significado de *obscenidad* en las opiniones escritas para los propósitos de esta decisión concreta.

Aunque la resolución de disputas específicas sea la esencia de los procesos jurídicos, las decisiones que “establecen reglas” se convierten posteriormente en el centro de gran atención y al final desempeñan el papel más importante en la sociedad. Si todas las disputas tuvieran que decidirse en los tribunales, el sistema jurídico se rompería bajo tanta presión. Los abogados deben resolver la mayoría de los problemas en sus despachos y sus consejos se basan en sus estimaciones de las posibles decisiones judiciales. De este modo, ¡muchas decisiones jurídicas no se toman en los tribunales en absoluto! Las toman abogados profesionales o incluso ciudadanos con conocimientos jurídicos que pueden razonar a partir de los hechos de su actual disputa o problema siguiendo las reglas establecidas por los tribunales en casos anteriores.

En el pasado, muchos filósofos del derecho han enseñado que la aplicación estricta de la lógica formal serviría para que los jueces y otros tomaran sus decisiones. Si una afirmación del derecho funciona como una “premisa” y una afirmación de los hechos del presente caso funciona como la otra “premisa”, las reglas de la lógica dictarán la decisión apropiada en la forma de una inferencia válida y necesaria a partir de esas premisas. Aunque los argumentos que se usan para presentar las decisiones jurídicas a menudo se formulan con una forma y unos términos tomados de la lógica tradicional, ya pocas personas

consideran seriamente que las reglas de la lógica puedan explicar adecuadamente los procedimientos reales involucrados en la toma de decisiones jurídicas. En lugar de ello, la mayoría de los comentadores hoy en día describen más a menudo el derecho como un sistema de reglas diseñado para lograr una “estimación”. Según algunas autoridades, tales reglas no sirven para dictar decisiones sino para orientar inferencias. Las reglas dirigen o modulan, más que determinar absolutamente el raciocinio que lleva a una decisión. En consecuencia, algunos críticos han acusado al derecho de “irracionalidad”, pero otros afirman que se puede encontrar un punto medio entre la inalcanzable certeza de la lógica formal y la aparente impredecibilidad que subyace a esta acusación de irracionalidad.

Dado nuestro enfoque del razonamiento práctico, el carácter “orientado a reglas” del razonamiento jurídico es fácil de comprender. Si las decisiones jurídicas descansaran solo en argumentos formalmente válidos o “lógicos”, entonces para cada conjunto de hechos concretos en cualquier disputa tendría que haber una única norma jurídica que determinara la decisión resultante. La tarea del tribunal sería entonces simplemente encontrar esta regla “correcta” y ponerla en su razonamiento lógico como una “premisa”. Sin embargo, al menos en algunos respectos, cada disputa es única y plantea varios principios diferentes en conflicto. Así que este modelo de las decisiones jurídicas es inviable. Por otro lado, los críticos que acusan al derecho de irracionalidad sugieren que los tribunales son libres para decidir lo que deseen, de acuerdo con las presiones inmediatas de fuerzas políticas, personales, grupales, ideológicas y de otros tipos. Pero esta explicación no puede dar cuenta de la notable regularidad y previsibilidad que se encuentra realmente en las decisiones judiciales. Desde el punto de vista del razonamiento práctico, los hechos de cualquier disputa pueden ser considerados únicos, los principios planteados pueden estar en conflicto y puede admitirse que el tribunal tiene una clara capacidad de elección, y sin embargo puede reconocerse un *orden* en las decisiones jurídicas. Pues la tarea del tribunal es llegar a los hechos únicos del caso en cuestión y razonar hasta tomar una decisión ponderando todas las garantías pertinentes que estén a su disposición en ese campo del derecho, teniendo en cuenta la historia legislativa y otros respaldos en los que se apoye la aplicabilidad de esas garantías.

Existe de hecho una *elección* en la selección de garantías que se usan para justificar la decisión final del tribunal, pero esa elección se realiza dentro de los límites de lo que se conoce como *tradición del derecho común* (*common law*). Esta tradición se ha desarrollado durante siglos de decisiones que han evolucionado de una manera ordenada y razonable. Cuando los hechos específicos de un caso estén cubiertos de forma clara e incuestionable por una regla enunciada previamente, esa regla controlará la decisión. Cuando haya un margen para la duda, las consideraciones más amplias de la doctrina jurídicas orientarán su razonamiento. Y, cuando la duda sea sustancial, su decisión debe aspirar a ser consistente con el espíritu global de todo el cuerpo de la doctrina y la tradición jurídicas.

Toda decisión jurídica involucra una línea compleja de razonamiento. No solo decide el destino de las partes concretas en conflicto. Tiene que funcionar dentro de una larga tradición jurídica establecida de tal manera que interprete y aplique las reglas jurídicas de forma que haga que el trabajo de los tribunales pueda “estimarse”, es decir, que sea suficientemente inteligible para que los abogados puedan hacer predicciones fiables en la mayoría de las situaciones sobre lo que haría un tribunal si su cliente llevara un problema concreto ante ellos. En este sentido se puede describir verdaderamente la empresa jurídica como algo plasmado en un *sistema jurídico*, ya que la decisión en un caso específico no es de ningún modo el fin último: es simplemente otro paso más en el proceso continuo de resolución de disputas sociales en los foros del derecho.

LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS ARGUMENTOS JURÍDICOS

Es interesante fijarse en algunas de las características especiales de los argumentos que se usan para apoyar tesis sobre “cuestiones de hechos” y “cuestiones de derecho”. En los tribunales de primera instancia, la disputa que se lleva a juicio normalmente se basa en las diferencias entre explicaciones opuestas de un mismo suceso. Cada lado cuenta su historia y la tarea del juez o del jurado es determinar cuáles son los “hechos”. Dado que aquí la meta principal es la resolución de la disputa, tal valoración “razonada” de los hechos no ha sido siempre el mecanismo preferido para llegar a una decisión. De hecho, en la época anglosajona, el “juicio por combate” era un método

aceptado. La persona que tenía una queja retaba al acusado a un combate individual y el ganador de la lucha ganaba la disputa. (La parte culpable —se razonaba— carecería del valor suficiente para resistir tal combate.) Más tarde se empleó el “juicio por inquisición”. Los vecinos de quienes estaban en disputa eran reunidos como tribunal para tomar una decisión sobre la base de su conocimiento personal de las partes y de su situación. Más tarde este tribunal de vecinos se formalizó en un grupo de doce personas quienes, más adelante, fueron facultadas para llamar a otras personas que pudieran ofrecer un testimonio adicional sobre la situación. Finalmente, el fundamento de selección del grupo inicial de doce, que hoy en día denominamos jurado, cambió. Ahora se elegían porque no tenían un conocimiento personal de la disputa y por tanto se podía confiar en que actuarían como jueces *imparciales* de los hechos.

En un juicio que involucre un jurado imparcial que pueda tomar una decisión vinculante y jurídicamente aplicable en favor de uno u otro lado, el examen razonado de las pruebas es indispensable. Las pruebas, en el derecho, son el medio de convencer al tribunal de la verdad o falsedad de varios aspectos de las historias que cuentan los contendientes. Al principio de un juicio, ambas partes dicen lo que creen que es verdad. En la declaración inicial del juicio, los abogados opuestos dicen al jurado lo que pretenden demostrar. Por el momento, nada de esto son “pruebas”. La esencia del juicio es la presentación de pruebas a partir de las cuales (como “bases”) los abogados presentarán sus argumentos en apoyo de sus tesis opuestas. Pero estos argumentos no aparecen al principio. Van al final del juicio, después de que se hayan presentado todas las pruebas.

A lo largo de los años, se han desarrollado complejas reglas de pruebas para controlar lo que se permite que un jurado oiga. En claro contraste con el razonamiento político, donde el compromiso de la Primera Enmienda con la libre expresión permite todo tipo de razonamiento (incluso el que la mayoría de las personas cuerdas considerarían absurdo), en el derecho se evita cuidadosamente que un jurado sea expuesto a pruebas que se consideren inapropiadas para su atención. Aristóteles explicó esta distinción entre el razonamiento político y el jurídico de la siguiente forma: en un contexto político o legislativo, dijo, los jueces —ya sean los votantes o sus representantes elegidos— se juegan algo en el resultado y usan este interés propio

para cribar las pruebas irrelevantes o inapropiadas. En el derecho, en cambio, los jueces —ya sea un jurado imparcial y desinformado o jueces designados— no se juegan nada en la disputa. De hecho, si uno de ellos está relacionado con la disputa, debe ser inhabilitado. Al carecer del filtro que proporciona un interés propio ilustrado, razonó Aristóteles, el jurado necesita un derecho de la prueba que realice la criba por ellos.

En consecuencia, el razonamiento jurídico se centra en el examen de pruebas. Estas pruebas son filtradas cuidadosamente, de tal modo que el jurado solo reciba lo que prometa tener cierta autenticidad. Además, las pruebas también se filtran para evitar la información que pueda distraer al jurado de los asuntos que están inmediatamente en cuestión. En la mayoría de las jurisdicciones, por ejemplo, el jurado no debe saber si un demandado está asegurado contra el tipo de veredicto (por ejemplo, negligencia médica) que podría dictar contra él. Esta regla va dirigida a evitar que el jurado tienda a tomar una decisión en favor del demandante simplemente por la suposición de que será una compañía de seguros, y no el demandado, quien tendrá que pagar. Es más, las reglas protegen a ciertas clases de personas de que se las obligue a decir lo que saben sobre la base de que ciertas confidencias son más sagradas que la mera resolución de disputas. Las confidencias entre médico y paciente, entre abogado y cliente, entre sacerdote y penitente, y entre marido y mujer habitualmente no pueden exigirse como pruebas.

Tesis

Las tesis que se presentan en los juicios abarcan una gama tan amplia como las disputas que pueden surgir en una sociedad. Van desde la tesis de que X es culpable de escupir en la acera o de estar borracho o de causar un desorden hasta la tesis de que ha cometido asesinato o traición. Incluyen tesis de que X ha infringido los términos de un contrato, ha vendido un producto defectuoso, ha dañado un coche, ha dañado una reputación, tiene derecho a una indemnización por accidente laboral, ha ocupado el terreno de otro, no ha pagado sus deudas, ha violado los derechos civiles de otro, ha cometido un fraude, tiene prohibido construir una autopista interestatal, no pagó el salario mínimo o violó las ordenanzas de ordenación territorial.

Estas tesis surgen a partir de las historias opuestas que cuentan el demandante y el demandado, o el fiscal y la defensa, y la tarea del jurado o del juez es decidir entre ellas.

Bases

La fuente más frecuente de bases es el testimonio de testigos. Quienes tienen un conocimiento de primera mano sobre algún asunto en disputa son interrogados por los abogados de ambos lados del caso. Su testimonio es sometido a un contraste de interrogatorios para comprobar su credibilidad y su consistencia. También es examinado según las reglas de las pruebas de modo que pueda determinarse que lo que se dice es *pertinente* para la cuestiones del caso, es *sustancial* (o suficientemente significativo para merecer que se le preste atención) y es *competente* (o tiene una apariencia de autenticidad y es consistente con las políticas de admisibilidad). Después los abogados opuestos pueden argumentar solo sobre la base de los testimonios que superen este escrutinio.

Otros testimonios pueden provenir de personas que no tienen un conocimiento de primera mano de la actual disputa pero que han usado su pericia para llegar a una *opinión* autorizada. Los expertos médicos, los psiquiatras, los peritos calígrafos y los especialistas actuariales, científicos y otros a menudo son llamados para que den su opinión experta sobre algún asunto en disputa. Sus opiniones también son sometidas a la misma comprobación rigurosa, por medio del examen, el contraste de interrogatorios y las reglas de las pruebas.

Con menos frecuencia, se permite testificar a personas sobre cosas que no conocen de primera mano. Tales testimonios de *oídas* se admiten con reticencia porque no tienen el sello de la experiencia de primera mano, pero a veces —como en el caso de las afirmaciones de un conspirador a otro, las confesiones que no fueron hechas bajo coacción, las declaraciones que tienden a ir en contra de los intereses de la persona que las hace o las declaraciones de moribundos— hay otras consideraciones que hacen que los testimonios de oídas merezcan la atención.

Las pruebas *circunstanciales* también se usan como bases para determinar cuestiones de hechos. Aquí el testigo no tiene un conocimiento de primera mano de los hechos *incluidos* en la tesis sino de

otros hechos que apoyan una *inferencia a la tesis*. El proceso de obtención del testimonio es el mismo y la línea básica de razonamiento es la misma, pero con el paso adicional que va de las circunstancias sugeridas a los hechos propuestos.

Por supuesto, no todas las bases provienen de testimonios orales. El tribunal también puede aceptar objetos físicos que sirvan para el mismo propósito. Los objetos no pueden ser contrastados pero se puede interrogar a las personas sobre ellos para mostrar su autenticidad y para sentar las bases de su admisión como pruebas. También se puede comprobar si estos objetos son pertinentes, sustanciales y competentes. Documentos tales como los contratos, las cartas, los memorandos y otros instrumentos oficiales pueden servir como bases para afirmar que realmente existen y que los acuerdos mencionados en ellos fueron realizados realmente. De hecho, bajo el concepto de *mejores pruebas*, el derecho exige la presentación de documentos reales con preferencia a testimonios orales de los mismos. Otros objetos físicos se denominan *pruebas reales*. Esta expresión se refiere a los materiales físicos tan conocidos por las películas de suspense: manchas de sangre, armas, huellas dactilares, fotografías, grabaciones, objetos recogidos en el lugar de un accidente y otros objetos que puedan contribuir a apoyar una tesis.

Garantías

Evidentemente, el apoyo en los testimonios depende de la garantía general subyacente de que se puede confiar en que quienes estuvieron directamente involucrados en un suceso pasado informarán de él con la exactitud suficiente para proporcionar un elemento de apoyo para una de las historias opuestas. El razonamiento se parece al que se ha esquematizado en la Imagen 26-4.

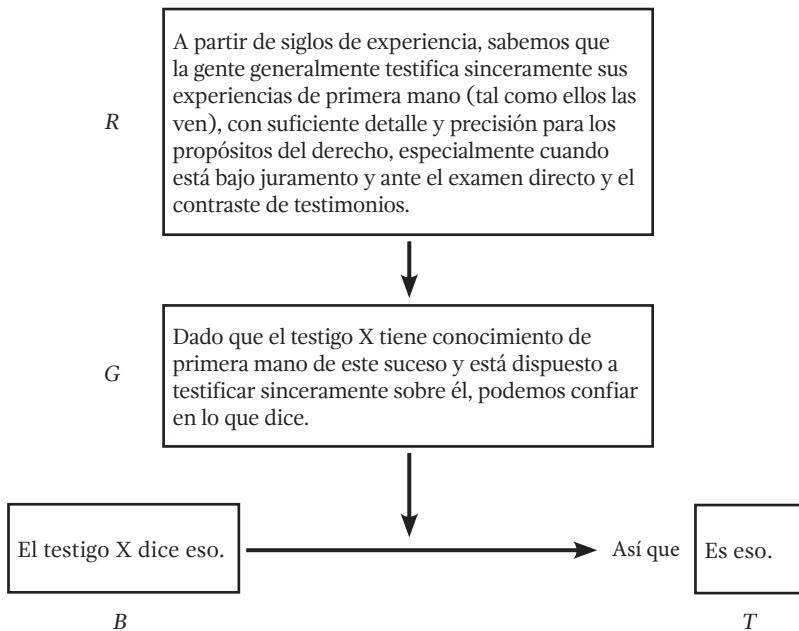


IMAGEN 26-4

Al mismo tiempo, recientes investigaciones en la psicología de la percepción nos dicen que “el detalle y la precisión” no son ilimitadas. A la gente no se le da muy bien percibir e informar en detalle sobre lo que ha experimentado con gran precisión y consistencia. Además, los estudios en comunicación arrojan dudas sobre la capacidad de los procesos jurídicos para producir informes precisos de la experiencia pasada por medio de un examen y un contraste de interrogatorios serios. Por el contrario, un abogado enérgico a menudo es bastante capaz de confundir o de guiar al testigo y de este modo distorsionar su versión. Los elementos cruciales de la garantía, por tanto, son expresiones como “a su juicio” o “para los propósitos del derecho”. Cuando se han comprobado rigurosamente los testimonios que apoyan cada lado del caso, normalmente se habrá generado suficiente información para que el jurado y/o el juez tomen una decisión —como

lo requiere la meta del juicio— sobre un conjunto de “hechos” que resolverán la disputa.

El uso de una *opinión experta* como testimonio requiere una garantía más elaborada. Mientras que asumimos que los testigos ordinarios pueden informar de sus experiencias de primera mano con una precisión y una sinceridad ordinarias, también asumimos que se puede confiar en que los testigos que tienen una pericia especial pueden formarse un juicio fiable. (Imagen 26-5.)

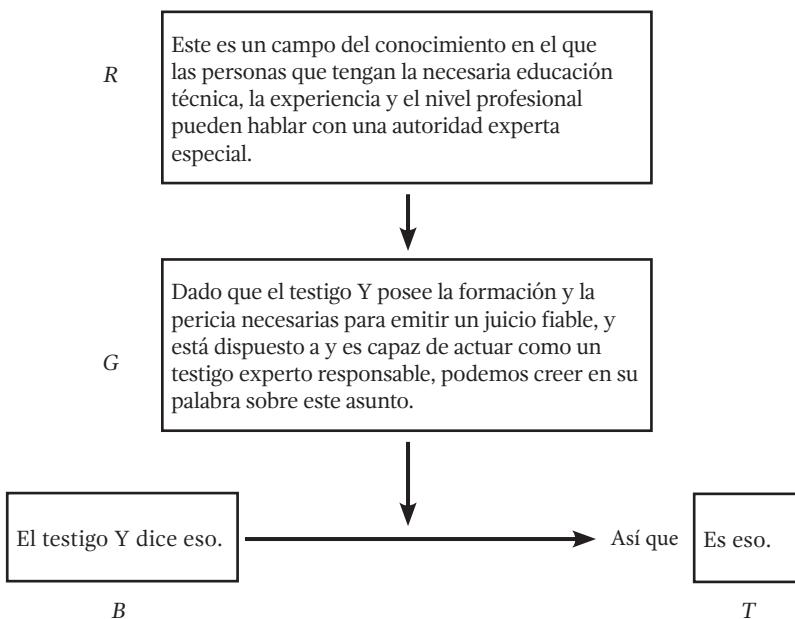
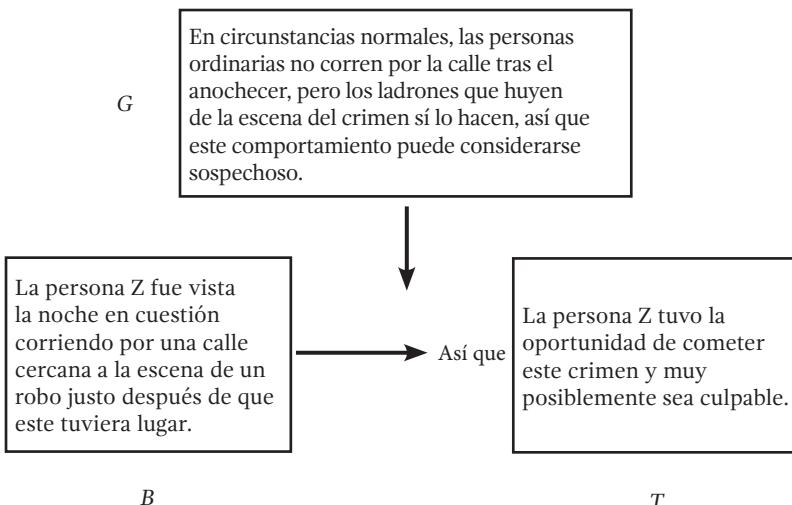
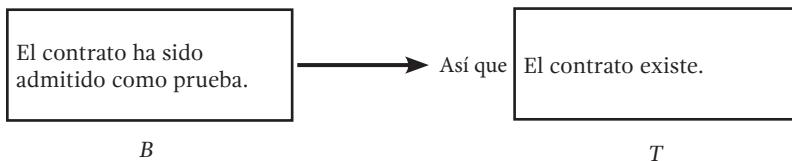


IMAGEN 26-5

Las *pruebas circunstanciales* emplean garantías más específicas. Por ejemplo, si la policía ve a una persona que está corriendo por una calle en la oscuridad, puede sospechar y detenerla para hacerle preguntas. Cuando, más tarde, otros testigos establecen que ha tenido lugar un robo poco antes en una calle cercana, la policía puede proporcionar pruebas circunstanciales. (Imagen 26-6.)

**IMAGEN 26-6**

Las *pruebas físicas* emplean unas garantías similares. A veces, como en el caso de un documento, su simple admisión como prueba apoyará directamente una tesis sobre su existencia (vea la Imagen 26-7).

**IMAGEN 26-7**

En otras ocasiones, las pruebas físicas pueden ser solo circunstanciales. Unas pruebas de que se encontraron las huellas dactilares de la persona *B* en la habitación en la que tuvo lugar un asesinato solo apoyan directamente la tesis de que la persona *B* había estado en esa habitación en un momento u otro, no necesariamente en el

momento del asesinato. La garantía, por supuesto, es que, allí donde se encuentren las huellas dactilares de una persona, esa persona tiene que haber estado.

Modalidades

Las diferentes partes de un juicio diferirán en sus reservas sobre las tesis involucradas. Los abogados de cada lado presentarán sus propias tesis de la manera más fuerte que puedan, con pocas reservas. Su deber profesional es presentar un punto de vista con convicción. Los jurados, en cambio, no presentan públicamente su razonamiento. Sus reservas deben inferirse de sus decisiones. Por ejemplo, en un caso de indemnización por daños, un jurado puede indicar sus reservas concediendo más o menos dinero, aunque en teoría el derecho no permita esto. Igualmente, en casos penales, las modalidades del jurado se verán en sus conclusiones, es decir, en sus declaraciones de que el acusado es inocente o culpable de la acusación más grave, o culpable de una acusación menor, o culpable de determinadas acusaciones.

Los jueces tienen la oportunidad de enunciar sus calificaciones y reservas durante el juicio. Pueden incluir en las actas oficiales el hecho de que tienen más o menos reservas sobre la fuerza del argumento en el que se basó la resolución final del tribunal. A veces los jueces pueden pronunciarse de manera bastante enérgica:

Este ha sido un gran juicio para que el juez tuviera que aguantar el tipo de actuación que de hecho han mostrado ambas partes. Me resulta sorprendente que la posición de esta ciudad esté tan mal representada aquí. Los contribuyentes merecen algo más.

Sin embargo, en este caso, como siempre, las decisiones de los jueces están sujetas a la apelación. Dado el riesgo de cometer algún error judicial que provocaría que la decisión fuese anulada, los jueces a menudo se abstienen de expresar sus reservas con absoluta franqueza.

Salvedades

La estructura de un juicio en el derecho permite la expresión sistemática de salvedades. Los abogados opuestos siempre están preparados para llevar a cabo una refutación. Las salvedades que

proponen para cada una de las tesis hechas por la otra parte entran a formar parte de las actas oficiales, de modo que los tribunales de apelación, el juez de primera instancia y el jurado puedan tenerlas en cuenta. Los jurados no publican sus salvedades. Una vez que se ha llegado a una decisión unánime, normalmente no nos enteramos de los contraargumentos fallidos de la sala del jurado. Solo sabemos que ha habido un auténtico choque cuando el jurado no puede lograr un consenso. Los jueces que toman las decisiones solos, sin un jurado, pueden indicar las fortalezas y las debilidades del caso de cada parte antes de dictar un veredicto. De hecho, no es infrecuente que el juez incluya tal tipo de resumen de ambos lados o “relato equilibrado” en las actas, ya esté decidiendo solo o instruyendo a un jurado.

TOMA DE DECISIONES EN APELACIÓN

Los modos de razonamiento y argumentación característicos de los tribunales de apelación son diferentes de los característicos de los tribunales de primera instancia, principalmente porque ahora la atención pasa de las “cuestiones de hechos” a las “cuestiones de derecho”.

Al razonar sobre cuestiones de derecho, las *tesis* de nuevo pueden abarcar una amplia gama, desde los esfuerzos para que un caso sea desestimado porque no presenta una causa apropiada de acción, o porque se presenta en una jurisdicción inapropiada, o porque la parte que lo presenta no está en posición jurídica para continuar con el caso, hasta los esfuerzos para que se excluyan ciertas pruebas por violar las reglas de las pruebas, o para que se invalide un veredicto debido a algún error de procedimiento en el juicio o incluso porque la ley por la que se tomó la decisión es repugnante para la Constitución.

Las *bases* en las que se apoyan las decisiones en apelación provienen de las actas del juicio original junto con el contenido de decisiones pasadas de otros tribunales de apelación, los textos de las leyes apropiadas, el testimonio de autoridades jurídicas y similares. En un ejemplo muy simplificado, el razonamiento de *precedentes* es como el que se ilustra en la Imagen 26-8.

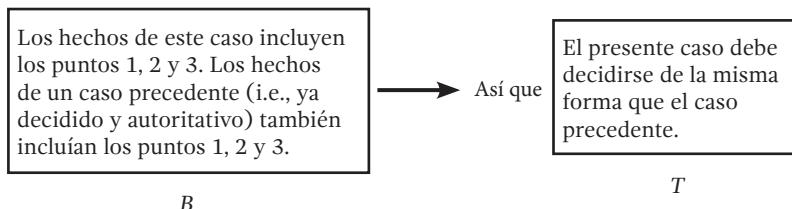


IMAGEN 26-8

Cuando se examinan las *garantías*, las numerosas reglas del derecho en las que se apoyaron las decisiones de los casos previos se combinan con el principio general de consistencia conocido como *stare decisis*. Vea en la Imagen 26-9 cómo funciona el razonamiento cuando se añaden las garantías y el respaldo.

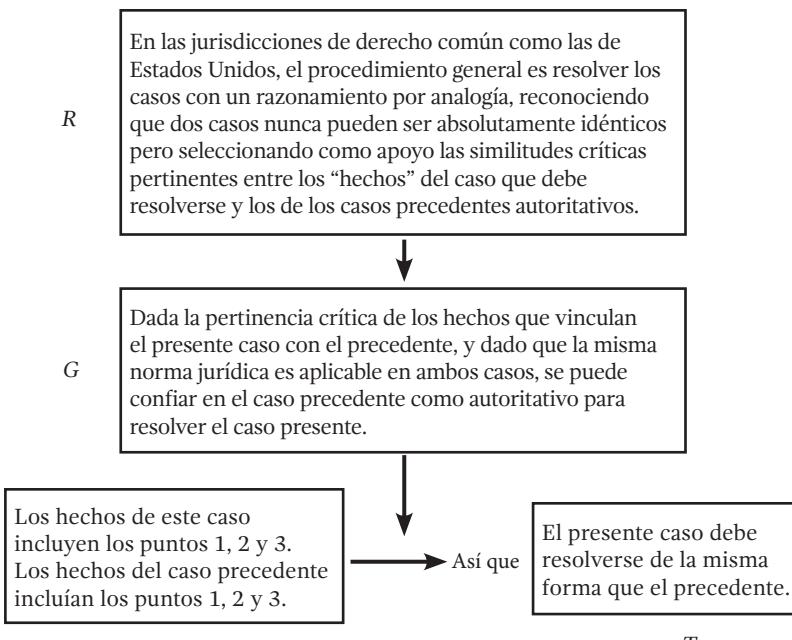


IMAGEN 26-9

En el razonamiento en apelación, una parte importante de las bases a menudo consistirá en la declaración de la norma jurídica inherente a uno o más de los casos precedentes mencionados. Esta norma jurídica a menudo se introduce en el razonamiento en forma de citas tomadas de las opiniones escritas de los tribunales que resolvieron los casos precedentes. Dadas estas pruebas, se deriva entonces otra norma jurídica que puede servir como garantía para decidir el caso que se encuentra actualmente ante el tribunal.

Las *modalidades* en el razonamiento en apelación serán expresadas claramente en la opinión escrita del tribunal. Los tribunales de apelación frecuentemente enuncian con claridad el ámbito y la fuerza de aplicación que pretenden que tenga la norma jurídica implícita en su decisión, pues saben que los tribunales futuros usarán sus opiniones para resolver otros casos. En las opiniones del Tribunal Supremo de los EEUU, no es extraño ver el ámbito de una decisión detallado explícitamente. Si no se pretende que cierta norma se aplique en general sino solo en ciertas condiciones o con ciertas reservas, normalmente el tribunal tendrá el cuidado de decirlo.

En las decisiones en apelación, las salvedades comúnmente adoptan la forma de *discrepancias*. Los miembros del tribunal que no pueden suscribir la opinión de la mayoría tienen la responsabilidad de publicar las razones de su discrepancia. Dado que la opinión de la mayoría refleja un compromiso entre los puntos de vista personales de varios jueces y que tiene que figurar como una expresión del derecho actual, habitualmente está escrita con un estilo cuidadoso que muestra un razonamiento atento y una gran contención. Las discrepancias, por otro lado, a menudo reflejan la opinión personal de un único juez, y su función no es expresar el derecho. En lugar de ello, su tarea es imputar fallos al razonamiento de la mayoría. En consecuencia, las discrepancias suelen estar formuladas en términos más fuertes y con un estilo más llamativo, y suelen ir dirigidas no solo a expresar una preocupación sobre el actual caso sino también a influir en los tribunales futuros con la esperanza de que algún día esa discrepancia se convierta en la opinión *mayoritaria* —y por tanto *operativa*—.

UN EJEMPLO

Como ejemplo de argumento jurídico, examinaremos el razonamiento del Tribunal Supremo de Estados Unidos. Las opiniones del Tribunal reflejan los argumentos presentados en informes y en forma oral, los argumentos que intercambiaron los miembros del Tribunal durante las reuniones y deliberaciones y las tesis de la mayoría del Tribunal. Pues las opiniones, de hecho, son argumentos. Los jueces deben mostrar la razonabilidad de sus decisiones de manera que tengan sentido para los litigantes que iniciaron el caso y para la comunidad jurídica en general, que usará esa opinión como la base de futuras decisiones.

En este ejemplo, también ilustraremos la evolución del derecho en una serie de opiniones sobre casos similares. A lo largo de los años, lo que llamamos el derecho —la predicción de lo que harán los tribunales— evoluciona a medida que los tribunales modifican y refinan el razonamiento que usan. Una decisión pasada puede contener unas posibles líneas de razonamiento que no lograron una mayoría pero que sugieren formas en que pueden argumentar los abogados en los casos futuros y que finalmente pueden convencer a la mayoría. Al mismo tiempo, tienen lugar cambios sociales, económicos, políticos y culturales junto a los cambios en la composición de los tribunales. Todos estos factores generan garantías que pueden volverse más fuertes y al final pueden contribuir a la evolución del derecho.

El tema de este ejemplo es el derecho a un abogado en casos penales. La cuestión es si tener un abogado que defienda una causa es un derecho garantizado constitucionalmente de tal modo que los casos en que está asegurada una condena penal y el acusado no tiene un abogado, debido a su incapacidad para mantener uno, constituyen una violación de los derechos del acusado. Este derecho está explícito en la Sexta Enmienda de la Constitución de los EEUU: “En todos los procesos penales, el acusado tendrá derecho... a la asistencia de un abogado para su defensa.” La cuestión clave en nuestro ejemplo es si este derecho federal también se aplica a los Estados por medio de la Decimocuarta Enmienda, que dice:

Todas las personas nacidas o naturalizadas en los Estados Unidos y sujetas a su jurisdicción son ciudadanas de los Estados Unidos y del Estado en que residen. Ningún Estado promulgará o aplicará ley

alguna que coarte los privilegios o la inmunidad de los ciudadanos de los Estados Unidos; tampoco privará a persona alguna de su vida, su libertad o su propiedad sin el debido procedimiento legal, ni negará a persona alguna dentro de su jurisdicción la igual protección de las leyes,

A primera vista, la Decimocuarta Enmienda parece proporcionar todas las garantías constitucionales del gobierno federal a los Estados, pero los tribunales han decidido no interpretarlo de esta forma. Han hecho una aplicación selectiva. Por ejemplo, en la reciente batalla sobre la Enmienda de Igualdad de Derechos se pretendía esencialmente que se aplicaran a los Estados las garantías constitucionales contra la discriminación por razón de sexo. De nuevo, a primera vista, la Decimocuarta Enmienda parece hacer eso, pero los tribunales no han considerado apropiado aceptar tales tesis.

Específicamente, hasta 1963 el Tribunal Supremo permitía que las leyes estatales establecieran los derechos de sus ciudadanos y, si un Estado como Maryland no otorgaba el derecho a un abogado, el Tribunal Supremo de los EEUU no anulaba una condena dictada en Maryland en la que se había negado la asistencia de un abogado. Esto se afirmó en *Betts contra Brady* (316 US 455), en el que se negó a Betts la asistencia de un abogado en Maryland y fue condenado a prisión. Apeló su caso ante el Tribunal Supremo de los EEUU, afirmando que la negación de la asistencia de un abogado constituía una violación de sus derechos bajo la Constitución de los EEUU por la Sexta y la Decimocuarta Enmienda. El Tribunal discrepó.

En la opinión se decía claramente que, dado que el veredicto era consistente con las leyes de Maryland, era apropiado. La aplicación de la Decimocuarta Enmienda fue rechazada en este *caso específico* sobre la garantía de que la negación de la asistencia de un abogado a Betts no era “escandalosa para el sentido universal de justicia”.

La cláusula sobre el debido proceso de la Decimocuarta Enmienda no incorpora como tales las garantías específicas que aparecen en la Sexta Enmienda, aunque una negación por parte de un Estado de los derechos o los privilegios incorporados específicamente en esa o en alguna otra de las primeras ocho enmiendas pueda, en ciertas circunstancias, o en conexión con otros elementos, servir en un caso dado para privar a un litigante del debido proceso del derecho

en violación de la Decimocuarta... Su aplicación no es tanto una cuestión de reglas. La negación debe ser comprobada por medio de una evaluación de la totalidad de los hechos en un caso dado. Lo que puede constituir, en un contexto, una negación de la equidad fundamental, escandalosa para el sentido universal de justicia, puede no serlo en otras circunstancias y a la luz de otras consideraciones."

Este argumento puede examinarse con un diagrama (Imagen 26-10).

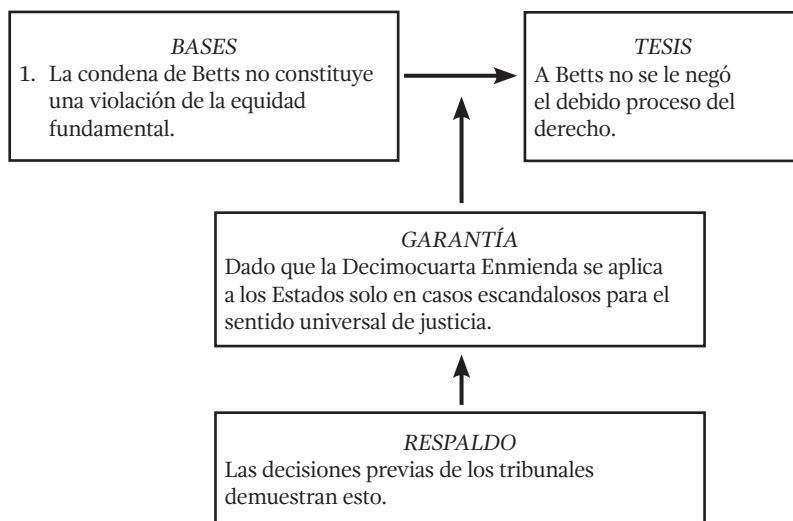


IMAGEN 26-10

El argumento que apoya la tesis de que la condena de Betts no constituye una negación de la equidad fundamental, que se convirtió en las bases del argumento que se acaba de esquematizar, fue enunciado de esta forma:

Originalmente, en Inglaterra, no se permitía que un prisionero fuera escuchado por un abogado sobre la cuestión general de su no culpabilidad en cualquier acusación de traición o delito... En 1695 se relajó la regla... hasta el punto de permitir a un acusado de traición el privilegio de ser escuchado por un abogado... hasta 1836, cuando una ley otorgó el derecho de defensa por parte de un abogado contra

condenas sumarias y acusaciones de delitos...

Pero, en una opinión discrepante con la decisión de la mayoría, una minoría afirmó que toda negación de la asistencia de un abogado es escandalosa para nuestro sentido de justicia. Argumentaron en parte de esta forma:

¿Qué... incluye un juicio? Históricamente y en la práctica, al menos en nuestro propio país, siempre ha incluido el derecho a la asistencia de un abogado cuando la persona que reclama el derecho lo desea y lo dispone... Incluso los profanos inteligentes y educados... carecen de las habilidades y del conocimiento adecuados para preparar su defensa, aunque tengan una defensa perfecta. Precisan de la orientación de un abogado en cada uno de los pasos del proceso en su contra. Sin ello, aunque no sean culpables, se enfrentan al peligro de una condena porque no saben cómo establecer su inocencia. (Vea la Imagen 26-11.)

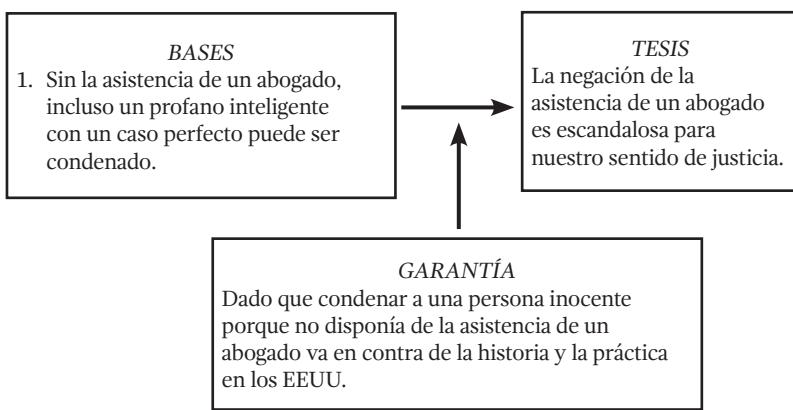


IMAGEN 26-11

Después de esta decisión, tras relativamente pocos años, otro caso con hechos similares llegó hasta el Tribunal Supremo de EEUU: *Gideon contra Wainwright* (372 US 335). El juez que había escrito la opinión discrepante en el caso anterior logró que esta vez su punto de vista fuera mayoritario. El juez Hugo Black, que escribió la opinión mayoritaria, afirmó que en *Betts contra Brady* el tribunal había

“quebrantado abruptamente sus propios precedentes bien establecidos”. Esencialmente, rechazó el respaldo que se había presentado previamente para la garantía de que la negación de la asistencia de un abogado no era escandalosa para el sentido universal de justicia. Black afirmó lo siguiente:

La razón y la reflexión nos exigen reconocer que, en nuestro sistema contencioso de justicia penal, una persona que sea llevada ante los tribunales y que sea demasiado pobre para contratar a un abogado no tiene asegurado un juicio justo a menos que se le proporcione un abogado... Los gobiernos, tanto estatales como federales, gastan apropiadamente vastas sumas de dinero para establecer los mecanismos para juzgar a los acusados de un crimen. Los abogados para la acusación se consideran esenciales en todas partes para proteger los intereses del público en una sociedad ordenada... El hecho de que el gobierno contrate a abogados para la acusación y de que los acusados que tienen el dinero contraten a abogados para la defensa son las indicaciones más fuertes de la creencia generalizada de que los abogados en los juicios penales son necesidades, no lujos.

La Imagen 26-12 es un diagrama del argumento.

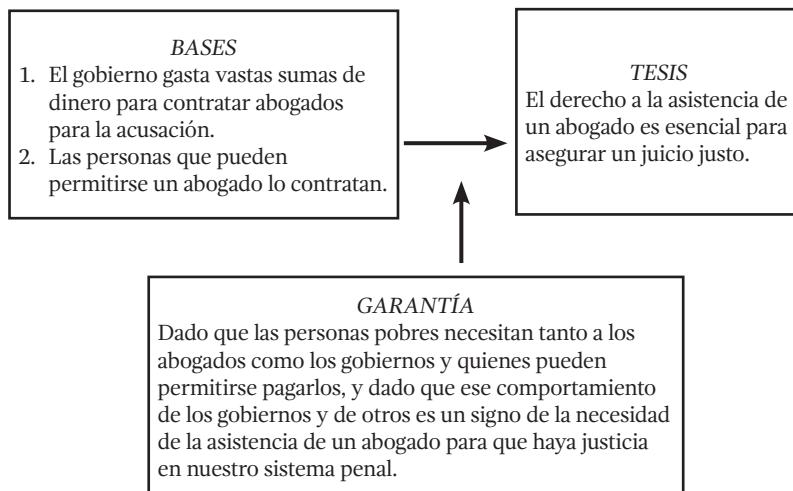


IMAGEN 26-12

Ejercicios

Lea el siguiente argumento presentado como opinión discrepante en el caso de *Time, Inc., contra James J. Hill* (385 US 374), en el que Hill alegaba que un artículo de la revista *Life* invadía su privacidad. El caso se apoyó en una defensa de las garantías de libertad de prensa de la Primera Enmienda frente al derecho individual a la privacidad.

Pero yo no creo que las palabras estén fuera del alcance de la ley aunque supongan una agresión de los derechos individuales, sin importar cuánto desatiendan los derechos de los demás —lo lejanas que estén del propósito público, lo imprudentes, irresponsables y falsas que sean—. No creo que la Primera Enmienda impida una protección efectiva del derecho a la privacidad —o, de hecho, unas leyes efectivas contra la calumnia—. No creo que, por deferencia a quienes tienen una visión absoluta del ámbito de la Primera Enmienda, debamos ingenírnoslas para derogar toda acción estatal, por muy cautelosa que sea, que penalice el uso de las palabras como instrumentos de agresión y de ataque personal. Existen valores excelentes e importantes en nuestra sociedad, ninguno de los cuales es mayor que los reflejados en la Primera Enmienda, pero que también son fundamentales y deben recibir un respeto y una atención cuidadosos por parte de este Tribunal. Entre ellos está el derecho a la privacidad, que ha sido ensalzado elocuentemente por los estudiosos y los miembros de este Tribunal.

1. Esquematice este argumento.
2. Coméntelo críticamente. Señale las fortalezas y debilidades y proporcione un razonamiento que apoye sus comentarios.

Capítulo 27

La argumentación en la ciencia

En todas las épocas y culturas, los seres humanos han compartido ciertas ideas sobre el mundo natural. Muchos aspectos de la naturaleza han provocado inicialmente asombro y admiración, miedo y curiosidad, y estas reacciones han dado lugar a la reflexión y la acción. Han fomentado, por un lado, la discusión y la crítica intelectuales, y, por otro lado, el desarrollo de técnicas prácticas y de rituales religiosos. De este modo, se han creado patrones de vida e instituciones que están más o menos adaptados a las diferentes visiones del mundo.

En épocas remotas, los rasgos de la naturaleza que eran centrales para la acción y el pensamiento humanos normalmente reflejaban las condiciones locales de la vida humana. En las culturas del desierto, las personas estaban preocupadas por el agua en todas sus formas; en las culturas del Ártico, por el fuego y el calor; y así sucesivamente. Así que es comprensible que las cosas que tenían un mayor poder para influir en la vida comunitaria fueran el punto de partida de los argumentos colectivos de los diversos pueblos sobre “la naturaleza de la naturaleza”. Las necesidades teóricas y prácticas requerían que las concepciones resultantes del mundo natural fueran adecuadamente *realistas*. Un agricultor que carezca de unas expectativas fiables sobre la sucesión de las estaciones en su región —cálida y fría, lluviosa y

seca— no puede cumplir con sus tareas de agricultor. Del mismo modo, cualquiera que tenga la sensación de estar descoordinado con las fuerzas fundamentales de la naturaleza está en desventaja para llevar una vida segura y ordenada.

En consecuencia, toda cultura humana ha tenido a su disposición un cuerpo de ideas colectivas que en términos generales se aceptan como las que proporcionan la explicación más exacta y completa del funcionamiento de la naturaleza. Toda cultura humana ha desarrollado instituciones que incorporan esas formas de pensar. Y toda cultura ha creado algún mecanismo institucional para la transmisión crítica de esas ideas. Dentro de esos amplios límites, existen grandes variaciones:

1. En algunas culturas, estas ideas compartidas se transmiten de manera bastante explícita y articulada de generación en generación en una forma literaria que puede ser aprendida y repetida, que consiste o bien en poesía mitológica tradicional o en auténticas teorías científicas. En otras, se transmiten implícitamente en forma no verbal, por medio de las prácticas y los rituales tradicionales de la cultura.
2. En algunas culturas, estas ideas pertenecen a toda la comunidad y se enseñan a la totalidad de cada nueva generación de niños. En otras, están confinadas a ciertos grupos limitados, tales como el clero o los gremios de artesanos.
3. En algunas culturas, las ideas aceptadas están expuestas a la revaluación y el perfeccionamiento conscientes y críticos. En otras, son tratadas de manera conservadora y forman una ortodoxia estática que está protegida de la crítica y del cambio por las costumbres.

A pesar de todas estas variaciones, normalmente es fácil identificar las formas en que una cultura determinada maneja y transmite su propio entendimiento colectivo de la naturaleza y reconocer qué oportunidades existen en esa cultura para la discusión crítica de tales ideas. Cuando esas ideas y concepciones se expresan de manera articulada y están abiertas a la crítica pública, pueden clasificarse apropiadamente como *científicas*, y el entendimiento colectivo de la naturaleza presente en esa cultura se aproxima a la condición de nuestras propias ciencias naturales. Sin embargo, aunque todas las culturas

posean *algunas* ideas colectivas sobre el mundo natural, no todas las culturas poseen algo que podamos llamar ciencia natural. Cada una de las comunidades humanas tiene que descubrir por sí misma las virtudes de un cuerpo explícito y articulado de ideas “científicas” y de unas instituciones independientes para criticarlas y perfeccionarlas.

Para nuestros actuales propósitos, daremos por supuestos los valores básicos de la empresa científica —incluyendo la necesidad de la crítica científica— y consideraremos:

1. Qué foros de argumentación requiere el debate “científico” resultante.
2. Qué tipos de razonamiento práctico son característicos de esos diferentes foros.
3. Más específicamente, qué tipos de argumentos (tesis, bases, garantías, etc.) son típicamente propios de estas discusiones científicas.

LA NATURALEZA DE LA EMPRESA CIENTÍFICA

Sea cual sea su contenido específico, la ciencia de cualquier periodo manifestará estos tres grandes rasgos generales, que en gran medida determinarán el ámbito disponible para la crítica racional o la argumentación:

1. Debe ocuparse de ciertas cuestiones amplias y conocidas sobre el mundo natural, de las que se puede esperar que una visión científica de la naturaleza proporcione alguna explicación.
2. Debe proporcionar un cuerpo sistemático de ideas que puedan usarse para explicar el curso observado de los sucesos naturales, junto con procedimientos reconocidos para criticar y perfeccionar esas explicaciones.
3. Debe haber algún grupo o grupos de personas en la sociedad que tengan la responsabilidad de conservar y transmitir esta tradición crítica.

Cuestiones amplias y conocidas

En las ciencias naturales, en cualquier tiempo y lugar, han surgido cuatro tipos generales de cuestiones:

- ¿Qué tipos de cosas hay en el mundo de la naturaleza?
- ¿De qué se componen estas cosas, y cómo afecta esta composición a su comportamiento o funcionamiento?
- ¿Cómo llegaron todas estas cosas a estar compuestas así?
- ¿Cuáles son las funciones características de cada una de tales cosas naturales y/o de sus partes?

Los científicos se han ocupado de estas cuestiones de manera más o menos exhaustiva, usando diferentes terminologías y teorías, pero todas las explicaciones “científicas” del mundo han incluido alguna explicación de todos estos temas. De hecho, cuando el filósofo-científico griego Aristóteles analizó las tareas de la ciencia en el siglo cuarto A. C., describió estos problemas básicos en términos similares. Todas las cosas de la naturaleza, dijo, deben ser explicadas con consideraciones de cuatro tipos diferentes, que describió como “de qué tipo es”, “de qué está hecho”, “qué lo hizo” y “para qué”. Aquí podemos ver el primer reconocimiento explícito de nuestras cuatro tareas científicas básicas: la de clasificar los objetos de la naturaleza, la de sacar a la luz su composición y su modo de operación, la de reconstruir sus orígenes y la de comprender sus modos inherentes de funcionamiento.

Un cuerpo sistemático de ideas

Tanto si organizan sus teorías en torno a estructuras matemáticas y principios mecanicistas como si no, los científicos de todas las culturas desarrollan *procedimientos sistemáticos para representar* el mundo natural y su composición, sus funciones y sus orígenes. (Entre ellos puede haber “leyes de la naturaleza” o programas informáticos, taxonomías o gráficos, métodos de inferencia o de cálculo, narraciones históricas o teorías intemporales.) De hecho, en un lugar o un tiempo dado, podemos considerar el sistema de representación actualmente aceptado como lo que define el contenido de la tradición científica: es el mejor intento de esa cultura hasta la fecha de generar unas concepciones realistas del mundo natural.

Por supuesto, las formas de pensar sobre la naturaleza de algunas culturas son a científicas o incluso anticientíficas. En ciertas sociedades muy estables, tales como la China clásica, la actitud general hacia la naturaleza era muy conservadora y había poco margen para

someter las ideas a la crítica racional. En tales contextos, el cambio intelectual se percibía como subversión o corrupción, y nuestra pregunta central —“¿Qué hace que un argumento científico sea bueno o sólido?”— tenía poca o ninguna aplicación en sus actividades intelectuales.

Organizaciones científicas

Solo podemos reconocer la forma en que el carácter y la fuerza de la argumentación científica se relacionan con las metas de la empresa científica en su conjunto si nos concentraremos en las culturas que verdaderamente tienen una “ciencia” y exponen sus ideas sobre la naturaleza a la crítica y la modificación racionales. Esto implica fijarse en el mundo científico profesional de los departamentos universitarios y las sociedades científicas, las revistas especializadas, los premios Nobel, los revisores y el resto de cosas, ya que son estas instituciones profesionales las que determinan el carácter de los *foros* en los que la argumentación científica se lleva a cabo y se juzga.

No hace falta entrar en detalles sobre las diferencias entre los foros de argumentación de una u otra cultura. Lo que nos interesa aquí son las características básicas generales que comparten todos esos diferentes foros. La tarea de todos ellos es proporcionar unas condiciones en las que las ideas recibidas sobre la naturaleza puedan ser mejoradas abierta y eficazmente, unas condiciones en las que puedan desarrollarse de forma segura los nuevos conceptos e hipótesis con suficiente detalle para que sus implicaciones se pongan de manifiesto, y en las que esas nuevas ideas puedan ser posteriormente evaluadas y cribadas, de tal modo que las innovaciones valiosas puedan ser aceptadas e incorporadas en la actual tradición de ideas científicas. Las ideas que superen esta evaluación crítica serán “buenas” *en cuanto que ideas científicas*. Si se presentan suficientes bases y argumentos suficientemente sólidos para demostrar claramente sus méritos, eso significará que su *base científica* también es “sólida”. Cuando la evaluación crítica muestra que ambos requisitos se cumplen, podemos estar convencidos de que la argumentación práctica ha demostrado la base “racional” de esas nuevas ideas.

Así que, al analizar y criticar los *argumentos* de los científicos, tendremos que tomar en consideración tres cosas: (1) los propósitos

generales de la ciencia, (2) el tipo concreto de ideas y teorías presentes en un momento y un campo dados y (3) las instituciones en las que se lleva a cabo el trabajo científico.

LOS FOROS DE ARGUMENTACIÓN CIENTÍFICA

En este contexto general, ahora nos fijaremos en:

1. Los procedimientos que los científicos emplean cuando se ocupan de sus problemas.
2. Los sistemas institucionales en los que se resuelven esas cuestiones.
3. Las consecuencias de esas características para el carácter de la argumentación científica.

Al igual que los propósitos generales del derecho imponen un carácter de confrontación a gran parte del razonamiento jurídico, el propósito general de la ciencia asegura que el razonamiento y la argumentación en las ciencias naturales vayan dirigidos a lograr un consenso.

En un nivel superficial, puede parecer que los problemas de la ciencia tienen un aspecto de confrontación, pero en un nivel más profundo van dirigidos al consenso o acuerdo racional entre las partes involucradas. Suponga que un científico propone una hipótesis radicalmente nueva en bioquímica o geofísica o fisiología cerebral. Al principio normalmente habrá serias diferencias de opinión entre los científicos directamente involucrados. Tanto los individuos como los grupos colectivos (o “escuelas”) pueden discutir ardientemente sobre la nueva sugerencia, sobre si debe ser aceptada o rechazada e incluso sobre si debe ser tomada en serio o simplemente ignorada. Cuando esto ocurre, puede que haya mucho en juego para los participantes individuales —su reputación personal, las perspectivas de su carrera y su futuro profesional— de tal modo que esa cuestión científica en concreto puede ser disputada con mucha pasión, intensidad e incluso animosidad, como en un proceso judicial.

No obstante, sería un error pensar que, *en cuanto que científicos naturales*, los participantes tienen un interés directo en que un lado gane tal discusión y el otro pierda. En los tribunales, perder un caso puede tener consecuencias personales graves. Puede significar tener

que pagar un millón de dólares por daños o pasar veinte años en la cárcel. En cambio, en una disputa científica, ninguna de las partes gana un caso “a expensas de” la otra. Hablando con propiedad, ambas partes son “beneficiarias” del resultado. Si somos incapaces de justificar nuestras tesis científicas ante la crítica o si tenemos que admitir que un científico rival ha defendido bien una tesis a la que al principio nos oponíamos, puede que sintamos un disgusto personal o una decepción. Pero, en nuestro papel de científicos, no hemos *perdido* nada —excepto nuestras creencias infundadas anteriores—. Por tanto, por muy controvertido, polémico e incluso conflictivo que pueda parecer el estilo de la argumentación científica, la resolución exitosa de las cuestiones científicas es *beneficiosa profesionalmente para todos los científicos por igual*. En consecuencia, mientras que los profundos y genuinos conflictos de interés hacen que sea inevitable que los procedimientos judiciales tiendan a asumir un carácter básicamente de confrontación, las instituciones profesionales de la ciencia están organizadas para promover *las metas y los intereses comunitarios y colectivos*, y los conflictos de interés que se den en ellas son transitorios y accidentales.

En realidad, los procedimientos reales de debate y evaluación científicos incluyen ciertos elementos estilizados de procedimientos de confrontación. En teoría, todos los científicos son capaces de ser los más duros críticos de sí mismos y se espera que sus escritos discutan con auténtico cuidado y seriedad las objeciones en contra de sus propias nuevas ideas. Así que, en principio, en las ciencias naturales no hay necesidad del tipo de confrontaciones frontales que son inevitables en el derecho. Sin embargo, frecuentemente es más conveniente que *diferentes* científicos actúen como “portavoces” a favor y en contra de cualquier nueva sugerencia. Un artículo enviado para su publicación en una revista científica, por ejemplo, comúnmente se envía a un “revisor” anónimo, que examina los argumentos presentados y llama la atención sobre cualquier debilidad evidente. De hecho, la seriedad con que los demás científicos consideran una revista refleja su confianza en sus procedimientos de revisión. De la misma forma, en los congresos científicos, normalmente los científicos no presentan sus nuevas ideas escuetamente y sin crítica, con una actitud de “o lo toman o lo dejan”. En lugar de ello, hay un comentador que ha leído el nuevo artículo por adelantado y que presenta su propia

evaluación y sus críticas en el mismo momento en que se presentan las ideas, de tal modo que el público oye más de una opinión sobre el asunto en cuestión.

De esta y otras formas, la empresa intelectual de las ciencias naturales está estructurada de manera que sirva para las funciones *críticas* de las que dependen la fiabilidad y la “racionalidad” de las ideas científicas. A la larga, puede que la búsqueda colectiva de la “verdad” —o al menos de una *mejor ciencia*— sea beneficiosa para todos los científicos por igual, pero la mejora a corto plazo de las ideas científicas se promueve de manera más eficaz si los científicos “toman partido” temporalmente, actúan como “portavoces” o “partidarios” a favor y en contra de ideas o hipótesis nuevas, y argumentan sobre sus méritos y defectos de una manera personalmente comprometida. De ahí proviene la extraña mezcla de *procedimientos* de confrontación a corto plazo y de *metas* de consenso característica de la argumentación científica. Los intereses básicos de todos los científicos dependen de un acuerdo razonado acerca de qué nuevas ideas sobre el mundo natural deben aceptarse como realistas y cuáles deben rechazarse por inadecuadas. En este sentido, el elemento de consenso en el razonamiento científico es el dominante. Pero, para poder tener unas garantías de que este posible acuerdo es “razonado”, debe haber unos métodos críticos para poner a prueba públicamente esas ideas ante la crítica severa, y los necesarios procedimientos de evaluación crítica incluirán inevitablemente un elemento de confrontación.

LA NATURALEZA DE LAS CUESTIONES CIENTÍFICAS

¿Cuál es el carácter general de las tareas intelectuales que realizan los científicos? ¿Y qué papel tiene el razonamiento o la argumentación en el cumplimiento de esas tareas? Los científicos llevan a cabo muchos tipos diferentes de tareas. Diseñan y construyen aparatos experimentales, hacen cálculos matemáticos, programan ordenadores, realizan estudios de campo, escriben artículos, participan en discusiones públicas, comentan las ideas de otros, proponen y discuten nuevas hipótesis, teorías, explicaciones, clasificaciones, etc. Pero todas estas diversas actividades van dirigidas a ofrecer una mejor explicación o “representación” científica de los aspectos de la naturaleza de los que no se ocupa nuestra actual imagen del mundo. Esta observación suscita dos preguntas:

1. ¿Cuáles son las señales de que hay algo que debe explicarse científicamente?
2. ¿Cuáles son los indicadores de que los científicos han conseguido explicarlo aceptablemente?

¿Qué cosas necesitan una explicación?

En primer lugar, ¿cómo sabemos cuándo un rasgo de la naturaleza *necesita* una explicación? ¿Cuándo reconocemos que algo plantea una genuina *questión* para la investigación científica? Ciertamente no todo lo que ocurre plantea problemas para la ciencia. Muchos sucesos tienen lugar de formas que no requieren un comentario o unas preguntas científicas especiales. Esto puede ser porque tienen lugar completamente “de la forma esperada”:

Se me cae un vaso al suelo y se rompe. ¿Y qué? Este es un suceso tan poco sorprendente que no plantea ninguna cuestión para la ciencia. Si no se hubiera roto, eso podría haber provocado una investigación científica: “¿Por qué no?” ¿Había alguna sustancia en el vaso justo antes de que se cayera que evitó que se rompiera? ¿Tuvo algo que ver con el ángulo exacto en el que cayó? ¿O de qué otro modo podemos explicar que no se rompiera como se esperaba?

Las cuestiones científicas surgen de manera inmediata cuando hay *anomalías*, sucesos que van en contra de nuestras expectativas razonables, por no hablar de nuestras “presunciones” científicas.

En otros casos, algunos sucesos tienen lugar de formas que son en gran parte impredecibles simplemente porque las condiciones naturales de las que dependen son demasiado complejas para poder registrarlas y hacer un seguimiento. Pero esto no hace que sean misteriosas desde un punto de vista científico. La predicción del tiempo, por ejemplo, presenta serias dificultades para la ciencia, que intenta cuadrar el curso observado de los sucesos meteorológicos con los principios aceptados de la ciencia física. Pero eso no significa que los científicos sientan la responsabilidad de explicar cada uno de los cambios del tiempo de un día a otro y minuto a minuto. Presumiblemente esos cambios son provocados de una forma totalmente inteligible por alguna pequeña fluctuación local en las condiciones atmosféricas, pero normalmente no hay ningún interés científico en localizar exactamente

tal fluctuación. Solo si se puede demostrar que hay una anomalía *significativa* —por ejemplo, una tormenta que ha estallado “de la nada” en unas condiciones atmosféricas que aparentemente excluían tal posibilidad— habrá una genuina *cuestión científica* que tratar.

Otra forma de expresar la misma idea es decir lo siguiente: “No todo lo que ocurre es un *fenómeno*”. Ese término se usa en ciencia para distinguir acontecimientos —especialmente *tipos* generales de acontecimientos— que desafían las ideas existentes y por tanto requieren una investigación y una explicación científicas. Los argumentos y los cálculos habituales sobre acontecimientos que no plantean ningún problema pueden ser importantes para otros propósitos en medicina, en tecnología o en otras disciplinas, pero solo hacen una contribución marginal a la ciencia misma. Estas aplicaciones habituales de los resultados de la investigación científica como medios para los fines prácticos de otros (médicos, diseñadores industriales, etc.) dejan *la correspondencia entre nuestras ideas y el mundo* exactamente donde estaba antes y por tanto no hacen nada para el “avance” de la empresa científica o para la promoción de los fines de la ciencia misma.

¿Cómo sabemos cuándo algo ha sido explicado?

Una vez que hemos reconocido una anomalía o un fenómeno, ¿cómo decidimos cuándo se le ha dado una explicación satisfactoria? Esta es una pregunta más compleja para la que no hay una respuesta breve. Aquí consideraremos la pregunta en dos etapas. Para empezar, daremos algunos ejemplos concretos como ilustración de los *tipos específicos* de explicaciones que habitualmente se consideran aceptables en las ciencias naturales. Para este propósito, usaremos ejemplos cotidianos que nos resulten familiares en lugar de otros más sofisticados y técnicos. Después pasaremos a ofrecer un enunciado más amplio sobre las *formas generales* en que tales explicaciones contribuyen a lograr la realización de la empresa científica.

Podemos dividir nuestros tipos específicos de explicaciones en cuatro grupos. Podemos explicar sucesos, objetos o fenómenos relacionándolos con otras cosas que ya conocemos, ya sea por el *tipo* de cosa de la que nos estamos ocupando, o por su *composición material*, o por su *historia o desarrollo* o por su *meta o efecto*.

Explicación por tipo

PROBLEMA: Su ratón mascota no come ni corretea y solo se queda acurrucado en una esquina de su caja, pero no parece haber muerto ni muestra ningún otro signo de enfermedad seria. ¿Cómo puede explicar este desconcertante hecho?

SOLUCIÓN: Estamos en diciembre y su mascota es un lirón. Los lirones son una especie que hiberna, así que pasan el invierno en un estado letárgico pero vuelven a estar activos en primavera.

Este tipo de ejemplo es especialmente fácil de encajar en nuestro patrón estándar, y algunos lógicos lo han considerado como el ejemplo general de *todos* los tipos de explicación científica (“Su ratón mascota está letárgico porque es un lirón”, “su pájaro mascota es negro porque es un cuervo”, etc.). En este caso, la garantía evidentemente es el enunciado general sobre la especie *lirón*, es decir: “Los lirones pasan el invierno en un estado letárgico.” Al citar esta información zoológica general y señalar el hecho adicional relacionado con la presente situación (i.e., que el invierno está empezando), el interlocutor proporciona una solución perfectamente razonable para su problema, como se muestra en la Imagen 27-1.

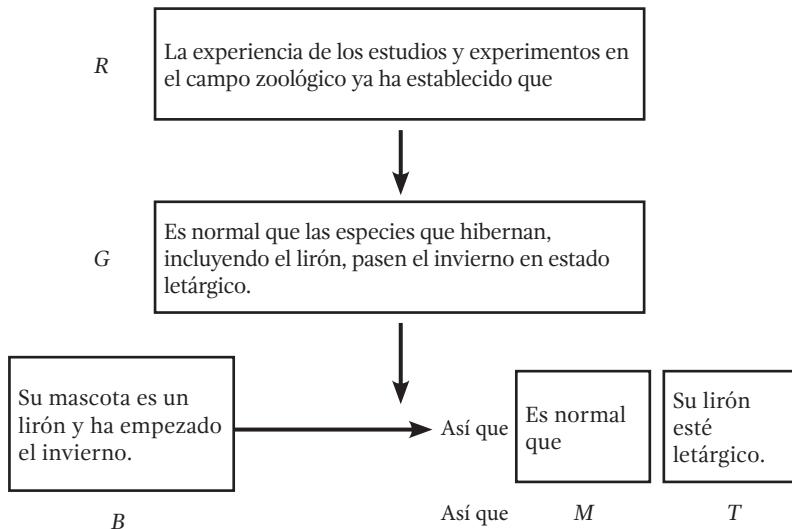


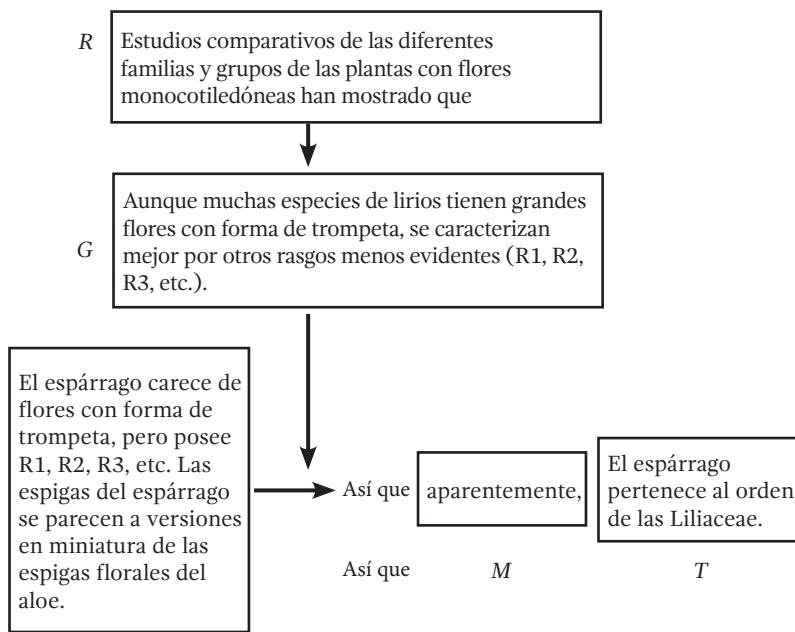
IMAGEN 27-1

En un nivel algo más técnico, pueden surgir cuestiones similares sobre la relación entre *tipos* de cosas más o menos exhaustivos, no solo entre *individuos* concretos (como su lirón) y la especie a la que pertenecen. Por ejemplo:

PROBLEMA: ¿A qué orden botánico pertenece el espárrago?

SOLUCIÓN: El espárrago carece de las llamativas flores con forma de trompeta que solemos asociar con los lirios pero tiene muchos otros rasgos (R_1 , R_2 , R_3 ,...) menos evidentes —número de estambres, tipo de base de las hojas, etc.— que son característicos del orden de las Liliaceae; además, sus espigas se parecen mucho, aunque en miniatura, a las espigas florales del aloe, que es un miembro de ese orden.

En este caso también podemos presentar el argumento en nuestra forma estándar (Imagen 27-2), pero las bases mismas ahora serán enunciados generales, no particulares.



B

IMAGEN 27-2

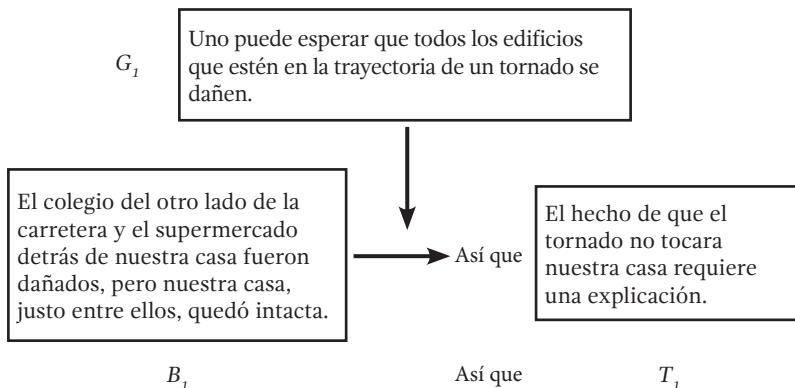
Este tipo de explicación no está limitado a las cosas vivas. A veces los fenómenos físicos también presentan *regularidades*, como señalamos en el Capítulo 13, cuando usamos una explicación meteorológica de frentes fríos y cosas similares para ilustrar las relaciones entre las bases, las tesis, las garantías y el respaldo. En lugar de liornes y espárragos, podríamos perfectamente haber usado tornados o trombas de agua:

PROBLEMA: El tornado arrancó el tejado del colegio y lo arrastró por la carretera hasta el supermercado detrás de nuestra casa. ¿Cómo es que a nosotros ni nos tocó?

SOLUCIÓN: Las nubes embudo en las que se generan los tornados al nivel del suelo descienden de nubes que están en lo alto, en las condiciones meteorológicas apropiadas, y generalmente se mueven siguiendo trayectorias lineales. Pero frecuentemente se extienden y se retraen a medida que avanzan, así que solo tocan el suelo en ciertos puntos a lo largo de su trayectoria y no tocan algunos árboles y edificios entre medias.

Para subrayar nuestra idea de que las anomalías son el origen de las cuestiones científicas, se puede analizar este caso como un argumento *de dos etapas*. Inicialmente, el investigador solo tiene que mostrar razones para considerar que su problema implica una anomalía genuina. Solo posteriormente el interlocutor ofrece una explicación como respuesta, y esta explicación se ocupa precisamente de los puntos que el investigador considera anómalos (vea la Imagen 27-3).

Etapa 1



Etapa 2

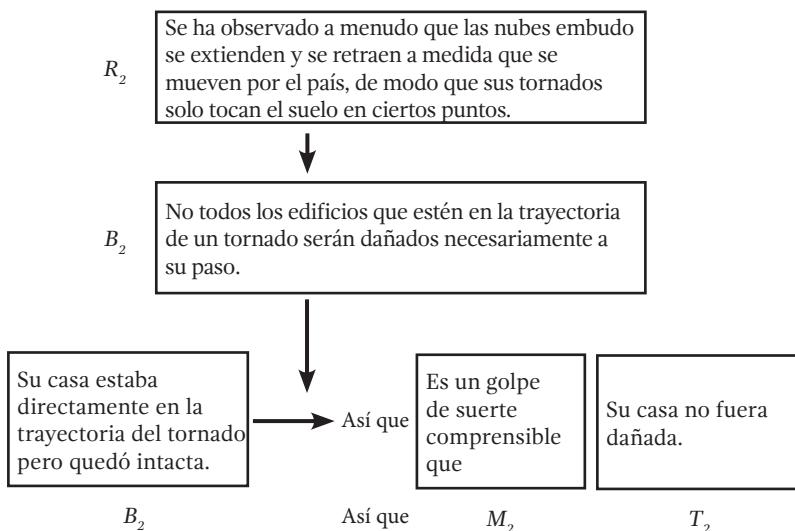


IMAGEN 27-3

Ocurre lo mismo en los otros dos casos. Un ratón mascota que no come ni corretea puede presumirse que está enfermo o muerto, mien-

tras que un espárrago parece a primera vista un improbable miembro del orden de las Liliaceae. En ambos casos, la “anomalía” debe establecerse primero —el lector puede exponer la Etapa 1 por sí mismo— y la explicación final que se ofrece en la Etapa 2 muestra cómo puede acomodarse esta anomalía en las actuales ideas científicas.

Explicación por composición material. Este grupo comprende una variedad de diferentes tipos de casos. Para empezar con una variante conocida, pensemos en la idea de *conservación*. En las discusiones científicas que comenzaron en la Grecia clásica alrededor del año 500 A. C., algunos filósofos expresaron la convicción de que: “Estrictamente hablando, nunca nada se crea a partir de nada o es totalmente aniquilado; en realidad, solo se producen mezclas y separaciones de las cosas que existen permanentemente.” Tal noción general rige también nuestra comprensión de los fenómenos naturales en la vida cotidiana, en nuestro reconocimiento de la manera en que las sustancias materiales se redistribuyen en lugar de destruirse.

Un ejemplo de sentido común:

PROBLEMA: Billy siempre está bebiendo cerveza pero nunca parece tener que ir al baño. ¿Cómo es posible?

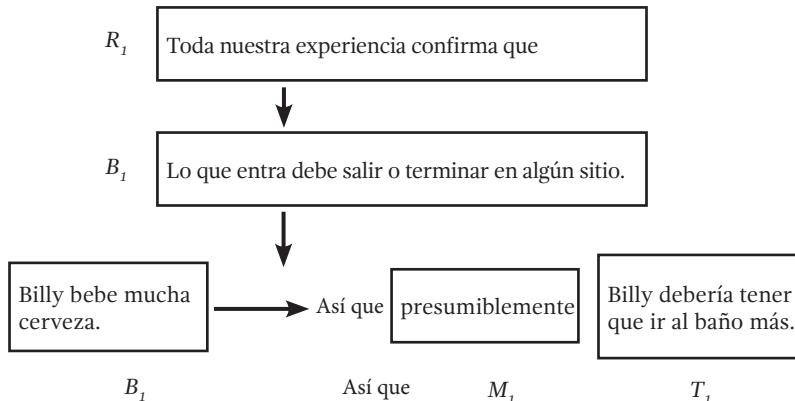
SOLUCIÓN: Sin duda lo que entra debe salir o terminar en algún sitio. Pero piensa en cuánto pierde Billy en la evaporación de su transpiración, ¡y fíjate en la cantidad de grasa que hay en esa barriga cervecera! Si pudieras medir la cantidad de líquido en su sudor y en la grasa que tiene almacenada, te sorprendería descubrir cuánto han contribuido a su balance de entrada y de salida.

Este ejemplo tiene una característica interesante que nos permite mostrar cómo opera el patrón de presunciones y de salvedades en el campo científico. Pues la explicación que da el interlocutor en efecto admite que el argumento del investigador en la Etapa 1 es válido, pero da la vuelta a su conclusión al mostrar que tiene excepciones a su disposición que son pertinentes para rebatirlo (vea la Imagen 27-4).

Por supuesto, cuando pasamos de la vida diaria a la ciencia más profesional, la idea de la conservación tiene que aplicarse a algo más técnico, generalizable y claramente definido que el simple “volumen líquido”. Una parte sustancial de la física se ha ocupado precisamente de la pregunta: “¿Exactamente qué es lo que se *conserva* durante los

cambios físicos y químicos?" Pero la noción general de conservación en las ciencias naturales sigue siendo una descendiente directa de la noción cotidiana de sentido común, y las formas de razonamiento que se aplican a una en general pueden ampliarse también a la otra.

Etapa 1



Etapa 2

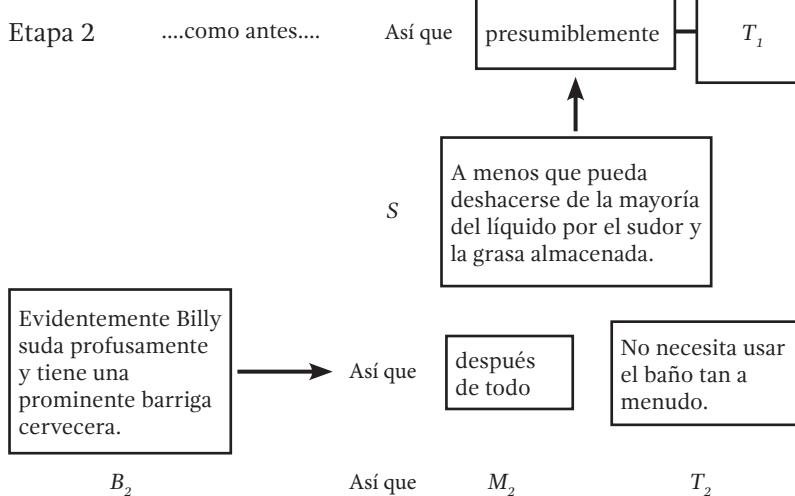


IMAGEN 27-4

Explicación por historia. Un tipo algo diferente de explicación científica es el que se propone hacer comprensible un acontecimiento o un fenómeno situándolo en una secuencia temporal o histórica. Esto, de nuevo, puede hacerse en un nivel simplemente descriptivo. Al llevar un registro cuidadoso de algún tipo concreto de suceso, puede que descubramos que existe cierto patrón de recurrencias. Esto puede implicar la pura repetición, como en el caso del cometa Halley, que se ha mostrado que reaparece a intervalos cercanos a los setenta y seis o setenta y siete años. Al trazar su trayectoria en el año 1682, Edmund Halley predijo correctamente su reaparición en 1758, y también explicó retrospectivamente la aparición del mismo cometa en el tapiz de Bayeux, asociado con la conquista normanda de Inglaterra en 1066.

En otros casos, podemos descubrir varios procesos cíclicos separados que se desarrollan conjuntamente de tal forma que “se suman” para producir la secuencia temporal que nos interesa. Este es el tipo de cálculo con el que los hidrógrafos hacen las tablas de mareas, en las que se muestran las horas y las alturas esperadas de las mareas en determinado punto de la costa en un determinado día del siguiente año. A menudo se usa el mismo tipo de *serie temporal* como base de predicciones y explicaciones económicas:

PROBLEMA: La producción industrial ha estado aumentando de forma lenta pero estable durante meses, y sin embargo usted prevé un descenso de la actividad empresarial e incluso una recesión. ¿Está intentando que perdamos la confianza en la economía nacional o tiene alguna base real para esa predicción?

SOLUCIÓN: Es un hecho bien establecido que el primer sector de la economía que refleja el inicio de una recesión es la construcción. Durante los últimos tres meses ha habido una caída acusada y continua de la construcción de edificios, lo que muestra que las acciones de la gente ya proporcionan pruebas de su falta de confianza. El continuo aumento de la producción que usted señala es el último coletazo de la anterior ola de inversión empresarial. El desplome de la construcción es la primera prueba de la depresión que sigue a esa ola.

Aquí se muestra que el complejo fenómeno de la actividad empresarial está compuesto de varias series temporales más simples, algunas de las cuales llevan a fluctuaciones generales en el empleo, la inversión y la producción industrial, y otras se quedan detrás.

Una explicación temporal o histórica también puede dar cuenta de un suceso o un fenómeno llamando la atención sobre sus *origenes*. Así, podemos explicar una epidemia de peste rastreando su origen hasta la llegada de ciertas ratas infectadas en el cargamento de determinado barco, o explicar la destrucción de un edificio por el fuego debido a una cerilla encendida que cayó en una papelera, o lo que sea el caso.

Finalmente, las “explicaciones por historia” pueden referirse a secuencias de sucesos que son características del ciclo de la vida de determinado individuo o especie. Podemos explicar cómo los sucesos en la primera infancia ayudaron a moldear la personalidad y las capacidades de alguien, o cómo una dieta inadecuada en la infancia dejó a una persona con debilidad ósea crónica, o por qué ciertos brotes en una planta inmadura se convierten en cabezuelas de flores y otros en hojas. Esta variedad de explicación histórica se conoce comúnmente como explicación en términos de *desarrollo*. Llegamos a comprender por qué el rasgo que debe explicarse asume una determinada forma cuando se nos muestra de qué modo los procesos de desarrollo típicos de este tipo de criatura llevan a ese resultado. Una comprensión apropiada del desarrollo, por tanto, nos permitirá explicar cómo saldrán las cosas si van bien o qué rarezas o patologías se darán en caso de que algún factor concreto de la situación esté ausente o sea defectuoso.

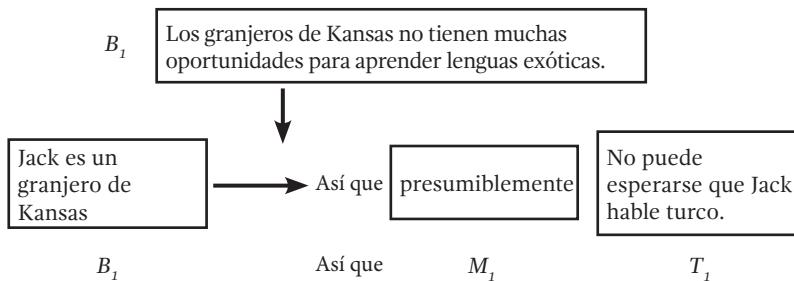
PROBLEMA: Jack es un granjero de Kansas pero aparentemente puede hablar y entender turco. ¿No es bastante raro?

SOLUCIÓN: Sí, pero es que no tuvo una infancia normal en Kansas. Cuando era joven, su padre estaba en el ejército y estaba destinado en la base del ejército de los EEUU en Izmir, en el mar Egeo. Jack tuvo una niñera local y aprendió a hablar turco con bastante fluidez a una edad muy influenciable. Después volvieron a la granja cuando él solo tenía nueve años y nunca ha olvidado la lengua.

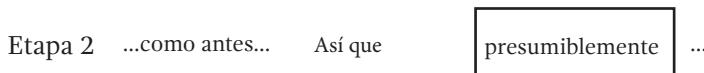
Esto no es más que un caso cotidiano y de sentido común que es análogo a muchas explicaciones científicas basadas en nuestro conocimiento general de lo que puede esperarse, o lo que normalmente no se esperaría, como resultado del desarrollo típico de un individuo de cierto tipo. No es sorprendente que la explicación por desarrollo comparta ciertas características con la explicación por tipo, con la que

empezamos. Por ejemplo, al igual que en el caso anterior del tornado, en el presente caso también hay algo que no sucede como uno podría esperar sobre la base de un “desarrollo normal”, así que el problema que surge puede presentarse como el fallo de una presunción (vea la Imagen 27-5). Y se pueden encontrar patrones similares en otros ejemplos más técnicos, en los que los asuntos en cuestión pueden ser fisiológicos, médicos o botánicos.

Etapa 1



Etapa 2 ...como antes... Así que



En realidad pasó su primera infancia en Izmir, etc.

→ Así que

después de todo

No es tan sorprendente que hable turco.

B_2

Así que

M_2

T_2

IMAGEN 27-5

Explicación por objetivos. Este grupo final comprende muchas variedades de explicaciones. Lo que todas tienen en común es que se fijan menos en el pasado —como las explicaciones por historia— que en el futuro, específicamente en el resultado o el efecto del proceso o el fenómeno en cuestión. Es decir, en algunas situaciones comprendemos mejor un proceso o un fenómeno cuando reconocemos “qué tiene de bueno”. Este objetivo, efecto o resultado —usamos términos diferentes en diferentes tipos de casos— era conocido por Aristóteles y sus compatriotas griegos como el *telos*, o “fin”. Estas son algunas explicaciones que se incluyen en esta categoría general.

En un tipo de caso, el objetivo de algún proceso o fenómeno es preservar un equilibrio necesario:

PROBLEMA: Cuando hacemos ejercicios violentos empezamos a transpirar, y cuanto más caliente sea el tiempo más abundante es esta transpiración. ¿Para qué sirve eso?

SOLUCIÓN: El sudor —la apertura de los poros y la evaporación de la transpiración que sale por ellos— es una parte de un mecanismo corporal que desempeña un papel en el mantenimiento de la temperatura del cuerpo humano a unos treinta y siete grados Celsius. (Los perros son tan peludos que este mecanismo no funciona en ellos y tienen que deshacerse del excedente de calor jadeando y evaporando fluidos por la boca.) Así que el ejercicio —especialmente cuando hace calor— genera un excedente de calor del que nuestros cuerpos se deshacen liberando cantidades de sudor controladas fisiológicamente.

A este tipo de explicación, por supuesto, subyace la presuposición muy general de que los procesos fisiológicos y similares *llevan* a algún “bien” o “fin”. Cuando el tipo específico de bien que se produce de esta manera adopta la forma de un *equilibrio* —como en el caso de la temperatura corporal constante en los animales de sangre caliente— los mecanismos responsables se denominan *mecanismos homeostáticos*, y el proceso global de mantenimiento del equilibrio se conoce como *homeostasis*, de las palabras griegas que significan “permanecer igual”.

En general, los procesos fisiológicos a menudo se explican por sus *funciones*. (La explicación de procesos y fenómenos homeostáticos no es más que un caso especial de explicación “funcional”.) Por ejemplo: ¿Por qué los ojos de los gatos tienen pupilas diferentes de los de los

humanos? La explicación es que los gatos son cazadores nocturnos por naturaleza y la estructura especial de sus ojos les permite ver a su presa incluso por la noche. Aquí explicamos la presencia de los rasgos en cuestión señalando que hacen posible algo (cazar por la noche) que no sería posible en su ausencia.

Por supuesto, un objetivo puede ser de naturaleza fisiológica o psicológica o ambas. (La liberación de adrenalina en el torrente sanguíneo cuando nos vemos amenazados tiene efectos de ambos tipos en nosotros.) Y una tercera variedad de explicación por objetivos tiene que ver más específicamente con objetivos *psicológicos*. Cuando, por ejemplo, estamos discutiendo sobre modos de comportamiento que nos resultan desconcertantes o extraños, puede que se nos ofrezca una explicación que muestre cuál es el objetivo de este comportamiento. Tan explicación no nos muestra tanto la función como el *propósito* del comportamiento.

PROBLEMA: ¿Por qué Jim carraspeó tan fuerte y empezó a hablar sobre la Super Bowl a mitad de la conversación?

SOLUCIÓN: Alguien mencionó el nombre de Mary y le dio vergüenza. Estuvieron saliendo juntos durante un año y todo se acabó hace diez días. Es normal que le resulte doloroso correr el riesgo de que se le pregunte por ella. Cambió de tema tan abruptamente simplemente como una maniobra defensiva. (Vea la Imagen 27-6.)

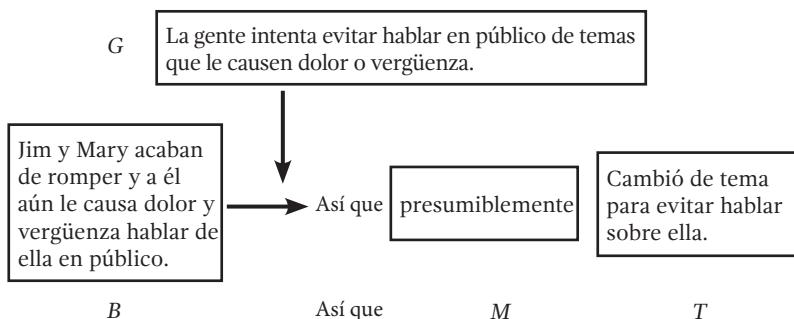


IMAGEN 27-6

LA CONSTRUCCIÓN DE LA IMAGEN CIENTÍFICA DEL MUNDO

Hasta este punto, hemos estado considerando los diferentes tipos de explicaciones que desempeñan un papel en la ciencia (al igual que en la vida cotidiana) en cuatro grupos diferentes, pero no hemos mostrado qué tienen que ver esos tipos de explicaciones con la ciencia en conjunto. Explicar por qué las cosas ocurren como ocurren sobre la base de su tipo, su composición, su historia o su objetivo no es lo que diferencia a la ciencia como campo profesional de estudio. Todas estas son cosas que habitualmente hacemos en situaciones cotidianas.

La meta de la empresa científica no es meramente explicar todos los diferentes tipos de sucesos, fenómenos y procesos que llaman la atención de los científicos sino hacerlo en términos de un conjunto coherente y completo de ideas, teorías y métodos de representación —es decir, una única imagen coherente del mundo—. En consecuencia, junto a todas las cuestiones *particulares* de esos cuatro tipos que surgen en la ciencia, hay que tratar otras cuestiones cruciales de un tipo más *general*. Estas no tienen que ver con cuestiones sobre este o aquel fenómeno, sino con la forma en que determinada explicación contribuye a la construcción de la imagen del mundo más amplia de la ciencia.

Es más, en muchos casos, encontrar las respuestas a los tipos de preguntas que hemos considerado hasta ahora no sería considerado como una tarea científica seria —o como una que plantea cuestiones científicas— en absoluto. Los ejemplos y los problemas concretos solo tienen un auténtico interés científico y plantean genuinas cuestiones científicas en la medida en que tengan implicaciones mayores y más generales. Por lo tanto, junto a los cuatro grupos de cuestiones concretas que hemos visto hasta ahora, hay otras cuestiones más básicas a las que se debe prestar atención. Pues, en cada uno de los casos, se puede preguntar: “¿Y en qué contribuye la solución de este problema a la ciencia?”

Si pasamos a estas preguntas más generales, los estudios científicos pueden contribuir al avance de la ciencia de varias formas diferentes. Al echar un vistazo a cuatro de ellos, podemos encontrar a científicos que dicen:

1. “Aquí tenemos algo que no había forma de explicar previamente pero que, como resultado de esta investigación, ahora puede integrarse en el amplio entramado de la ciencia correspondiente.”
2. “Aquí tenemos algo de lo que creímos que había una explicación satisfactoria pero que, como resultado de esta investigación, resulta que no encaja en nuestras amplias teorías científicas como creímos.”
3. “Aquí tenemos dos cuerpos generales de teorías y explicaciones que hasta ahora estaban separados y eran independientes pero que, como resultado de esta investigación, ahora pueden integrarse en una teoría única.”
4. “Aquí tenemos dos cuerpos generales de teorías y explicaciones que hasta ahora estaban integrados pero que, como resultado de esta investigación, ahora deben ser separados y distinguidos.”

Por ejemplo: (1) En un momento dado, las ideas y teorías disponibles en una determinada rama de la ciencia explicarán detalladamente los fenómenos involucrados *hasta cierto punto*. Más allá de ese punto, sigue habiendo tipos de fenómenos sin explicación. Así, cuando en el siglo diecisiete Snell y Descartes explicaron por primera vez la refracción de los rayos de luz que pasan, por ejemplo, del aire al vidrio, su explicación solo cubría los casos “normales” en los que los rayos de luz simplemente cambian de dirección al entrar en la nueva sustancia. Pero también hay otros casos “anómalos” en los que un rayo de luz se divide en dos rayos separados al pasar del aire a, por ejemplo, una sustancia cristalina como el espato de Islandia. Estos casos anómalos solo fueron explicados por la extensión y la modificación de la teoría original de Snell y Descartes. Esto fue realizado poco después de ellos por Christian Huygens, quien reconoció el fenómeno de la polarización, es decir, el hecho de que los rayos de luz ordinaria incluyen dos componentes que se refractan de formas diferentes y que también pueden ser separados y manejados independientemente. (Corresponden a lo que ahora llamamos *luz polarizada*.)

(2) En otras ocasiones, resulta que una explicación que ha sido aceptada hasta el momento como generalmente satisfactoria debe ser *restringida*, en lugar de ampliada. Así, a mediados del siglo diecinueve los físicos creían tener una teoría completa de los calores específicos. Pero esta teoría había sido establecida casi totalmente a

partir de estudios experimentales con sustancias sólidas y líquidas. Cuando se llevaron a cabo experimentos sistemáticos con gases, la teoría anterior resultó tener algunos defectos y llevaba a resultados ambiguos. En consecuencia, fue necesario poner unos límites al ámbito de la teoría existente, al menos hasta que se descubrieran las razones fundamentales de esos resultados ambiguos.

(3) El ejemplo clásico de este caso es el trabajo de James Clerk Maxwell en la teoría del electromagnetismo. Hasta mediados del siglo diecinueve, la electricidad y el magnetismo se habían estudiado —y se había teorizado sobre ellas— separadamente. Desde hacía tiempo había pistas que sugerían una conexión entre ellas. Se había observado, por ejemplo, que los trozos de metal se magnetizaban cuando les alcanzaba un rayo, y se sabía que los rayos eran descargas eléctricas. También había unas semejanzas llamativas en las formas matemáticas de las teorías que se ocupaban de los fenómenos eléctricos y magnéticos, y Michael Faraday había aprovechado estas conexiones en sus estudios de la inducción electromagnética, que hicieron posible la invención de la dinamo. Sin embargo, hasta que Maxwell desarrolló su teoría integrada del electromagnetismo, no había forma de explicar todas estas analogías y conexiones.

(4) Durante los inicios del siglo diecinueve, muchos biólogos y químicos importantes, especialmente en Alemania, creían que la teoría de los procesos vitales podría incluirse en la categoría general de *energía*, al igual que otros fenómenos como el del calor. Suponían que una forma especial de “energía vital” era característica de las cosas vivas de la misma forma que las energías magnética, eléctrica, química y de otros tipos estaban relacionadas con los fenómenos correspondientes. (Esta idea fue propuesta muy en serio, por ejemplo en el primer gran manual de Justus von Liebig sobre la naturaleza química de los procesos orgánicos, la *Química animal* de 1841.) Sin embargo, después de merodear por el escenario científico durante un tiempo, resultó que esta hipótesis no conducía a ningún sitio. En concreto, resultó que no había forma de establecer ningún tipo de tasa constante de cambio para la conversión de esta supuesta energía vital en otras formas de energía de la misma forma que, por ejemplo, las energías química y mecánica pueden convertirse una en otra con una equivalencia constante. Así que al final el concepto de *energía vital* llevó a los científicos a un punto muerto.

LOS ELEMENTOS CONSTITUYENTES DEL ARGUMENTO CIENTÍFICO

Ya está claro que los argumentos y las explicaciones científicas son de muchos tipos. Así que puede parecer que la tarea de indicar el carácter general de las *tesis*, las *bases*, las *garantías* y los otros elementos involucrados en la argumentación científica es difícil. No obstante, sin negar la complejidad de este tema, podemos poner cierto orden en nuestra discusión si recordamos ciertos puntos que se han señalado sobre la naturaleza de la empresa científica y las cuestiones de las que se ocupa la ciencia.

Suponga que aceptamos que el objetivo general de todo el trabajo científico es mejorar la correspondencia entre nuestras ideas (teorías, conceptos, procedimientos explicativos, etc.) y nuestra experiencia real del mundo natural. En tal caso, surgirán cuestiones genuinas para la investigación y la argumentación científicas siempre que podamos identificar *defectos* en nuestras actuales ideas sobre el mundo natural que puedan ser eliminados por medio de investigaciones que sean factibles en el momento presente. A partir de esta postura, hemos identificado anteriormente cinco tipos generales de cuestiones científicas asociadas con las preguntas:

1. ¿Podemos ampliar una teoría general (Te) para que dé cuenta de cierto fenómeno específico (F) que hasta ahora no ha sido explicado científicamente?
2. ¿No debemos reconocer que cierto fenómeno específico (F) no está, después de todo, explicado apropiadamente sobre la base de la teoría actualmente aceptada (Te)?
3. ¿Podemos encontrar una forma de integrar dos o más teorías (Te_1 y Te_2) que hasta ahora eran independientes para que formen un único sistema completo de ideas y explicaciones (Te_3)?
4. ¿No debemos reconocer que dos teorías (Te_1 y Te_2) que hasta ahora han sido equiparadas y tratadas conjuntamente deben ser distinguidas y tratadas por separado?
5. ¿Podemos encontrar una forma de reestructurar todo nuestro cuerpo de teorías científicas para obtener una explicación general más prolífica y mejor organizada del mundo natural?

Cada uno de los tipos de cuestiones proporciona material para una clase correspondiente de *tesis* científicas. Cualquiera que ofrezca

una forma de ocuparse de tales cuestiones puede hacerlo presentando su solución en forma de tesis. Puede decir, por ejemplo: "Esta es una forma de incluir el fenómeno *F* dentro del ámbito de la teoría *Te*." Y lo mismo para otros tipos de cuestiones.

Además, todos los tipos de cuestiones pueden surgir en relación con cualquier rama de la ciencia o modo de explicación científica. Tanto si nos ocupamos de explicaciones por tipo o por composición, por origen histórico o por objetivos, la tarea de mejorar y perfeccionar la correspondencia entre nuestras ideas y nuestra experiencia da lugar a problemas de esos cinco tipos generales. Suponga que la tarea es incluir un caso nuevo y desconcertante en el ámbito general de nuestras actuales ideas: el tema en cuestión puede ser un nuevo objeto astronómico (por ejemplo, un posible nuevo planeta), una nueva especie de animal que posee una paradójica combinación de rasgos (por ejemplo, un mamífero que pone huevos), un nuevo tipo de radiación (por ejemplo, los nuevos rayos X de Roentgen) o un sistema fisiológico desconocido hasta ahora (por ejemplo, el sistema linfático). En uno de los casos, las ideas que requieren un perfeccionamiento y una ampliación son las relacionadas con un sistema de clasificación zoológica; en otros, están relacionadas con la descripción astronómica del sistema solar, la teoría general de la radiación electromagnética o las funciones fisiológicas del cuerpo.

Lo mismo sucede con los demás tipos de cuestiones. Puede que tengamos ocasión de comparar (o distinguir) diferentes clases de fenómenos, de integrar (o de diferenciar entre) diferentes sistemas de ideas científicas y/o de reordenar nuestras categorías teóricas generales, independientemente de si los temas específicos en cuestión involucran sistemas de clasificación, explicaciones causales o mecanicistas, análisis históricos o evolutivos o interpretaciones funcionales y/o intencionales. A la larga, los cuatro tipos de explicaciones científicas (o las *aitia* aristotélicas) tienen que ser ampliadas y perfeccionadas de acuerdo con los mismos procedimientos y el mismo programa básicos.

No obstante, antes de fijarnos específicamente en los elementos constituyentes de los argumentos científicos, debe hacerse otra distinción importante:

- Por un lado, hay argumentos que los científicos presentan *en el interior de*, o *como aplicaciones de*, teorías cuyos credenciales no ponen en cuestión.
- Por otro lado, hay argumentos por medio de los cuales los científicos pretenden cuestionar los credenciales de alguna idea vigente y proponer *alternativas* o *perfeccionamientos* en su lugar.

Las tesis y los argumentos del primer tipo *presuponen* que las ideas vigentes son correctas, pertinentes y aplicables a los fenómenos en consideración y las usan como fuente de garantías fiables. (Piense en cómo se usan las “leyes de la mecánica” en física elemental para calcular, por ejemplo, el tiempo que tardará un tronco cilíndrico liso en rodar tres metros hacia abajo en un plano inclinado de 45° partiendo del reposo.) Los argumentos resultantes *se ajustan* a las implicaciones teóricas de las ideas científicas actuales y siguen las reglas implícitas en esas ideas sin ponerlas en cuestión. En consecuencia, podemos referirnos a ellos como argumentos científicos *regulares*.

Cuando, por otro lado, los científicos cuestionan los credenciales de las ideas vigentes, ya no pueden darse por supuestas la corrección, la pertinencia y la aplicabilidad de las garantías correspondientes, y no cabe la posibilidad de apoyarse en ellas como un sustento fiable para nuestras tesis científicas. Podemos referirnos a los argumentos que surgen en este segundo tipo de contexto como argumentos *críticos*. Son argumentos en los que los méritos de una teoría ya no se presuponen, sino que están abiertos a la crítica y la revaluación. Como veremos, hay diferencias sistemáticas entre los tipos de tesis, bases, garantías y otros elementos que aparecen en los argumentos *regulares*, por un lado, y los que aparecen en los argumentos *críticos*, por el otro.

Para aclarar estas diferencias, piense en la diferencia en la forma en que tendríamos que ocuparnos de las siguientes dos preguntas:

“Si una bala de cañón de hierro fundido cae desde una almena de doce metros de altura, ¿cuánto tardará en llegar al suelo, suponiendo que puede despreciarse la resistencia del aire?”

“Si ahora queremos que nuestra estimación de este tiempo sea más exacta teniendo en cuenta el efecto de la resistencia del aire, ¿cómo podemos hacer los ajustes necesarios?”

En el primer caso, tenemos un procedimiento simple y claro para calcular el tiempo que tardará *cualquier* cuerpo pesado en caer una distancia determinada hasta la superficie de la tierra o cerca de ella, en ausencia de una resistencia significativa del aire. La fórmula necesaria fue establecida por Galileo a comienzos del siglo diecisiete. Así que simplemente podemos usar la fórmula de Galileo para la caída libre como una *garantía* bien establecida y calcular el resultado deseado de manera matemática y exacta. De este modo, llegaremos a un argumento científico regular que se ajusta al análisis que hizo Galileo de la caída libre y que nos permite inferir el tiempo de caída a partir de las condiciones enunciadas en el problema. De hecho, la única condición que necesitamos saber es la altura de la almena; podemos calcular el tiempo de caída sin necesidad de saber nada más sobre la forma o el material del objeto pesado en cuestión.

En cambio, en el segundo caso, nos encontramos en una situación menos satisfactoria y debemos ocuparnos de la cuestión de una forma menos directa. En lugar de poder construir directamente un argumento científico regular, en el que deducimos el tiempo de caída a partir de la altura de la almena de acuerdo con una simple fórmula, ahora debemos embarcarnos en una investigación más elaborada. Evidentemente la fórmula de Galileo nos da una primera aproximación al resultado deseado; pero, al enfrentarnos al problema más difícil de “¿Exactamente qué influencia tendrá la resistencia del aire en la caída de cuerpos pesados de diferentes formas y materiales? ¿Y exactamente en qué medida el aire ralentizará la caída de determinada bala de cañón?”, no tenemos un procedimiento simple y claro al que recurrir. En consecuencia, nuestra respuesta a la segunda pregunta no será tan estrictamente matemática sino más empírica y más discursiva que nuestra respuesta a la primera pregunta. En lugar de dar por supuesta la pertinencia y la aplicabilidad de la fórmula de Galileo, tendremos que considerar el grado exacto de precisión con el que puede aplicarse esa fórmula —y a la inversa, el grado exacto de imprecisión que implica, una vez que tomamos en cuenta la resistencia del aire como un factor significativo—.

Lo que hemos visto en este ejemplo también puede encontrarse más generalmente. Podemos esperar que *todos* los argumentos críticos en las ciencias naturales sean menos matemáticos y más discursivos que los argumentos “regulares” cuya adecuación deben

revaluar. Pues los argumentos científicos *regulares* respetan y siguen las reglas establecidas en las teorías y las garantías estándar de las que dependen, pero el propósito de los argumentos *críticos* es alejarse —o ir detrás— de las garantías existentes y tomar su validez, su ámbito o su precisión como objeto de examen y de crítica racional.

Argumentos científicos regulares

En los argumentos regulares, la meta del razonamiento es establecer una conclusión fáctica apelando a las ideas científicas actualmente aceptadas. Tales argumentos comúnmente apoyan conclusiones fácticas más o menos claras respaldándolas con bases fácticas igualmente claras. Aquí vamos a trabajar con cuatro tesis de muestra:

- Esta bala de cañón tocará el suelo aproximadamente 1,6 segundos después de caer de la almena.
- El follaje y las bayas de la planta de la patata son muy posiblemente venenosos.
- Los primeros simios antropoides conocidos vivieron en el valle del Rift de África central.
- El bocio está causado por la falta de yodo en la dieta.

Cada una de estas tesis presenta un enunciado fáctico. En la medida en que los hechos en cuestión se comprendan actualmente, pueden ser “establecidos” a partir de las bases apropiadas, las garantías, etc.

Bases. En cuanto a las *bases* necesarias, estas también contienen normalmente información fáctica. La información puede ser simple o compleja. En el caso de la bala de cañón, por ejemplo, lo único que tenemos que indicar para proporcionar pruebas de apoyo es la altura de la almena en cuestión. En cambio, en el caso de los simios antropoides, tendremos que recopilar un conjunto mucho más grande de datos geológicos y paleontológicos que se refieran a muchas partes del mundo antes de poder justificar nuestra conclusión. Los otros dos casos son intermedios en este respecto. Los datos médicos y epidemiológicos sobre la ocurrencia del bocio son bastante simples y concluyentes, y la tesis sobre la planta de la patata es bastante débil (“muy posiblemente”) y requiere pruebas indicativas, no concluyentes. Podemos empezar a construir representaciones esquemáticas de estos argumentos como se muestra en la Imagen 27-7.

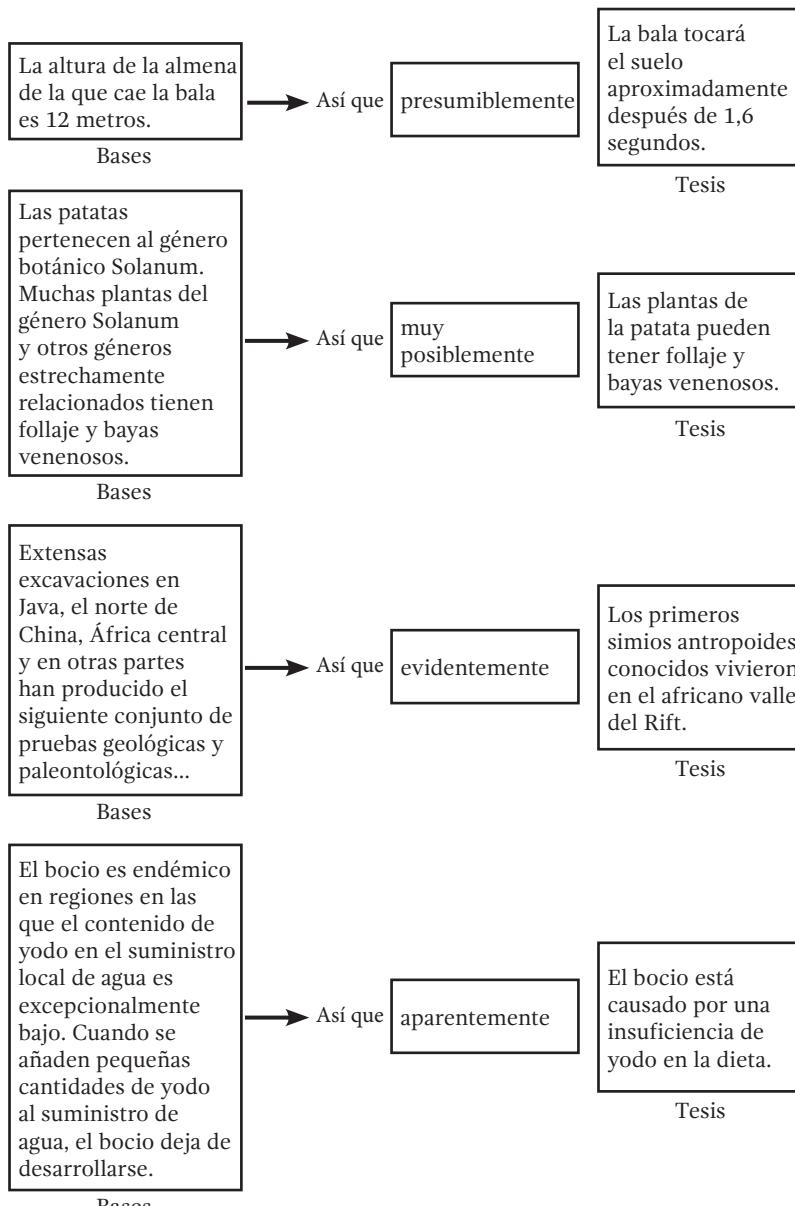


IMAGEN 27-7

Garantías. ¿Cómo se propone un científico justificar el paso intelectual *desde* sus datos, pruebas u otras bases (*B*) *hasta* la tesis o conclusión original (*T*)? Como siempre, esta pregunta pide una *garantía* para tal paso. ¿Cómo podemos estar seguros de que, con una almena de esa altura, el tiempo de caída de la bala de cañón será 1,6 y no 5,4 segundos, o de que las afinidades botánicas de la patata plantean sospechas fundamentadas sobre si su follaje es comestible?

En el primer caso, podemos emplear para este propósito una fórmula matemática inicialmente descubierta por Galileo en el siglo diecisiete sobre la distancia que recorrerá cualquier cuerpo en caída libre en un tiempo determinado, partiendo del reposo:

$$\text{Distancia} = \frac{1}{2} (\text{aceleración gravitatoria}) \times (\text{tiempo})^2$$

O, de forma abreviada:

$$S = \frac{1}{2} gt^2$$

Después solo necesitamos una información adicional: que, después de varias mediciones, se ha descubierto que la constante de esta ecuación —la aceleración gravitatoria, o *g*— tiene un valor de 9,8 medido en metros y segundos (es decir, que la velocidad de un cuerpo en caída libre aumenta en 9,8 metros por segundo durante cada segundo que cae), y podemos presentar el argumento que apoya la tesis original de la manera que se muestra en la Imagen 27-8. Los otros casos se esquematizan en la Imagen 27-9.

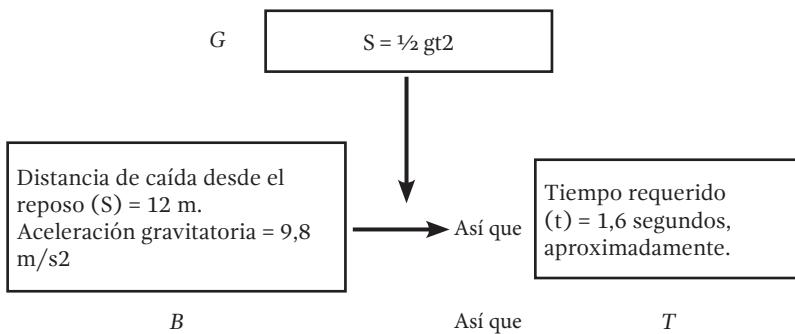


IMAGEN 27-8

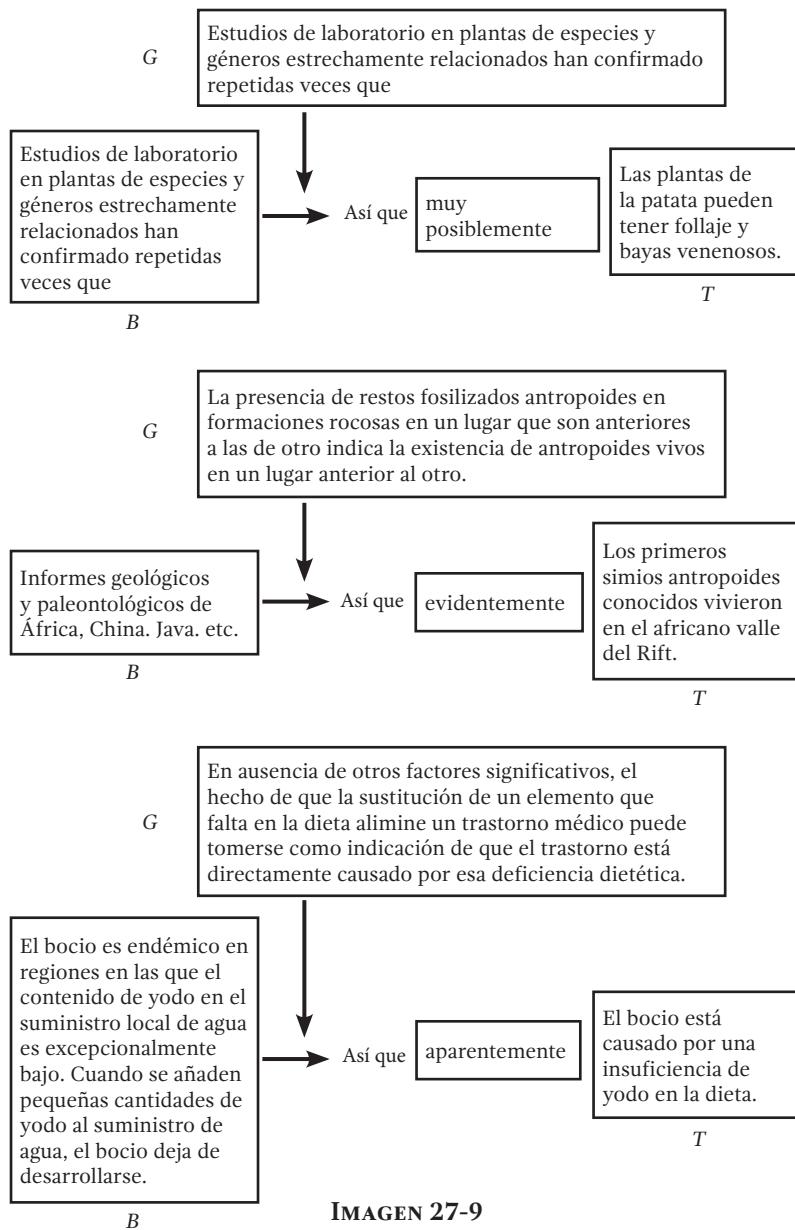


IMAGEN 27-9

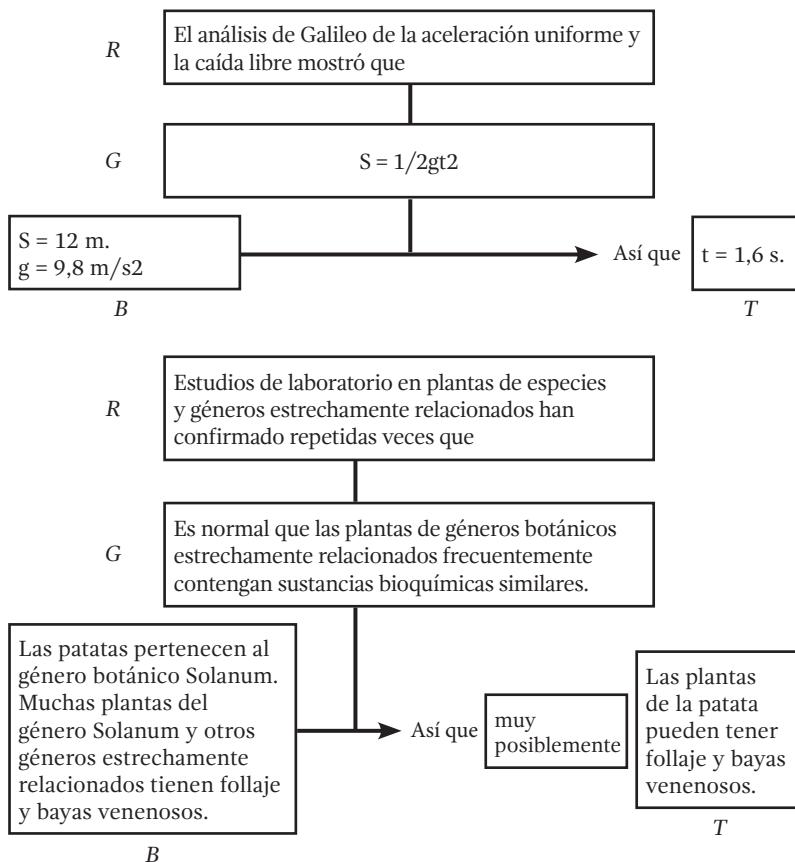
Sin embargo, incluso estos cuatro ejemplos diferentes proporcionan solo una pequeña muestra de la variedad que puede encontrarse en las garantías. Los procedimientos de garantía que se emplean en las ciencias naturales pueden incluir fórmulas matemáticas, programas informáticos, diagramas, gráficos, modelos físicos, “leyes de la naturaleza”, regularidades históricas, etc. Estas garantías nos autorizarán a dar un “apoyo racional” a nuestras tesis científicas, siempre y cuando tengamos los datos adicionales (bases o hechos) que caracterizan el estado real de las cosas en un caso concreto.

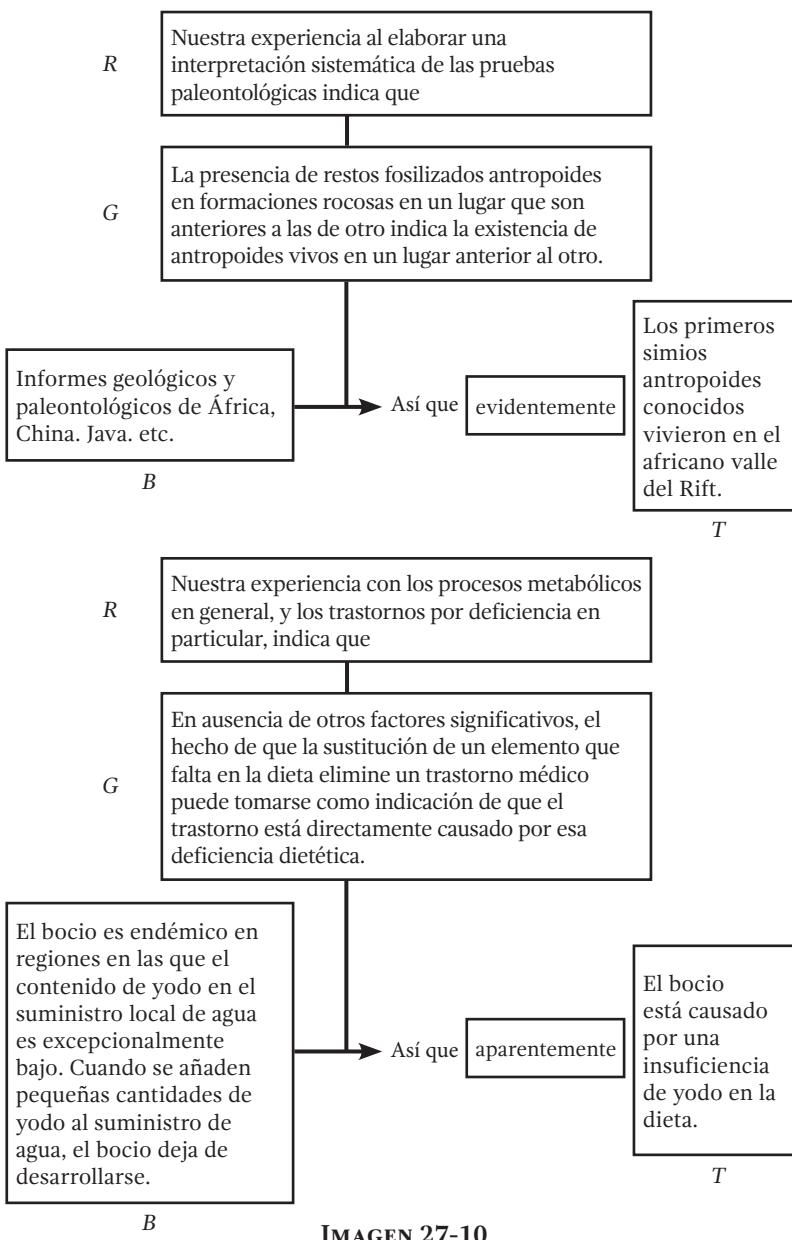
Respaldo. No obstante, todas estas garantías solo serán fiables y utilizables en la práctica en la medida en que se apoyen a su vez en un *respaldo* apropiado. En casos concretos, los científicos argumentan con seguridad desde datos sobre relaciones botánicas a conclusiones sobre la forma o el crecimiento y las cualidades comestibles, o desde observaciones geológicas y paleontológicas a conclusiones sobre los primeros primates, o desde observaciones médicas y epidemiológicas sobre enfermedades raras a conclusiones sobre sus causas, y así sucesivamente. Pero pueden argumentar con tal confianza únicamente debido a que la fiabilidad de la garantía usada en cada caso ha sido establecida con seguridad por medio de la acumulación de experiencias pasadas.

En las ciencias naturales, en consecuencia, hay tanta variedad y complejidad en el *respaldo* en que se apoyan nuestras garantías como en las garantías y los procedimientos de garantía mismos. Los científicos deciden qué tipos de argumentos están dispuestos a emplear y en cuáles están dispuestos a confiar en parte sobre la base de una demostración directa de que esas garantías han demostrado ser fiables en situaciones muy similares en el pasado. Pero también confían en ellos porque los conceptos que se usan en las explicaciones correspondientes “tienen sentido” de acuerdo con el resto de su imagen científica global del mundo natural.

La tarea de mostrar exactamente de qué modo las garantías científicas poseen un *respaldo* adecuado en las teorías y observaciones actualmente aceptadas de las ciencias naturales es, por supuesto, más propia de la ciencia que de la lógica. Lo único que podemos hacer aquí es presentar brevemente la forma de los argumentos que son pertinentes en nuestros cuatro casos de muestra, indicando la naturaleza del respaldo (*R*) pertinente en lugar de explicarlo por completo (vea

la Imagen 27-10). Evidentemente, las representaciones esquemáticas de argumentos científicos como las que hemos visto no garantizan la pertinencia de *R* o *G*. Pero nos colocan en posición de ver qué estándares tienen que cumplir nuestras teorías científicas para proporcionarnos la seguridad de que las garantías (*G*) correspondientes están fundamentadas de forma sólida.





Modales y salvedades. Para completar el presente tema, debemos fijarnos brevemente en las *modalidades* y las *salvedades* pertinentes para los argumentos científicos regulares. Si volvemos de nuevo al ejemplo de Galileo de la bala de cañón que cae, se trata de un argumento que se apoya en una garantía estrictamente matemática. Como resultado, la tesis inicial está vinculada a las bases que la apoyan por medio de una conexión rigurosamente formal que no admite ninguna excepción. El adverbio “modal” que puede usarse de forma más natural al presentar tal argumento será uno que enfatice su carácter formal, como por ejemplo:

B (S = 12 m.); así que, necesariamente, T (t = 1,6 s.)

O, en cambio, uno que enfatice la ausencia de ambigüedad de la situación física correspondiente:

B (S = 12 m.); así que, evidentemente, T (t = 1.6 s.)

En cualquier caso, una inferencia matemática como esta no deja margen a “excepciones” o “salvedades” y, de hecho, plantear la cuestión de unas posibles salvedades significaría cuestionar el estatus de todo el argumento. Es decir, implicaría rechazar este argumento científico regular y reabrir toda la cuestión de los cuerpos en caída libre desde un nuevo punto de vista crítico.

En el caso de la planta de la patata, en cambio, hay mucho margen para las excepciones y las posibles salvedades. Incluso tal como ha sido presentado, la tesis de que el follaje y las bayas de las plantas de la patata son “muy posiblemente” venenosas ya contiene un calificador modal. Lo único que se afirma en esa tesis es que las afiliaciones botánicas de la planta de la patata hacen que sea una “posibilidad real” que esas partes sean tóxicas. Aun así, como también sabemos, existen otras especies estrechamente relacionadas que tienen frutos y bayas perfectamente comestibles (por ejemplo, los tomates, las berenjenas y los pimientos). La pregunta “¿Son las patatas más parecidas a la belladona (que es venenosa) o a la berenjena (que no lo es) en su follaje y sus bayas?” es, por tanto, una pregunta botánica legítima, y resulta que las partes verdes superiores de las plantas de la patata son de hecho incomestibles. Así que, en este respecto, nuestro actual argumento puede exponerse como se muestra en la Imagen 27-11.

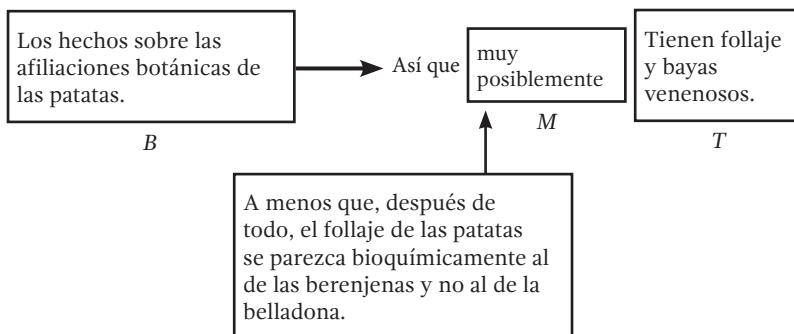


IMAGEN 27-11

En el caso de los primeros primates, la dificultad del argumento reside en toda la complejidad y los detalles de las pruebas geológicas y paleontológicas que sirven de fundamento último de la tesis. La fuerza del argumento depende más de la interpretación de todos esos datos detallados que de alguna fórmula matemática o algún mecanismo explicativo. De hecho, los argumentos de los paleontólogos sobre la cronología y la genealogía de los primeros simios antropoides a menudo se apoyan en la respectiva plausibilidad de diferentes interpretaciones —a menudo opuestas—. Dadas las observaciones disponibles, cualquier tesis de este campo puede presentarse con un poco de modestia y con los calificadores modales apropiados, como en la Imagen 27-12. Correspondientemente, el inevitable carácter no concluyente de los argumentos de este campo también se ve en la variedad de posibles salvedades que pueden presentarse en contra de una interpretación concreta.

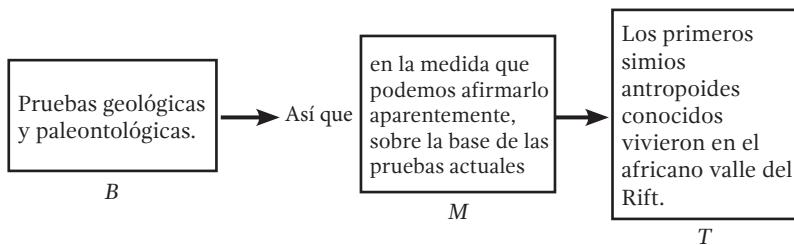


IMAGEN 27-12

En nuestro cuarto ejemplo médico, los puntos de interpretación que hay involucrados no son tan complejos ni tan difíciles como lo son en el caso paleontológico. En conjunto, el hecho epidemiológico establecido (que el bocio aparece más frecuentemente en áreas en las que el suministro de agua tiene un bajo contenido en yodo) y el hecho médico asociado (que la adición de cantidades mínimas de yodo al suministro de agua elimina en gran parte la enfermedad) proporcionan la base para un argumento muy indicativo. Es cierto que, en ausencia de una explicación sólidamente fundamentada del papel del yodo en el metabolismo fisiológico del cuerpo, este argumento será puramente “empírico”, es decir, basado únicamente en una correlación observada entre la presencia o la ausencia de la enfermedad y la presencia o ausencia del yodo en la dieta. Pero, dada la fuerza de esta correlación, quedan pocas explicaciones alternativas que puedan tomarse en consideración, así que la tesis es fuerte, como se muestra en la Imagen 27-13.

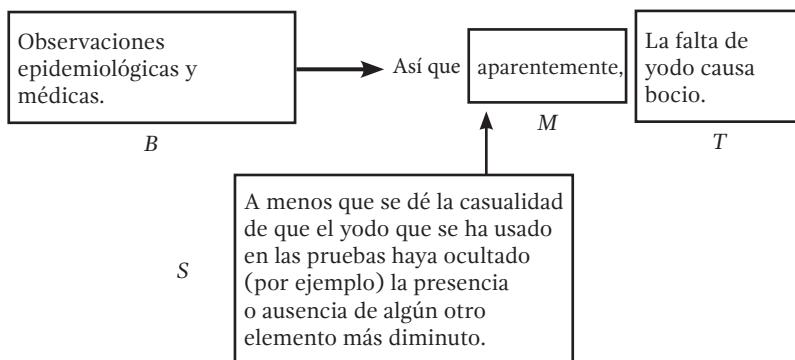


IMAGEN 27-13

Argumentos científicos críticos

Además de simplemente *usar* estos modos regulares de argumentar, una de las tareas de los científicos también es *criticarlos y mejorarlos*. De ahí la necesidad de argumentos críticos en ciencia: representan *formas de argumentar sobre nuestras formas científicas regulares de argumentar*. Cuando pasamos al nivel crítico, se examinan

los procedimientos racionales de explicación, clasificación y similares que se usan en nuestros argumentos científicos regulares. Al igual que el tema de argumentación en medicina o en ingeniería es cómo pueden mejorarse nuestros procedimientos prácticos de diagnóstico o de terapia, de diseño de televisiones o de construcción de puentes, también el tema de los argumentos científicos críticos es cómo pueden mejorarse nuestros procedimientos científicos regulares.

El tema de los argumentos científicos críticos, por tanto, no es simplemente el de los objetos, los sistemas y/o los procesos del mundo natural, sino más bien el de *nuestras teorías sobre* esos objetos, sistemas y procesos. Las cuestiones inmediatas en tales argumentos no tienen tanto que ver con la naturaleza misma como con la adecuación de nuestras actuales ideas sobre la naturaleza. Recordemos que los estudios de Huygens sobre la polarización y la doble refracción demostraron que las teorías anteriores de Snell y Descartes habían sido formuladas en términos excesivamente simples. Para dar sentido a los fenómenos ópticos que se observan en las sustancias cristalinas, el conjunto más simple de conceptos de Snell tuvo que ser sustituido por un conjunto más complejo y sofisticado elaborado en torno al concepto de Huygens de *polarización*, con todas sus implicaciones.

Vista desde nuestro punto de vista, la *cuestión* que Huygens planteó pertenece a la primera clase de cuestiones científicas generales que se enumeraron anteriormente en este capítulo, es decir, un conjunto de fenómenos que no había sido explicado previamente pero que podría integrarse en el amplio entramado de la ciencia correspondiente como resultado de los cambios conceptuales propuestos ahora por Huygens. En consecuencia, la *tesis* que hizo Huygens tenía la forma, “La teoría T_1 (de Snell) debe ser sustituida por la teoría T_2 (la mía).”

¿Qué tipos de bases se necesitan para apoyar tal tesis? Si vamos a invitar a los científicos a que cambien sus formas regulares de argumentar, ellos por supuesto nos preguntarán por qué deberían hacerlo —qué *beneficios* tendrá hacer los cambios propuestos, etc.—. Los tipos de bases más directamente pertinentes para este tipo de tesis científica crítica, por tanto, contienen demostraciones de que la teoría alternativa o modificada puede usarse para tratar fenómenos y problemas que no pueden explicarse (o al menos no de forma tan fácil y elegante) usando únicamente las teorías y los conceptos estableci-

dos. Por ejemplo, las mejores pruebas que Huygens pudo presentar para mostrar las virtudes de sus nuevos conceptos de *doble refracción* y de *polarización* consistían en mostrar cómo el uso de esos conceptos servía para ocuparse de fenómenos que resultaban misteriosos en la explicación anterior y más simple de Snell.

Podemos separar los dos rayos diferentes de luz polarizada y seguir su trayectoria independientemente a través del cristal, teniendo en cuenta la orientación respectiva de los dos rayos respecto a las diferentes caras del cristal, etc.

Tales argumentos científicos críticos, por tanto, tienen un carácter *pragmático*. La ciencia debe cumplir una tarea —tiene una misión— y los cambios propuestos en los procedimientos científicos deben justificarse con demostraciones de la forma en que contribuyen a esa misión. En consecuencia, los argumentos científicos críticos involucran unas *garantías* que tienen formas tales como:

Una teoría (Te_2) que puede dar sentido a unos fenómenos (F_1, F_2, \dots) que no hay forma de explicar usando las teorías actualmente aceptadas en este campo (Te_1) merece, a la vista de las circunstancias, sustituir a Te_1 .

Una teoría (Te_3) que consigue integrar dos teorías que hasta entonces estaban separadas y eran independientes (Te_1 y Te_2), conservando todo su poder explicativo, se encuentra en una buena posición para ser aceptada como sustituta de esas dos teorías separadas.

Si juntamos la tesis, las bases y la garantía en el caso del trabajo de Huygens sobre la polarización, podemos representar su argumento como se muestra en la Imagen 27-14. De la misma forma, podemos representar la justificación mínima para aceptar la teoría del electromagnetismo de James Clerk Maxwell —que ilustra nuestra segunda clase de cuestiones científicas generales— de la forma que se muestra en la Imagen 27-15.

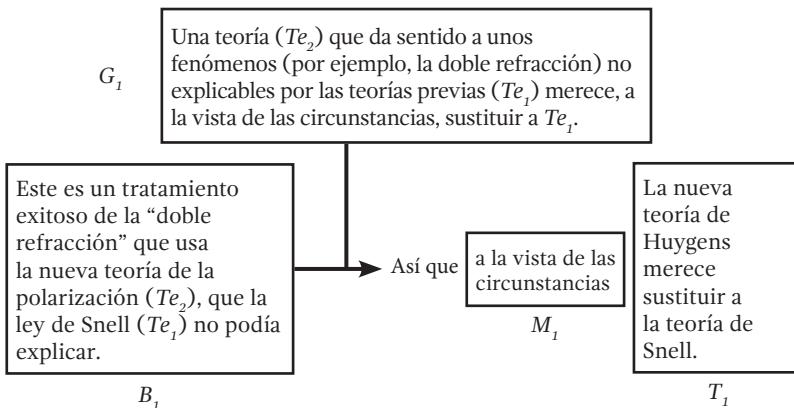


IMAGEN 27-14

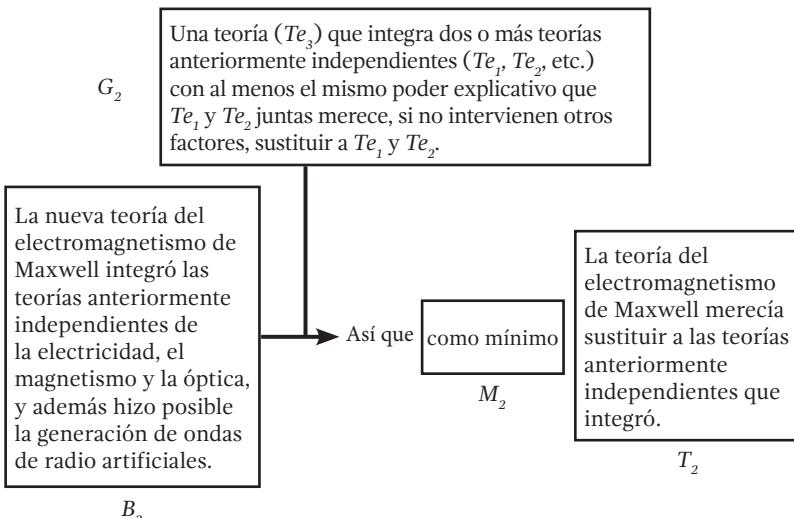


IMAGEN 27-15

Por supuesto, con las sustituciones apropiadas, podríamos haber ilustrado igual de bien la aplicación de estas dos garantías generales — G_1 y G_2 — a las clasificaciones botánicas, las funciones fisiológicas o las hipótesis sobre la evolución orgánica; en pocas palabras, a las formas de mejorar nuestros cuatro tipos de explicaciones científicas. En cada uno de los casos, las mejores bases para modificar nuestras ideas sobre taxonomía, función, paleontología o cualquier otra cosa consisten en demostrar el *fruto real* de los cambios propuestos, es decir, demostrar qué más cosas pueden “explicarse” —o explicarse de manera más elegante o exhaustiva— en términos de esas ideas modificadas.

Si pasamos ahora a investigar el *respaldo* de esas garantías, se da una situación curiosa. Pues, si se sugieren garantías tales como G_1 y G_2 , no está claro que su fiabilidad o su solidez requieran un mayor respaldo. Al presentar las bases que estos argumentos críticos requieren ya hemos mostrado que los cambios teóricos sugeridos harían una contribución genuina a la ciencia. Esto no significa que garantías tales como G_1 y G_2 *carezcan* de cualquier respaldo que pueda exigirse legítimamente. Parece más bien que constituiría un malentendido exigir un respaldo en este caso. Si la misión básica de la ciencia es convincente, entonces las garantías de las que dependen los argumentos de Huygens y Maxwell (G_1 y G_2) también serán convincentes. Más allá de eso, no se puede decir mucho sobre el respaldo de los argumentos científicos críticos.

Por otro lado, el tema de las *modalidades* plantea consideraciones más serias y sustantivas. Al presentar los argumentos de Huygens y Maxwell, tuvimos cuidado de incluir calificadores modales tales como “a la vista de las circunstancias” o “si no intervienen otros factores”. Formulados así, por supuesto, no son más que expresiones coloquiales que tienen el efecto de debilitar las conclusiones en cuestión indicando la posibilidad de excepciones o salvedades. Pero estas excepciones o salvedades deben hacerse explícitas para tomarlas en serio. En la práctica científica real aparece toda una gama de calificadores modales, cuya fuerza varía desde *necesariamente* y *ciertamente* en un extremo, pasando por *presumiblemente*, hasta *aparentemente* e incluso *por extraño que parezca*.

La cuestión de qué calificadores modales son apropiados y exactamente en qué medida debemos examinar seriamente las excepciones y las salvedades implícitas varía de una situación a otra. En algunos

casos, cuando una propuesta de cambio en nuestras ideas se aleja bastante de nuestras actuales ideas en general, podemos inclinarnos por el extremo más débil del espectro modal (*aparentemente o por extraño que parezca*). En otros casos, cuando la propuesta de cambio puede acomodarse fácilmente en nuestras ideas generales, escogeremos modales que impliquen menos reservas (tales como *presumiblemente* o *muy probablemente*). Y, ocasionalmente, cuando una nueva teoría es sorprendentemente exitosa, como lo fue la teoría de Maxwell, puede que aceptemos sus méritos como *ciertamente* aceptables.

Al presentar un análisis completo de los dos ejemplos escogidos (Huygens y Maxwell), debemos incluir salvedades posibles o concebibles. Solo de este modo llegaremos a un patrón de argumentación tan completo como lo exigen los requisitos de la práctica científica (vea las Imágenes 27-16 y 27-17).

Huygens

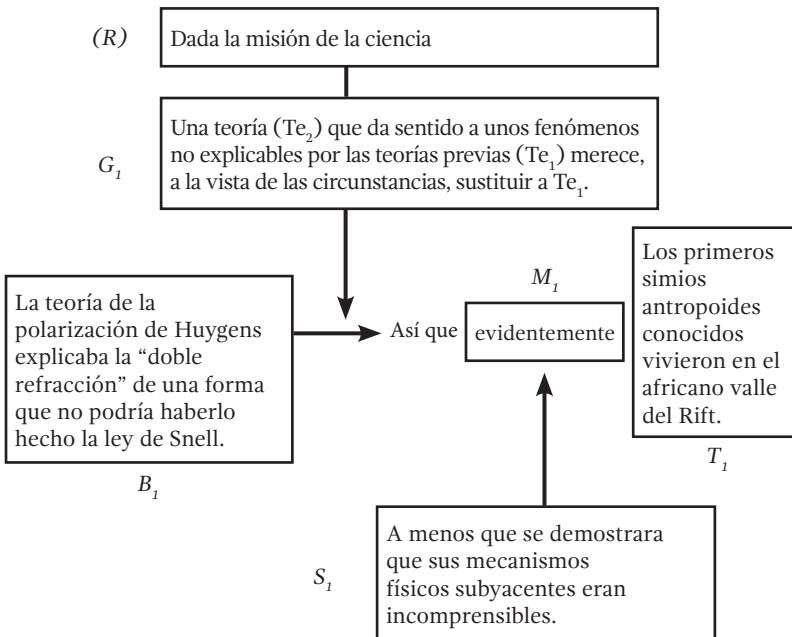


IMAGEN 27-16

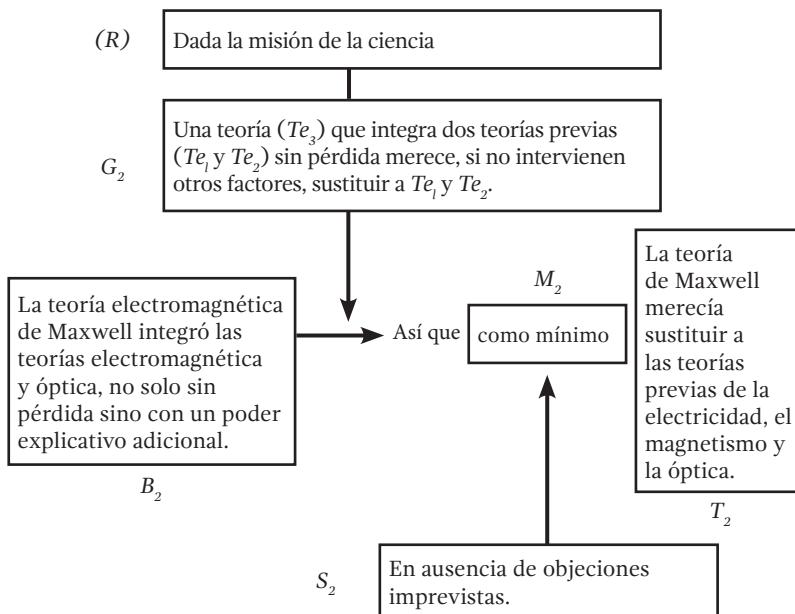
Maxwell

IMAGEN 27-17

INTERESES Y PROCEDIMIENTOS EN EL RAZONAMIENTO PRÁCTICO

Hemos comparado dos modos diferentes de razonamiento práctico—argumentación en el derecho y argumentación en la ciencia—y de este modo hemos destacado la conexión entre nuestros procedimientos típicos de argumentación y los propósitos fundamentales de las empresas racionales en las que aparecen. Dadas las funciones distintas del razonamiento en el derecho y en la ciencia, por ejemplo, ya debe ser evidente (1) por qué el equilibrio de énfasis entre los *procedimientos* de argumentación y el *contenido* de los argumentos es tan diferente en el derecho y en la ciencia; y también (2) qué diferentes papeles desempeñan los *intereses personales* de las partes en disputa en los dos tipos de argumentación.

(1) Las cuestiones jurídicas normalmente solo llegan a un foro judicial cuando está claro que las principales partes de la disputa están en un conflicto genuino y sus reclamaciones no permiten un acuerdo o un arbitraje. La resolución formal de la disputa por parte de un tribunal, por tanto, deja a una parte como la ganadora y a la otra como la perdedora, y las consecuencias prácticas para la parte perdedora pueden ser graves. Es un asunto de importancia pública general que las penas resultantes solo deben ser aplicadas cuando su justicia es manifiesta, es decir, cuando se ha tenido todo el cuidado apropiado al resolver el caso y determinar esas penas. En consecuencia, en los tribunales tiene que hacerse tanto énfasis en los procedimientos de argumentación como en el contenido.

En las ciencias naturales, la importancia relativa del contenido y el procedimiento es bastante diferente. En un nivel intelectual básico, las disputas científicas no implican ningún conflicto real de interés, ni tampoco hay ganadores o perdedores permanentes como resultado de su resolución. Por el contrario, es presumiblemente bueno para todos los involucrados que todas las tesis científicas sean criticadas estrictamente con el fin de ver si los argumentos de apoyo son suficientemente fuertes para tener poder de convicción. Siempre que el *contenido* de un argumento científico se haga explícito y sea expuesto para el escrutinio crítico, los *procedimientos* de argumentación en las discusiones científicas no tienen que ser tan formales o tan claros y concisos como lo son en un tribunal. Y, si posteriormente algún científico cuestiona el consenso profesional resultante, tendrá que presentar nuevas pruebas sobre las fortalezas y las debilidades del *contenido* real del argumento científico. Nunca será suficiente —como puede serlo en el derecho— con cuestionar el foro en el que el argumento fue criticado o argumentar que los pasos procedimentales que se siguieron en la argumentación eran injustos o improcedentes.

(2) Los participantes en las disputas jurídicas y científicas también llegan con tipos muy diferentes de compromisos e intereses. La forma de los procedimientos en los tribunales refleja unos auténticos conflictos de interés, de compromisos y de motivaciones entre las partes involucradas, y puede que la disposición de ambas partes a aceptar el resultado del actual sistema judicial no haga nada por atenuar la actual oposición entre ellas. En cambio, en las ciencias naturales, todas las partes comparten un fuerte interés común en el

desarrollo de teorías sólidas y bien fundamentadas. El hecho de que diferentes científicos sostengan inicialmente posturas contrarias o contradictorias no significa de ningún modo que tengan un interés a largo plazo —como científicos— en ver que sus propias opiniones salen victoriosas.

En cuanto que individuos humanos, por supuesto, los científicos están comprometidos inicialmente con sus opiniones y son libres de sentirse abatidos o incluso humillados si sus argumentos no tienen peso para sus compañeros de profesión. Pero esos sentimientos son un asunto privado del que debe ocuparse el científico de forma personal. No representan un interés que pueda ser reconocido públicamente y que tenga validez en el debate científico colectivo. Desde un punto de vista más amplio y colectivo, todos los científicos naturales deben estar dispuestos a colaborar en la resolución de disputas científicas por medio de los procedimientos reconocidos de argumentación científica, y también se presume —yendo más allá de la situación en la argumentación jurídica— que comparten un interés común en el establecimiento de resultados científicos sólidos y bien fundamentados.

UN EJEMPLO

Vamos a terminar este capítulo con una cita de un ejemplo clásico de argumentación científica, de *El origen de las especies* de Charles Darwin, sobre un tema polémico y muy debatido:

Si en condiciones cambiantes de vida los seres orgánicos presentan diferencias individuales en casi todas las partes de su estructura, y esto no puede discutirse; si hay, debido a su ritmo geométrico de aumento, una dura lucha por la vida en alguna edad, estación o año, y esto ciertamente no puede discutirse; entonces, teniendo en cuenta la infinita complejidad de las relaciones de todos los seres orgánicos entre ellos y con sus condiciones de vida, que causan una infinita diversidad en la estructura, la constitución y los hábitos, para que les sean ventajosos, sería el hecho más extraordinario que nunca se hubieran producido variaciones útiles para el bienestar de cada ser, del mismo modo que se han producido tantas variaciones útiles para el hombre. Pero, si alguna vez se producen variaciones útiles para cualquier ser orgánico, sin duda los individuos así caracterizados tendrán las mejores oportunidades de conservarse en la lucha por

la vida; y, a partir del fuerte principio de la herencia, estos tenderán a producir descendencia con caracteres similares. A este principio de conservación, o de supervivencia de los más aptos, lo he llamado Selección Natural. Conduce al perfeccionamiento de todas las criaturas en relación con sus condiciones orgánicas e inorgánicas de vida; y, en consecuencia, en la mayoría de los casos, a lo que puede considerarse como un avance en la organización. Sin embargo, las formas inferiores y simples persistirán mucho tiempo si están bien adecuadas a sus condiciones de vida simples.

La selección natural, por el principio de que las cualidades se heredan a las edades correspondientes, puede modificar el huevo, la semilla o al individuo joven tan fácilmente como al adulto. Entre muchos de los animales, la selección sexual habrá prestado su ayuda a la selección ordinaria, asegurándose de que los machos más vigorosos y mejor adaptados tienen el mayor número de descendientes. La selección sexual dará también caracteres útiles solo a los machos en sus luchas o rivalidades con otros machos, y estos caracteres se transmitirán a un sexo o a ambos sexos, en función de la forma de herencia que prevalezca.

Si la selección natural ha actuado realmente de este modo, adaptando las diversas formas de vida a sus diversas condiciones y estaciones, eso debe juzgarse por el contenido general y por la comparación de las pruebas que se proporcionan en los siguientes capítulos. Pero ya hemos visto que causa la extinción, y que la extinción desempeña un gran papel en la historia del mundo, según manifiesta claramente la geología. La selección natural lleva también a la divergencia de caracteres, pues, cuanto más difieren la estructura, los hábitos y la constitución de los seres orgánicos, tanto mayor es el número que puede mantenerse en la zona, de lo que vemos una prueba al fijarnos en los habitantes de cualquier región pequeña y las producciones naturalizadas en países extranjeros. Por lo tanto, durante la modificación de los descendientes de cualquier especie y durante la incesante lucha de todas las especies por incrementar su número, cuanto más diversos lleguen a ser los descendientes, mayores serán sus oportunidades de éxito en la batalla por la vida. Así, las pequeñas diferencias que distinguen a las variedades de una misma

especie tienden constantemente a aumentar, hasta que igualan a las diferencias mayores entre las especies de un mismo género o incluso de géneros distintos.

Hemos visto que son las especies comunes, muy difundidas y que ocupan extensas áreas, que pertenecen a los géneros mayores dentro de cada clase, las que más varían, y estas tienden a transmitir a su descendencia modificada esa superioridad que las hace ahora dominantes en sus propios países. La selección natural, como se acaba de señalar, conduce a la divergencia de caracteres y a una gran extinción de las formas orgánicas intermedias y menos perfeccionadas. Según estos principios, puede explicarse la naturaleza de las afinidades y de las diferencias generalmente bien definidas que existen entre los innumerables seres orgánicos de cada clase en todo el mundo. Es un hecho verdaderamente maravilloso —una maravilla que tendemos a pasar por alto debido a nuestra familiaridad con ella— que todos los animales y todas las plantas en todo tiempo y lugar estén relacionados entre sí en grupos subordinados a otros grupos, de la manera en que lo observamos por todas partes, es decir: las variedades de una misma especie que están más estrechamente relacionadas, las especies del mismo género que están menos estrecha y desigualmente relacionadas, formando secciones y subgéneros, y las especies de géneros distintos que están mucho menos estrechamente relacionadas, y los géneros que están relacionados en grados diferentes, formando subfamilias, familias, órdenes, subclases y clases. Los diferentes grupos subordinados de una clase no pueden ser clasificados en una sola fila, sino que parecen estar agrupados alrededor de puntos, y estos alrededor de otros puntos, y así sucesivamente en círculos casi infinitos. Si las especies hubieran sido creadas de manera independiente, no habría sido posible ninguna explicación de este tipo de clasificación, pero se explica mediante la herencia y la acción compleja de la selección natural, que causa la extinción y la divergencia de caracteres, como se ha ilustrado en el diagrama.

Las afinidades de todos los seres de la misma clase han sido representadas a veces con un gran árbol. Creo que este símil expresa en gran medida la verdad. Los vástagos verdes y en ciernes pueden representar las especies existentes, y los producidos durante los

años anteriores pueden representar la larga sucesión de especies extintas. En cada periodo de crecimiento, todos los vástagos al crecer han intentado ramificarse por todos los lados y superar y matar a los brotes y las ramas de alrededor, de la misma forma que las especies y los grupos de especies han dominado en todos los tiempos a otras especies en la gran batalla por la vida. Las extremidades que se dividen en grandes ramas, y estas en ramas cada vez menores, fueron una vez, cuando el árbol era joven, vástagos en cierres, y esta conexión entre los brotes pasados y presentes por medio de la ramificación puede representar perfectamente la clasificación de todas las especies vivientes y extintas en grupos subordinados a otros grupos. De los muchos vástagos que florecieron cuando el árbol era un simple arbollo, solo dos o tres, convertidos ahora en grandes ramas, sobreviven todavía y sostienen a las demás ramas; del mismo modo, de las especies que vivieron durante períodos geológicos muy antiguos, poquísimas han dejado descendientes vivos y modificados. Desde el primer crecimiento del árbol, muchas extremidades y ramas se han secado y caído, y estas ramas caídas de varios tamaños pueden representar los órdenes, familias y géneros enteros que ahora ya no tienen representantes vivos y que solo nos son conocidos en estado fósil. Del mismo modo que, de vez en cuando, vemos una ramita perdida que brota de una bifurcación muy baja de un árbol, y que por alguna circunstancia ha sido favorecida y todavía vive en su apogeo, también de vez en cuando nos encontramos un animal, como el *Ornithorhynchus* o la *Lepidosiren*, que hasta cierto punto conecta, por sus afinidades, dos grandes ramas de la vida, y que aparentemente se ha salvado de la competencia fatal por haber vivido en una estación protegida. Así como los brotes dan origen, por crecimiento, a nuevos brotes, y estos, si son vigorosos, se ramifican y superan por todas partes a muchas ramas más débiles, así también creo que ha sido el caso del gran Árbol de la Vida, que con sus ramas muertas y rotas llena la corteza terrestre y cubre su superficie con sus hermosas ramificaciones, siempre en constante bifurcación.

Ejercicios

Comente nuestro ejemplo de *El origen de las especies*. Conteste a las siguientes preguntas en su comentario:

1. ¿Qué implica la teoría de Darwin sobre la clasificación en las ciencias biológicas?
2. ¿Qué sistemas de representación y “leyes de la naturaleza” se comentan?
3. ¿Anticipa Darwin críticas a sus argumentos? Si es así, ¿qué críticas anticipa?
4. ¿Comenta Darwin anomalías en el argumento? Si es así, identifíquelas.
5. ¿Qué se sostiene sobre:
 - a. los tipos de cosas que estudia la ciencia biológica?
 - b. la composición de las especies?
 - c. su historia o desarrollo?
 - d. los efectos del proceso o del fenómeno en consideración?
6. ¿Cuál es la base para las tesis que se hacen sobre los temas enumerados en la pregunta anterior?
7. ¿Qué aspectos sobre el orden o el desorden que vemos en las cosas vivas se considera que requieren una explicación?
8. Comente la distinción entre argumentos *regulares* y *críticos* en la ciencia. ¿Qué aspectos de nuestro ejemplo lo llevarían a ponerlo en una u otra categoría?
9. ¿Cómo aparecen los calificadores modales en este pasaje?
10. ¿Qué se rechaza en este pasaje?
11. Analice el argumento del primer párrafo del ejemplo de acuerdo con nuestro patrón de análisis. Es decir, identifique las tesis que se hacen, las bases en las que se afirma que se apoyan, la garantía a la que se apela, y el resto.

Los periódicos nacionales y las revistas de noticias a menudo contienen artículos sobre desarrollos recientes de las ciencias. Algunas revistas, como *Science*, *Scientific American*, y *Psychology Today*, existen con el propósito de informar al público en general sobre los últimos trabajos que se realizan en las ciencias. Los estudiantes deben encontrar artículos en estas revistas que sean apropiados para su análisis y su comentario en la clase. Cada uno de los estudiantes debe leer alguna de estas fuentes y prepararse para comentar en clase el razonamiento que encuentre en ella.

Capítulo 28

Argumentar sobre el arte

Como prefacio a nuestro próximo tema, empecemos comparando las bellas artes con el derecho y la ciencia (de los que nos ocupamos en los Capítulos 26 y 27) y con la gestión (a la que pasaremos en el Capítulo 29). En esas tres empresas, el razonamiento y la argumentación desempeñan un papel significativo e incluso central. En efecto, tanto en el derecho como en la ciencia, los *argumentos* se encuentran entre los principales productos de la empresa. Parte del trabajo de cualquier abogado consiste en construir argumentos que le permitan ganar los casos de sus clientes; y parte del trabajo de un científico consiste en construir argumentos que le permitan explicar fenómenos que eran misteriosos hasta entonces. Así que, en ambos campos, el razonamiento desempeña un papel central. En la gestión, por otro lado, la argumentación es un medio para otro tipo de fines: aun así, dado que esta es una empresa esencialmente colectiva —en la que las energías, las actividades y los intereses de muchas personas deben coordinarse de manera eficaz—, los gestores deben disponer de argumentos que tengan un poder de convicción ante sus compañeros y accionistas. Así que, aunque puede que el razonamiento desempeñe un papel algo menos crucial en la gestión de negocios que en los tribunales y en las reuniones científicas, resulta difícil imaginar a unos gestores

del siglo veinte que lleven a cabo sus tareas sin apelar a “razones” y “argumentos” que expliquen y justifiquen sus decisiones.

Las bellas artes se diferencian significativamente de estas tres empresas. A diferencia de los argumentos convincentes que constituyen los productos del abogado y del científico, los productos del artista incluyen sinfonías o estatuas, poemas o fotografías, novelas o collares. A diferencia de las actividades colectivas y colaborativas de los gestores, el trabajo del artista generalmente posee un carácter solitario e individual. Encerrado en su estudio o su taller, el artista emprende tareas creativas sin ayuda de nadie de formas de las que normalmente no es responsable ante nadie más que sí mismo.

Por supuesto, no todas las bellas artes son iguales en estos respectos. Por ejemplo, la creación de películas, el teatro y otras artes escénicas rara vez son empresas solitarias, así que el oficio de cineasta o de director de escena exige tanto habilidades gestoras —o dictatoriales— como imaginación artística. Lo mismo vale para la arquitectura. En ese sentido, los argumentos que siguen a continuación requieren alguna matización si se aplican a estos medios más complejos. Pero, para tener las cosas claras desde el principio, aquí nos concentraremos en las actividades artísticas individuales, tales como la pintura y la composición musical.

En consecuencia, el curso habitual de la vida y el trabajo del artista generalmente proporciona pocas de las ocasiones en las que tienen lugar los “argumentos” en las otras esferas de la actividad humana. Se cuenta la siguiente historia sobre el pintor inglés del siglo diecinueve J. W. M. Turner. Se encontraba pasando una tarde con unos estudiantes de Sir Joshua Reynolds, quienes mantenían una acalorada discusión sobre las relaciones entre lo bello y lo sublime y otros temas estéticos altisonantes. En lugar de unirse al debate, Turner se pasó toda la tarde en un incómodo silencio. El único comentario que se le oyó hacer fue cuando se puso su abrigo y dejó la casa hacia la medianoche: “¡La pintura, qué cosa tan rara!” De modo que puede que haya muchas posibilidades de pensar, razonar y argumentar sobre las bellas artes pero, como veremos, la argumentación resultante es más secundaria para los intereses centrales del artista de lo que lo es para la tarea profesional del científico o del abogado.

CREACIÓN Y CRÍTICA EN EL ARTE

Si el papel de la argumentación en las bellas artes es secundario para la empresa artística, las oportunidades para la argumentación en las artes también están fragmentadas. Las especulaciones sobre la teoría estética, por ejemplo, están poco relacionadas con la crítica diaria de obras de arte concretas y aún menos con los problemas técnicos del oficio de la pintura, la composición, la escritura de obras de teatro y el resto. (Se dice que Pablo Picasso afirmó, en un tono más crudo: "La única cuestión estética que los artistas discuten es dónde comprar la mejor trementina.") Dadas las actuales relaciones, a finales del siglo veinte, entre los artistas y sus mecenas, sus clientes, su público y sus críticos, estos diferentes grupos tienen ocasiones algo diferentes para argumentar sobre asuntos artísticos, y sus discusiones se producen en diferentes círculos y foros que son en gran parte independientes y que casi no se comunican entre ellos en absoluto.

En el derecho, todos los tipos de consideraciones racionales se reúnen al final en los tribunales, el único lugar en el que las cuestiones disputadas pueden decidirse definitivamente. También en la ciencia, la solidez y la importancia de los nuevos argumentos se deciden al final en un debate colectivo que se realiza entre quienes poseen una comprensión profesional de los problemas científicos pertinentes. Pero, en las bellas artes, no existe un único foro colectivo en el que deba ponderarse finalmente la "adecuación racional" de los nuevos productos y procedimientos —ya sean los de los artistas o los del crítico, los del historiador o los del teórico—.

Debe hacerse un comentario más, a modo de introducción, que ayude a diferenciar entre el trabajo profesional de los abogados y los científicos y el de los artistas. Las *metas* del trabajo del abogado son establecidas en gran medida para él desde fuera, por el carácter colectivo de la empresa judicial. Además, los *procedimientos* que debe seguir para lograr esa meta también son establecidos en gran medida para él por los requisitos formales del debido proceso jurídico. En consecuencia, en el trabajo jurídico, tanto las metas como los métodos son en gran medida asuntos de decisiones y entendimientos colectivos. La tarea de los abogados es encontrar la mejor forma de servir los intereses de un cliente concreto dentro de los límites establecidos por esas exigencias colectivas. Las *metas* apropiadas del trabajo profesional de un científico también son determinadas colectivamente, de tal modo que un

químico orgánico solo demostrará su competencia si dirige su atención hacia uno de los actuales problemas reconocidos en ese campo de la ciencia. Pero, en cambio, los *procedimientos* que adopte para resolver el problema elegido son asunto suyo. Es libre de usar su imaginación y su buen juicio para diseñar las investigaciones que le parezcan más prometedoras. Puede que otros estén en desacuerdo por adelantado sobre el probable valor de sus investigaciones, pero si obtiene resultados eso es lo único que importa. Es decir, en el trabajo científico solo las metas o los fines se determinan colectivamente. Los procedimientos o los medios que cada científico adopte para enfrentarse al problema que ha elegido son algo en lo que tiene una gran libertad de acción.

Quienes trabajan en las bellas artes se encuentran en la posición opuesta a la de los científicos. Lo más habitual es que se les presente una gama de técnicas y procedimientos entendidos colectivamente que forman el repertorio establecido del medio y el género en los que se proponen trabajar. Sin embargo, dentro de los límites establecidos por las exigencias técnicas de esos procedimientos, son libres —en cuanto que artistas— de hacer lo que consideren apropiado. Para un artista, lo que está establecido por adelantado no es tanto la meta o los fines del trabajo como las técnicas, los procedimientos o los medios a su disposición. Puede que inicialmente se decante por la escritura de sonetos o el grabado a punta seca, por la realización de películas de 16 milímetros o la composición de obras para tríos de cuerdas; pero, sea cual sea el medio o el género que adopte, hará bien en comenzar por dominar sus técnicas y sus problemas colectivos lo mejor que pueda. Una vez hecho eso, puede pasar a hacer uso de ellos en la producción de obras que expresen sus propios proyectos individuales y su imaginación personal.

Así que, cuando pasamos de la ciencia al arte, se invierten las relaciones entre lo colectivo y lo individual. Mientras que el científico usa los procedimientos que considere adecuados para resolver unos problemas definidos y colectivos, el artista usa unos procedimientos técnicos elaborados y perfeccionados colectivamente para sus propios proyectos elegidos libremente. El reconocimiento de esta inversión puede ayudarnos a comprender por qué, en las bellas artes, las formas actuales de argumentación están tan fragmentadas. “Argumentar sobre el arte” es algo que ocurre, en la práctica, en tres foros independientes. En uno de ellos, los artistas hablan entre ellos, principalmente sobre

asuntos de técnica. En un segundo foro, los miembros del público del artista creativo comparan sus percepciones y sus interpretaciones de su trabajo. Y, en el tercero, los historiadores y los teóricos del arte analizan las estructuras formales, las conexiones históricas y la importancia estética de esas obras.

Los tipos de cuestiones sobre las que típicamente se discute en cada uno de esos tres foros son igualmente diferentes entre ellas. Sin duda, en la práctica se solapan en cierta medida. Al comparar sus opiniones sobre alguna película, a los aficionados al cine les será de utilidad tener algún entendimiento técnico del rodaje, la edición, la dirección y la producción. (Los historiadores académicos que carecen de una sensibilidad hacia las pinturas que comentan son como los psicólogos sin sentido del humor que explican qué es lo que hace que los chistes sean graciosos.) Pero las conexiones entre esos tres campos de discusión son tenues e indirectas, así que aquí comentaremos los patrones de argumentación característicos de cada foro por separado.

CUESTIONES DEL DEBATE ARTÍSTICO

Cuestiones técnicas

Sea cual sea su medio o su género, los artistas principalmente discuten entre ellos sobre cuestiones de técnica. El comentario deliberadamente sardónico de Picasso sobre “comprar la mejor trementina” caricaturiza el punto esencial. Aunque no todas las preocupaciones diarias de los artistas tienen que ver con tales asuntos domésticos prácticos, muy a menudo tienen que ver con los *medios* de lograr algún efecto deseado —con “cómo hacerlo”—. Los espectadores y los críticos pueden centrarse en “qué es lo que está intentando hacer el artista”, pero eso es algo sobre lo que el artista mismo rara vez tiene ocasión de *hablar*. Después de todo, eso es precisamente lo que está intentando *mostrar*. En lugar de explicar lo que está intentando hacer, prefiere dedicarse a la tarea de *hacerlo*. Si deja de trabajar para hablar con otros artistas, eso normalmente ocurrirá porque ellos —en cuanto que colegas artistas— tienen una experiencia práctica en la que puede apoyarse y de la que puede aprender.

Así, el dibujante puede dejar su lapicero y girarse hacia su profesor o colega para decirle: “Tengo un problema con esta mano, algo ha salido mal en la forma en que se une con el antebrazo. ¿Puede

ayudarme?” O puede que el director de cine se siente a tomar algo con uno de sus colaboradores y diga: “Todavía no sé exactamente cómo manejar el tránsito entre esta persecución policial y la entrevista que tiene lugar en el despacho del fiscal. ¿Tienes alguna sugerencia?” O puede que el poeta diga a un amigo: “No estoy contento con el cuarteto del medio de este soneto, hay algo en las rimas y los ritmos internos que produce un tintineo desagradable. ¿Podrías mirar dónde está el problema?” Y sería muy fácil multiplicar los ejemplos con otros tipos de artistas —escultores, compositores, paisajistas—.

Por supuesto, las cuestiones que surgen en tales casos tienen poco que ver con “cuestiones de gusto” y mucho que ver con la tradición colectiva de experiencia práctica en el medio correspondiente. Al empezar como aprendiz, el futuro pintor o compositor se ve introducido en esta tradición y se ocupa de dominar las técnicas que necesite y que pueda entre las que han sido elaboradas y probadas por sus predecesores. Después, en su carrera artística, es libre de elegir entre esos recursos técnicos y perfeccionarlos al crear sus propios productos. Sin embargo, por muy imaginativa y libremente diseñada que pueda ser su creación final, los problemas técnicos reales que supere durante su carrera serán problemas prácticos colectivos:

- ¿Cómo se pueden reducir mejor las pinturas al óleo para producir un “aclaramiento” de la textura?
- ¿Exactamente qué tonos son característicos del rango medio y bajo del registro del clarinete?
- ¿Qué tipo de efecto inquietante se produce en el espectador de una película al intercalar dos escenas diferentes repetida y rápidamente?

Estas son cosas que el artista simplemente tiene que conocer y comprender si quiere lograr el efecto que pretende. Tales cuestiones técnicas, por lo tanto, no son meramente colectivas sino también (en un sentido importante) *objetivas*, para las que comúnmente hay una respuesta en términos de “correcto o incorrecto”.

Cuestiones interpretativas

Las cuestiones que surgen entre el público del artista son de un tipo muy diferente. A los críticos y a los espectadores comúnmente

se les presenta el resultado del trabajo en solitario del artista —en una galería, una sala de cine o una sala de conciertos— y en su forma completa. No están involucrados ni participan en todos los problemas y experimentos, los estrujamientos de cerebro y el trabajo que conllevó la tarea de producirlo. A largo plazo, la comprensión de estas cosas puede proporcionarles una mejor apreciación del trabajo terminado, pero inicialmente la tarea del público es simplemente averiguar de qué tipo de trabajo se trata, qué es lo que ocurre en él y cómo deberíamos verlo, leerlo o escucharlo para poder “responder a él” o “captarlo”. Así que las cuestiones que surgen en el público del artista son principalmente interpretativas más que técnicas, por ejemplo:

- En esta película, ¿cuál era el sentido de esa secuencia inicial tan inusualmente larga y estática? ¿Era simplemente para la satisfacción propia del director o estaba intentando inspirar un estado de ánimo?
- En este cuadro, ¿cómo debemos ver las relaciones entre estas dos áreas firmemente organizadas? ¿Y cómo encajan con estos otros cuadrantes más apagados?
- En esta novela, ¿es deliberada la relativa superficialidad de esta caracterización? Y, si es así, ¿cómo debemos entenderla?

Cuando pasamos a este ámbito, los puntos en cuestión en el debate empiezan a incluir algunas genuinas cuestiones de gusto además de cuestiones de técnica más claras. Sin embargo, una vez más, las cuestiones de gusto no deben considerarse automáticamente como algo personal o subjetivo. Una persona de gusto —especialmente una persona de gusto educado y experimentado— en alguna rama de las bellas artes no habla meramente sobre sus respuestas privadas a obras de arte de una manera especialmente articulada. Más bien, su educación y su experiencia implican que puede ayudarnos a prestar atención a esas obras de arte, de tal modo que descubramos por nosotros mismos muchas cosas sobre ellas en las que en otras circunstancias podríamos no habernos fijado.

“Fíjate en cómo el pintor mantiene esta línea que va desde la esquina inferior izquierda hasta la esquina superior derecha y organiza todos los bloques más saturados de color de forma simétrica en torno a esa diagonal.”

“Escucha esa variación rítmica que se repite, hecha con golpes de tambor y acordes de trombón; todo ese movimiento es un tipo de pasacalles en el que esa variación hace la función de bajos metódicos.”

“Hay una rudeza deliberada en estos poemas; paradójicamente, el escritor es una especie de versión judía de Gerard Manley Hopkins.”

Mientras que el artista se enfrenta con problemas técnicos en la *creación* de una obra de arte, el público se enfrenta con problemas perceptivos e interpretativos en su *recepción*. Dado que pocos aficionados al cine son cineastas, y que pocos aficionados a la música son compositores, estos dos tipos de problemas surgen en grupos de personas con una experiencia básica muy diferente, y, como resultado, las “cuestiones” que así se crean son inevitablemente distintas unas de otras.

Cuestiones teóricas

Si ahora pasamos a considerar un tercer foro de debate —el que involucra a los historiadores, los filósofos y otros académicos que se centran en las bellas artes como campo de estudio— nos encontramos de nuevo con lo mismo. Para poder escribir con sentido sobre los problemas históricos, estéticos y otros, relacionados con la perspectiva en la pintura renacentista, con las reformas poéticas de Wordsworth y Coleridge, con el papel de la ópera de Wagner en la cultura alemana de finales del siglo diecinueve o con la importancia social del Teatro del Absurdo, presumiblemente debemos “comprender” lo que ocurre en esas diferentes obras de arte. Pero el teórico académico pasa a ocuparse de cuestiones que surgen en un nuevo ámbito: ya sea de la estructura y la composición interna de la obra misma, tal como se relaciona con alguna teoría más general de, por ejemplo, la “forma” musical o poética o cinematográfica, o de las interrelaciones entre cierta obra de arte y otros rasgos externos de la cultura y la sociedad contemporáneas, de tal modo que las mismas obras de arte ahora son vistas como elementos de un patrón más amplio de sucesos.

En consecuencia, la perspectiva del teórico académico sobre las bellas artes difiere tanto de la del artista creativo como de la del público inmediato. El artista se ocupa activamente de traer a la existencia la obra de arte. El público busca interpretarla y comprenderla

por sí misma y en sus propios términos. Pero, para el teórico, la obra de arte es un objeto entre muchos otros; forma parte de sus intereses directos solo en la medida en que ejemplifique una relación más general —ya sean relaciones internas y formales o relaciones externas, sociales e históricas—:

“¿Podrían verse quizá los experimentos de comienzos del siglo dieciocho en forma de sonata como adaptaciones instrumentales de formas vocales anteriores, tales como el aria de Haendel?”

“¿Cómo se ampliaron los recursos expresivos de la poesía inglesa de comienzos del siglo veinte por medio de la sustitución de los anteriores esquemas rítmicos por ritmos internos y patrones de acentuación?”

“¿En qué sentido se vio influido el carácter especial de la producción teatral en Alemania y en Austria a mediados del siglo diecinueve por la inusual persistencia del mecenazgo aristocrático en esos países?”

“¿En qué medida la alianza entre la música popular y los movimientos de protesta política promovió la recuperación de la tradición anterior de la balada por parte de los músicos pop de la década de 1960?”

Aunque sean fascinantes por sí mismas, las cuestiones que surgen en este ámbito no ayudarán al artista a solucionar sus problemas prácticos ni ayudarán al público a captar lo que ha sido creado. En lugar de ello, sirven para establecer vínculos entre nuestras formas de reflexionar sobre las bellas artes y nuestra comprensión de otros temas, como por ejemplo la historia y la sociología, la psicología de la percepción y la teoría del cambio cultural.

CUESTIONES ESENCIALMENTE CONTROVERTIDAS EN EL ARTE

En el derecho y en la ciencia, la existencia de cuestiones esencialmente controvertidas no es obvia al principio y es necesario demostrarla. En las bellas artes, tales disputas son mucho más familiares. Las discusiones sobre qué es o qué no es “realmente” música o pintura (o arte en general) han sido endémicas, especialmente en el siglo veinte. En la década de 1900, para mucha gente el cubismo

simplemente no era arte; para algunas personas hoy, los sonidos reunidos por John Cage simplemente no son música; y, en la historia reciente, el estatus del cine como un medio legítimo de creación artística todavía estaba en cuestión. Cualquiera que se haya molestado en informarse sobre el desarrollo histórico de los géneros y los estilos artísticos y de su recepción pública sabrá que esos cuestionamientos del siglo veinte pueden compararse perfectamente con los de siglos anteriores. (Los cuadros de Blake al principio parecían chapuzas infantiles, la música de Beethoven sonaba “poco musical” y qué decir de la pueril versificación de Emily Dickinson...) En efecto, parece que en la naturaleza misma de la empresa artística compartida está el hecho de que los artistas creativos de cualquier medio tratan siempre de redefinir sus límites.

Se puede ir más allá. Las cuestiones que están sujetas a una controversia permanente en las bellas artes no solo tienen que ver con los límites legítimos de los medios actualmente disponibles. Si miramos las bellas artes desde una perspectiva histórica más amplia, descubriremos que el estatus mismo del artista como agente creativo independiente, que hoy damos por supuesto, solo ha sido una de varias alternativas. En otras épocas se han visto las relaciones entre el arte y otras empresas humanas de manera muy diferente. Por ejemplo, ¿cuáles son las auténticas relaciones entre el arte y la tecnología industrial? ¿En qué se diferencian las bellas artes de los oficios estrictamente técnicos? ¿Puede un artista creativo reclamar siempre y sin excepción una libertad completa para elegir la forma de expresarse y el uso que puede hacer de las técnicas que le enseñaron cuando era un aprendiz?

Si indagamos lo suficiente sobre esas preguntas, descubriremos que la libertad creativa con la que estamos familiarizados en el trabajo artístico de Norteamérica y Europa en el siglo veinte está lejos de haber sido universal. En otras épocas y otros lugares, los artistas han sido percibidos —y se han percibido a sí mismos— de formas muy distintas. Por ejemplo, hasta finales del siglo dieciocho apenas había ninguna distinción entre los grupos de trabajadores que hoy llamamos *artistas* y *artesanos*. En esa época, las bellas artes seguían siendo meramente una de las especies de “las artes”, junto con las artes industriales, las artes médicas, etc. En resumen, para las personas del siglo dieciocho el término *arte* se solapaba extensamente con las

áreas que hoy etiquetaríamos como tecnología, y para ellas no existía nada semejante a la distinción que existe hoy para nosotros entre una formación en ingeniería y un aprendizaje en bellas artes. Así que, en la Inglaterra del siglo dieciocho, era bastante natural que la recién fundada sociedad oficial para la promoción de la innovación en la tecnología industrial se llamase Real Sociedad de Artes.

Por ir aún más atrás, si contemplamos las obras maestras de la creación medieval, las grandes catedrales que se elevan para dominar las principales ciudades de Europa Occidental, puede que nos sintamos tentados a preguntar: “¿Qué brillantes artistas concibieron y dirigieron la construcción de esas sublimes obras de arte?” Si hacemos esta pregunta, nos resultará difícil obtener una respuesta. Los procedimientos por los que fueron creadas las catedrales medievales no se prestan a una descripción en términos de la teoría o de la práctica de las bellas artes de finales del siglo veinte. Ciertamente, existían “maestros ma-sones” que desempeñaban un importante papel en el trazado de los planos de las catedrales y que aparentemente supervisaban el trabajo de construcción que hizo realidad esos planos. Pero, además, había otra media docena de personas como mínimo que parecen haber estado muy involucradas en las decisiones finales sobre esos planos. Así que, en un análisis final, puede que resulte tan difícil atribuir esas obras maestras arquitectónicas a un único artista como lo es atribuir una carrera de béisbol a un único jugador. No se trata solo de que la construcción de las grandes catedrales medievales fuese un trabajo de equipo. Se trata de que la empresa total de su creación no se percibió nunca de manera que involucrase una expresión personal artística por parte de un único individuo.

Si nos seguimos remontando a tiempos anteriores, muchos de los íconos y los frescos que se pintaron para su uso en las iglesias ortodoxas orientales a finales del primer milenio D. C. nos parecen retrospectivamente excelentes obras de arte. Sin embargo, descubrir algo sobre los individuos cuyas manos produjeron esas pinturas es casi tan difícil como descubrir quién diseñó las catedrales medievales de Europa Occidental. En el momento de su creación, la producción de esas pinturas sagradas no se veía como un asunto de expresión personal individual y, en consecuencia, pocas de las formas de pensar y de argumentar que son pertinentes para el arte hoy habrían resultado pertinentes para las personas involucradas. Hoy en día podemos estar

interesados —si adoptamos el punto de vista de la estética del siglo veinte— en investigar los estilos, las afiliaciones y las idiosincrasias personales de los diferentes pintores de íconos y en elaborar un sistema de tipología y de crítica que pueda aplicarse a sus pinturas. Pero el asunto de si las cuestiones que planteamos como resultado tienen alguna pertinencia para las intenciones o para la ejecución de los pintores mismos de íconos es muy problemático. Diferentes épocas y culturas poseen concepciones muy diversas del arte y por eso parten de percepciones muy diferentes del papel del artista. En este sentido, cuando se las considera fuera de sus contextos originales, las bellas artes *siempre* tienden a ser una fuente de “cuestiones esencialmente controvertidas”.

PATRONES ALTERNATIVOS DE RAZONAMIENTO

Hemos indicado que las cuestiones sobre las bellas artes se debaten en tres *foros* distintos e independientes. En resumen:

1. Los artistas hablan entre ellos sobre los *problemas técnicos* de su oficio.
2. Los espectadores, los oyentes y los críticos de arte discuten sobre *cuestiones interpretativas* acerca de la estructura y el significado de obras concretas.
3. Los historiadores, los sociólogos y los críticos académicos debaten *cuestiones teóricas* sobre la relación de las bellas artes con sus contextos más amplios.

Dado que esto es así, podemos esperar que *las formas y los patrones* de argumentación empleados al tratar estas diferentes cuestiones sean correspondientemente diferentes.

Esto no implica que las cuestiones que surjan en cada caso —técnico, interpretativo y teórico— sean completamente independientes y que no haya ninguna relación entre ellas. Por el contrario, no podemos pretender ocuparnos de cuestiones de interpretación en la literatura, la música o las artes con algún sentido o pertinencia a menos que poseamos una comprensión suficiente de los problemas técnicos básicos que implica el medio en cuestión; ni tampoco podemos pretender hablar con coherencia sobre cuestiones teóricas más amplias a menos que podamos tratar cuestiones tanto técnicas como

interpretativas con una seguridad razonable. Veamos algunos casos de muestra de las cuestiones que surgen naturalmente en cada uno de los tipos de foro.

Discusiones técnicas

Como hemos señalado antes, los problemas que discuten los artistas entre ellos tienen que ver en gran medida con simples medios para conseguir ciertos fines artísticos. Por ejemplo, suponga que una pintora está trabajando en un grupo de imágenes y al principio no sabe cómo manejar los problemas resultantes de perspectiva —en particular, cómo enfocar la atención en la imagen central del grupo—. Tiene que encontrar alguna forma de crear un sentido especial de profundidad en el área que rodea inmediatamente esa imagen concreta para atraer el ojo del observador. ¿Cómo puede hacer esto? Habla con una compañera, quien le recuerda de qué modo manejaban este tipo de problemas los pintores holandeses del siglo diecisiete. Por ejemplo, una de las innovaciones más llamativas de Rembrandt fue la de captar nuestra atención al rodear el punto focal de un cuadro con un anillo brillante de iluminación —casi como el haz de un foco—. Así que tal vez podríamos probar a experimentar hoy con la misma técnica.

De esta manera, se puede construir un argumento que puede exponerse de la forma que se muestra en la Imagen 28-1.

Cuando decimos que este argumento se ocupa de una cuestión “técnica”, lo hacemos con pleno conocimiento. Pues el punto en cuestión aquí —“¿Cómo puedo crear un sentido especial de profundidad en esta parte del cuadro?”— es de un tipo claramente instrumental, al igual que, por ejemplo: “¿Cómo puedo curar la infección respiratoria que aflige a este paciente?” El arte de la pintura y el arte de la medicina se apoyan por igual en conjuntos heredados de experiencia técnica, y estos conjuntos de experiencia (o de pericia) proporcionan el primer lugar natural al que recurrimos cuando nos enfrentamos a problemas similares en las artes respectivas hoy.

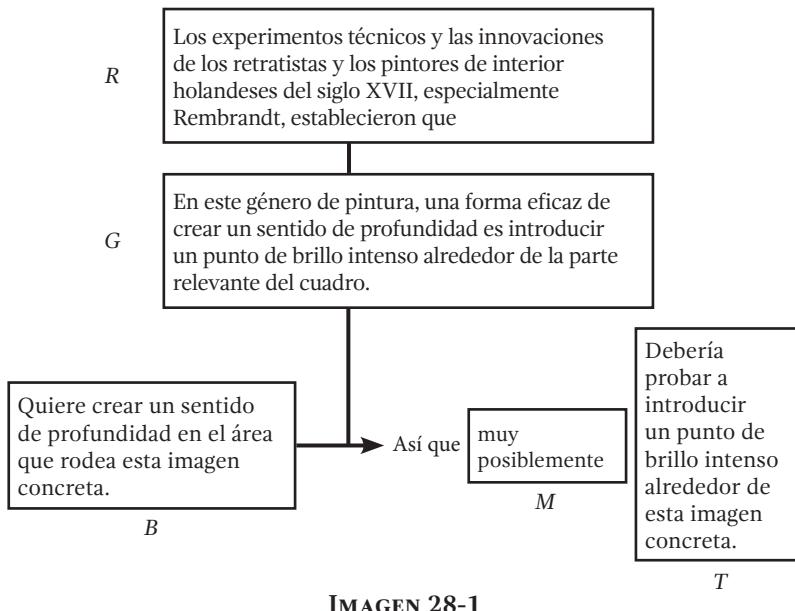


IMAGEN 28-1

Una vez que se comprende el carácter general de este tipo de razonamiento de medios a fines, no hace falta decir mucho más sobre ello. La discusión de cuestiones técnicas en las bellas artes es como la discusión de cuestiones técnicas en cualquier otro campo de la vida práctica. Siempre que sepamos lo que queremos hacer, la única pregunta que queda es qué es lo que puede enseñarnos la tradición heredada de experiencia técnica en el arte correspondiente sobre las posibles soluciones para nuestros problemas prácticos.

Intercambios interpretativos

Las cuestiones que surgen entre los espectadores, los oyentes y los críticos que se ocupan de las obras de arte completadas son muy diferentes de las que surgen entre los artistas durante su creación. Normalmente el artista creativo sabe perfectamente lo que quiere hacer y su problema simplemente consiste en cómo llevar a cabo esa intención. Pero muy a menudo el espectador tendrá problemas reales

para averiguar qué es lo que “pasa” en una obra de arte determinada. Así que varios espectadores y críticos pueden intercambiar sus puntos de vista, opiniones e interpretaciones con la esperanza de superar esos misterios y esas dificultades iniciales.

¿Cuál es el tema principal de tales intercambios? Algunas personas sostienen que se trata esencialmente de las “intenciones” del artista mismo. Según este punto de vista, lo que puede percibirse en una obra es lo que el artista pretendía que percibíramos. Otros, en cambio, consideran que las referencias a las intenciones del artista son falaces. Según estos, la obra de arte debe sostenerse por sí sola y debe ser sometida directamente al análisis y la atención críticos, sin considerar lo que “el artista quería decir”. Pero este desacuerdo parece provenir, al menos en parte, de un malentendido. Ciertamente, los antiintencionalistas tienen algo de razón: si un artista no consigue provocar el efecto que pretendía, podemos comentar críticamente su logro real —para bien o para mal— sin que sus intenciones frustradas nos distraigan. Pero los intencionalistas también tienen algo de razón: la diferencia entre comprender correctamente una novela y malinterpretarla ciertamente involucra lo que “el novelista quería decir” —no en el sentido de *qué estaba intentando hacer* sino de *cuál era su mensaje o su sentido*—.

Suponga, por ejemplo, que surge alguna pregunta sobre la novela de Tolstoi *Ana Karenina*. A los lectores de *Ana* a menudo les resulta difícil saber cuál era la actitud del propio Tolstoi hacia su heroína. A la vista del catastrófico efecto que tuvo en su vida la aventura pasional de Ana con Vronsky, muchos lectores han reaccionado en contra de ella: la novela podría ser un tratado moral en el que Tolstoi comparó deliberadamente la modestia y el desinterés ejemplares de Levin y Kitty con el egoísmo y el orgullo impulsivos de Ana y Vronsky. ¿Pero es correcta esta lectura? Otros críticos y comentadores señalan muchos pasajes en los que Tolstoi representa las actitudes y la conducta sociales de los compañeros y los contemporáneos de Ana de manera bastante desfavorable, comparando la cálida y generosa espontaneidad de Ana con la religiosidad rígida y convencional de los amigos de su marido y con la cínica mundanidad de la sociedad de salón. Sin duda, la carrera de Ana es un fracaso total en comparación con la de Kitty, pero, según este diferente punto de vista, Tolstoi lo presentó a

sus lectores de manera compasiva —como un fracaso comprensible y perdonable más que uno meramente lamentable—.

Los argumentos interpretativos característicos de tal discusión pueden exponerse de la forma que se muestra en la Imagen 28-2.

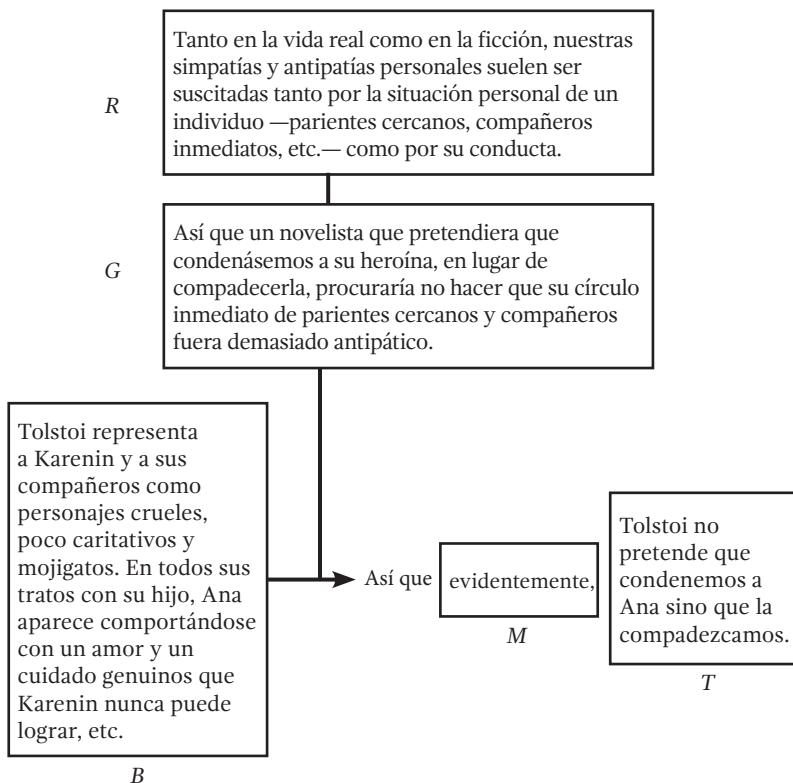


IMAGEN 28-2

En tal caso, la conexión entre *B* y *T* dista de ser estricta. Tanto en la literatura como en la vida real, las cuestiones sobre el carácter y la motivación deben juzgarse con un sentido de la proporción y un énfasis cuidadoso. En consecuencia, rara vez nos encontramos en la posición de presentar argumentos de un rigor “geométrico”. No obstante, a veces un crítico puede acumular un conjunto tal de pruebas

circunstanciales en favor de su “lectura” —fundamentándola en un análisis completo, elaborado y detallado de la obra— que termina por establecer su conclusión de manera satisfactoria para otros lectores. Sin embargo, como ocurre con todos los argumentos circunstanciales, una defensa construida de esta manera nunca puede contar toda la historia. Independientemente de lo que sea posible hacer cuando, por ejemplo, un científico calcula el tiempo de caída de una bala de cañón, las discusiones críticas sobre literatura, música y las bellas artes tienen unos objetivos más modestos. Por muy convincentemente que sea fundamentada, toda tesis o juicio crítico estará abierta a nuevos comentarios y calificaciones a medida que enfoquemos la obra en cuestión desde nuevos ángulos y aportemos nuevas percepciones.

En consecuencia, el vocabulario de la crítica literaria y artística es especialmente rico en términos y expresiones modales. Casi nunca nos encontramos en la posición de presentar nuestros argumentos en la forma:

“B, así que necesariamente T.”

En lugar de ello, normalmente tenemos que matizar nuestras tesis y conclusiones indicando el punto de vista o el ángulo concreto desde el que se presentan:

“B, así que (en cuanto a la caracterización psicológica) T.”

“B, así que (en cuanto a la elaboración de la trama) T.”

“B, así que (visto desde la perspectiva de los Estados Unidos de cien años después) T.”

En la crítica, los argumentos no poseen poder de convicción porque sean formalmente rigurosos, minuciosamente simples o matemáticamente elegantes, sino más bien porque son ricos, complejos y “fieles a la realidad”.

Teorías críticas

Quienes participan en los debates que tienen lugar en el tercer foro de argumentación sobre el arte adoptan otra perspectiva distinta del trabajo que está en consideración y discusión. En el primer foro, el artista se ocupa de una obra a medio terminar —un retrato, una novela, un cuarteto de cuerda o lo que sea— y los problemas que surgen están relacionados con los pasos que deben darse para completar la

obra. En el segundo foro, el crítico, el espectador o el oyente se ocupa de una obra completada —un cuadro, una novela o una composición musical— en sí misma. Sus problemas están relacionados con su comprensión y su interpretación de esa obra concreta. En el tercer foro de debate, el académico, las discusiones son más teóricas. Se nos invita a dar un paso atrás y adoptar un punto de vista más amplio del conjunto de la empresa artística. Los problemas que surgen en esta nueva perspectiva normalmente nos exigen reflexionar sobre alguna *clase entera de obras* musicales, artísticas o literarias, ya sea en vista de las características internas y formales de esas obras (sonetos, sonatas o lo que sea) o en vista de sus relaciones con el contexto social y cultural más amplio de su producción. Por ejemplo:

“¿Podemos elaborar una teoría general de la forma de la sonata que nos ayude a oír y comprender mejor la música instrumental y sinfónica compuesta durante el periodo comprendido entre C. P. E. Bach y Franz Schubert?”

“¿Qué influencia han tenido los cambios en la estructura social de Europa Occidental y Norteamérica en la percepción propia del artista durante los últimos trescientos años?”

“¿Cómo afectó la invención de la fotografía al arte de la pintura de retratos a finales del siglo diecinueve?”

“¿En qué respectos han dejado su marca los ritmos cambiantes y los sonidos vocálicos del habla británico y americano en el estilo y la estructura de la poesía lírica inglesa?”

En consecuencia, los teóricos críticos que trabajan en este foro académico deben fijarse en las obras de arte en sí mismas y también relacionar sus especulaciones críticas con otras disciplinas académicas —historia, sociología, psicología o lo que sea—.

Piense en un ejemplo concreto. A los amantes de la música que están familiarizados con el desarrollo de las formas y los estilos clásicos les impresiona con razón el extraordinario “relajamiento” que tuvo lugar en el tratamiento de esos estilos y formas entre 1780 y 1820. Fíjese, por ejemplo, en el extraordinario contraste entre la música temprana de Mozart y las composiciones tardías de Beethoven.

Si preguntamos en qué términos puede explicarse mejor la rapidez de esos cambios, plantearemos auténticos problemas para la teoría crítica, pues tal pregunta debe tratarse desde varios enfoques diferentes concentrando la atención en:

1. Cambios en los problemas técnicos que deben afrontarse en el arte mismo de la composición musical.
2. Las idiosincrasias personales de los compositores involucrados.
3. Los cambios en las situaciones sociales en las que se desarrollaban la composición musical y los conciertos en la época en cuestión.

Y, a primera vista, dista de ser claro cuál de esos tres enfoques es el apropiado para el presente problema.

Puede que nos sintamos tentados a eliminar rápidamente la segunda opción. Algunas de las discontinuidades más marcadas no tuvieron lugar como resultado de la transición de Haydn a Mozart o de Mozart a Beethoven sino más bien *en el interior* de la obra de un único compositor, por ejemplo, entre *Idomeneo* y *Las bodas de Fígaro* de Mozart, o entre la Segunda y la Tercera Sinfonía de Beethoven. Sin embargo, no parece que ninguno de los otros dos enfoques pueda responder nuestras preguntas por sí mismo. Ciertamente, algunas de las llamativas diferencias entre *Idomeneo* y *Fígaro* fueron consecuencia de la decisión de Mozart de dejar a un lado la vieja tradición de la *opera seria* en favor de un nuevo tipo de comedia social satírica, y esta decisión enfrentó al compositor con algunas dificultades técnicas serias. ¿Pero cómo podemos explicar esa decisión? ¿Por qué decidió Mozart no permanecer dentro de los límites del estilo operístico anterior? Evidentemente, este cambio no puede explicarse en términos técnicos porque los problemas técnicos solo surgen después de la decisión crucial misma y como consecuencia de ella.

Por lo tanto, al ocuparnos de los problemas de la teoría crítica, puede que tengamos que echar nuestras redes más lejos y dirigir nuestra atención hacia conexiones más amplias entre la música y otras cosas. Si nos fijamos más de cerca en la obra de Mozart a la luz de su vida, por ejemplo, hay un hecho que nos puede resultar relevante. *Idomeneo* es la última ópera que Mozart compuso mientras trabajaba como músico de la corte para el arzobispo de Salzburgo, con quien empezaba a mantener una relación tensa. Poco después de completarla, él y su mecenas tuvieron una última pelea irreparable y desde ese

momento Mozart trabajó por cuenta propia en Viena. Sus siguientes tres óperas (*Figaro*, *Don Giovanni* y *La escuela de los amantes*) fueron escritas para el teatro comercial vienés —como “musicales”, por así decirlo— y fueron adaptadas para un gusto más popular y menos cortesano. Es más, como consecuencia del cambio en la situación de Mozart, era libre de elegir temas y tramas con ideas que difícilmente habrían agrado al arzobispo. Después de ese momento, Mozart solo volvió una vez a la *opera seria*, en su obra tardía y relativamente poco exitosa *La clemencia de Tito*, y resulta significativo que esta fuera la única ocasión en la que de nuevo escribió una ópera bajo un mecenazgo aristocrático.

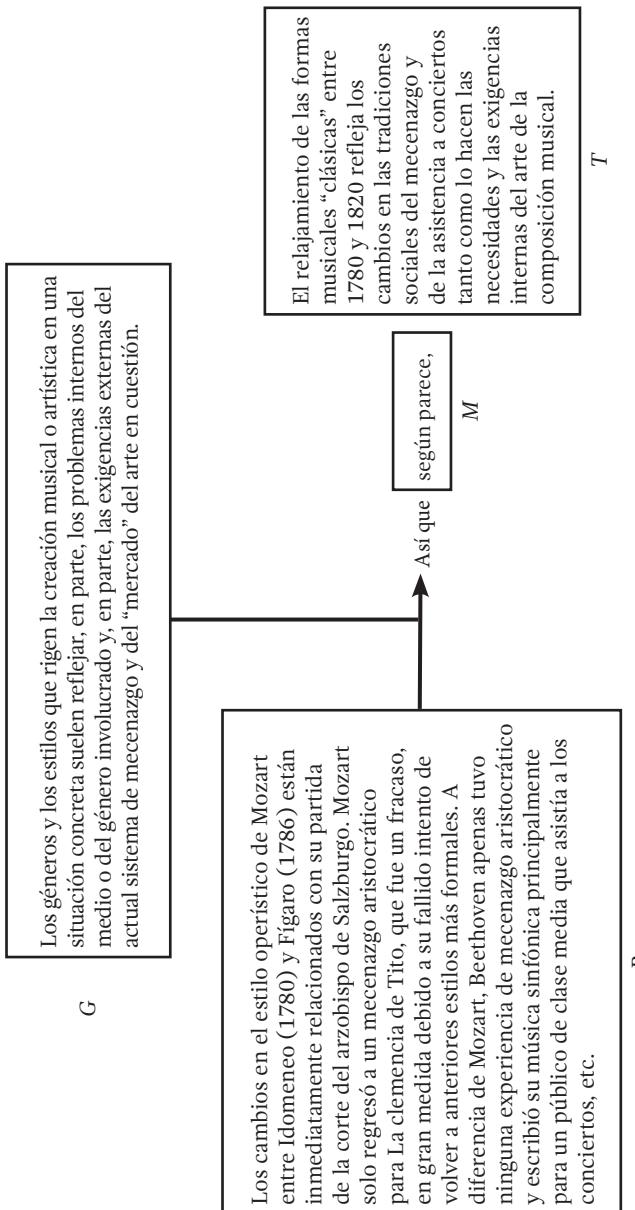
Al mismo tiempo, la nueva libertad evidente en la composición de las últimas óperas de Mozart se extendió a sus composiciones en otros géneros y formas. Aunque las discontinuidades en el desarrollo de su estilo no son tan abruptas o tan evidentes en sus sinfonías o en sus cuartetos de cuerda como lo son en sus óperas, encontramos el mismo alejamiento de las formas y peculiaridades anteriores, estilizadas y cortesanas hacia un estilo original, más fluido y personal. En cuanto a Beethoven, trabajaba por su cuenta desde el principio de su carrera y no sufrió las mismas restricciones que limitaban a sus predecesores del siglo dieciocho.

Usando este ejemplo, podemos indicar ahora el patrón general del argumento característico de la teoría crítica. Mientras que las garantías que pueden encontrarse en las discusiones entre artistas (nuestro primer foro) normalmente se ocupan de cuestiones técnicas, y las características de las discusiones críticas entre los miembros del público del artista (nuestro segundo foro) están directamente relacionadas con la interpretación de obras de arte concretas, las garantías a las que se apela en las discusiones académicas sobre el arte son más teóricas y generales. Por ejemplo, en nuestro presente caso una de las garantías implícitas puede enunciarse de la siguiente forma:

Los géneros y los estilos que rigen la creación musical o artística en una situación concreta suelen reflejar, en parte, los problemas internos del medio o del género involucrado y, en parte, las exigencias externas del actual sistema de mecenazgo y del “mercado” del arte en cuestión.

Los hechos biográficos sobre la vida de Mozart sobre los que hemos llamado la atención, por tanto, apoyarán la tesis de que los rápidos cambios en el tratamiento de las formas clásicas alrededor de 1800 no tienen que explicarse apelando únicamente a cambios “internos” o “técnicos” en el arte de la composición musical.

Si exponemos el argumento con nuestro patrón estándar, llegamos a la forma de la Imagen 28-3. En este caso, como en el anterior caso de Tolstoi, por supuesto estaremos lejos de haber contado “toda la historia”. Tampoco es probable, dada la riqueza y la complejidad de las cuestiones relacionadas, que haya una historia completa que pueda contarse. Al adoptar nuevas perspectivas y ampliar el ámbito de consideraciones externas pertinentes, podríamos justificar otras tesis de todo tipo y de este modo hacer que nuestra comprensión de las transiciones estilísticas entre el primer Haydn y el último Beethoven sea más rica y más detallada. Así que todas las tesis de este tipo deben juzgarse como sólidas o incorrectas *hasta cierto punto*, a pesar de que siempre puedan añadirse posteriormente más interpretaciones y refinamientos.



LA RACIONALIDAD DE LAS INTERPRETACIONES ESTÉTICAS

Al fijarnos en los procedimientos de argumentación que se emplean en los contextos jurídico y científico, hemos tenido que prestar una atención especial al contraste entre los modos de argumentación de confrontación y de consenso. Aunque el modo de confrontación se ilustra fácilmente en el derecho y el modo de consenso en la ciencia, en la práctica real (como hemos visto) ambos modos ocupan un lugar en cada una de las dos empresas. En el proceso público del litigio, la empresa judicial puede parecer una confrontación sin reservas, pero, en el arbitraje entre trabajadores y administración y en los acuerdos en casos que nunca llegan a los tribunales, los abogados persiguen metas de consenso tanto como los científicos. A la inversa, la necesidad de exponer las nuevas ideas a una crítica concienzuda en el debate científico puede hacer que también sea ventajoso para los científicos emplear procedimientos de confrontación en sus defensas y sus respuestas, a pesar de que sus metas a largo plazo sean el establecimiento de un consenso crítico en torno a las ideas científicas en discusión.

Nuestra presente discusión sobre el razonamiento en las bellas artes indica, sin embargo, que las argumentaciones de confrontación y de consenso no constituyen los únicos modos posibles. En el campo de las bellas artes, tanto la manera en que se desarrolla nuestro razonamiento como los juicios a los que llegamos finalmente poseen rasgos que los distinguen de los procedimientos judiciales y los veredictos, así como de las discusiones y las conclusiones científicas. Cuando hablamos sobre pinturas o sinfonías o películas, habitualmente no estamos interesados en “lograr una decisión en nuestro favor” a expensas de otro, ni siquiera en “demostrar nuestras propias teorías” a costa de refutar las ideas de otras personas. Más bien, lo que comúnmente nos interesa es “hablar con sentido” sobre la obra en cuestión o “presentar un punto de vista legítimo e interesante” sobre ella. Es decir, en nuestras discusiones estéticas, no es necesario que haya ninguna competencia o rivalidad directa entre las posturas a favor de las que argumentamos nosotros mismos y las que presentan otras personas en la misma situación. En un tribunal, normalmente la acusación o la defensa ganará el caso. En una discusión científica, el defensor de una nueva teoría conseguirá demostrarla o fracasará en el intento. Pero, en las discusiones sobre las bellas artes —ya sean

críticas o académicas— hay a nuestra disposición una libertad y una multiplicidad de interpretaciones que no existen ni en el foro jurídico ni en el científico. Por esta razón señalamos anteriormente que una discusión sobre el arte puede terminar de manera bastante razonable cuando las dos partes dicen: “Ahora entiendo lo que quieras decir; ahora comprendo tu punto de vista y puedo reconocer lo que percibes en esta obra al adoptar ese punto de vista.”

Esta *multiplicidad* de interpretaciones es una de las cosas que lleva a la gente a hablar de los asuntos estéticos como algo “subjetivo” —lo que implica que todo el mundo es libre de adoptar cualquier punto de vista y modo de interpretación que quiera—. Y algunas personas han ido incluso más lejos al concluir que, por lo tanto, no puede haber ninguna cuestión de “correcto o incorrecto” —ningún tipo de “racionalidad”— en el choque entre interpretaciones y teorías críticas opuestas. Todas las opiniones sobre obras de arte son (según sugieren) una cuestión de sentimientos o emociones. Una misma obra de arte puede tener efectos muy diferentes en personas diferentes, así que no debe sorprendernos la ausencia de un consenso estético.

Este último punto de vista es demasiado extremo. El trabajo de análisis e interpretación críticos incluye una especie de diferenciación entre los tipos de lecturas y de puntos de vista sobre una obra de arte que tienen sentido y los que son engañosos, van desencaminados o simplemente son retorcidos. Por un lado, aunque pocas interpretaciones puedan pretender ser exclusivamente correctas, puede que una lectura o un análisis concreto sea tan perspicaz y esté tan bien documentado que se considere “definitivo”. No obstante, incluso en este caso, siempre está abierta la posibilidad para críticos posteriores de presentar otras explicaciones igualmente perspicaces y bien documentadas desde puntos de vista diferentes. Por lo tanto, cuando surgen preguntas críticas sobre las bellas artes, normalmente es un error insistir en encontrar “la respuesta correcta”.

Por otro lado, no es difícil que las respuestas a preguntas críticas sean claramente *incorrectas*. Si, por ejemplo, uno no comprende que muchas de las numerosas pinturas de Rubens poseen un tema alegórico o simbólico, las interpretaciones que ofrezca de esas pinturas pueden terminar siendo meramente absurdas. En lugar de reconocer las alusiones implícitas a la mitología griega y similares, uno puede ver esas obras como, por ejemplo, imágenes de orgías. De este modo, al

hablar sobre las bellas artes, es muy fácil errar el tiro. Por tanto, incluso cuando se dejan a un lado todas las cuestiones técnicas, las críticas literarias, musicales y de otros tipos —sin ser nunca exclusivamente correctas— a menudo pueden estar totalmente desencaminadas.

¿Cuáles, pues, son las genuinas exigencias de la “racionalidad” en la estética? Estas exigencias tienen más que ver con la riqueza, la franqueza y la “fidelidad a la realidad” que con, por ejemplo, la simplicidad formal y el rigor matemático de los argumentos de la geometría. Una interpretación crítica de una nueva película que sea convincente no consigue persuadirnos por medio de deducciones formales sino reuniendo un conjunto rico, detallado y bien escogido de hechos sobre la película en cuestión. Ninguno de estos enunciados fácticos puede “demostrar” nada por sí mismo, al igual que unos trazos de lápiz concretos no constituyen todo un dibujo; sin embargo, tomados en conjunto, tienen el poder de presentar una imagen vívida, convincente y bien fundamentada de la obra.

Puede que la racionalidad de los argumentos estéticos resultantes no sea la racionalidad del derecho o de la ciencia. Pero, de todas formas, puede ser un producto de la experiencia, de un pensamiento reflexivo, de una deliberación cuidadosa y de un lenguaje bien escogido, y de este modo, en resumen, puede ser un producto característico de la razón. Por muy individual que sea el punto de vista que exprese, estará abierto a las objeciones y las críticas, las matizaciones y los refinamientos, de la misma forma pública que las tesis que se hacen en cualquier otra empresa racional. En consecuencia, la libertad de elegir el punto de vista y la perspectiva propia no nos sitúa fuera del ámbito de la discusión y la crítica racional. En la crítica de arte, aunque la tentación de lograr interpretaciones exclusivamente “acertadas” o procedimientos “correctos” pueda residir en una ilusión, sigue produciéndose de una manera racional un desbrozo de consideraciones y de puntos de vista inútiles, defectuosos o desencaminados.

Ejercicios

Al comienzo de la década de los setenta, cuando grabó canciones como “Me and Bobby McGee”, “Sunday Mornin’ Coming Down”, “Help Me Make It Through the Night”, “Breakdown (A Long Way From Home)” y “Loving Her Was Easier (Than Anything

I'll Ever Do Again)", parecía que Kris Kristofferson podría ser el próximo gran cantautor estadounidense. Lo tenía todo: la naturalidad de Hank Williams, buena parte del carisma de Bob Dylan y ese poder especial e indefinible que todo artista directo y sentimental necesita para elevar tópicos ingenuos al nivel de mitos originarios.

Después, con *The Silver Tongued Devil and I* (1971), se gastó el caché inicial de sus canciones y todo lo que vino después fue bochornoso. Ahora, tras unos largos años de sequía musical (durante los cuales el cantante afortunadamente se forjó una segunda carrera como actor sólido y exitoso), Kristofferson ha vuelto con un nuevo disco que parece deseoso de publicitar: "Estoy orgulloso de este", escribe en la contraportada.

Aparte del hecho de que claramente se está esforzando de nuevo (simplemente escuchen su forma de cantar), la buena noticia es que *Easter Island* no es un desastre. La mala noticia es que es un disco apenas mediocre, a un solo paso de tocar fondo. "Ahora, guantes de doscientos gramos, tiempo de títulos/... Me temo que hemos ido y hemos cruzado la línea", canta Kristofferson en la primera canción, "Risky Bizness", y uno empieza a interesarse. Nueve canciones después uno empieza a preguntarse de qué está hablando.

Tanto la cancioncita como "Living Legend" son tratados como himnos y suenan suficientemente importantes como para tratar sobre algo, pero, si de verdad tratan sobre algo, es un secreto muy bien guardado. "The Sabre and the Rose" imita a Leonard Cohen sin mucha fortuna, "Spooky Lady's Revenge" es una canción pasable sin sentido y "How Do You Feel (About Foolin' Around)" se desmorona a la mitad. "Forever in Your Love" es la única que de verdad se queda en la mente, y eso se debe a la melodía familiar del coro.

Aunque *Easter Island* no sea muy bueno, es mejor que nada. Y lo que Kris Kristofferson nos ha estado ofreciendo últimamente es nada.

Rolling Stone

1. Reescriba este argumento en términos de nuestro modelo estándar. Es decir, distinga las tesis de las bases en las que se apoyan,

así como las garantías a las que se apela para justificar la conexión entre las tesis y las bases. ¿Se hacen explícitas esas garantías? ¿Se califican? ¿Cómo podrían rebatirse?

2. ¿En qué foro de discusión de cuestiones estéticas encaja este argumento?
3. ¿Qué rasgos del argumento son característicos de las discusiones sobre música popular (a diferencia de algún otro campo de argumentación)? ¿Cómo aparecen las modalidades en este argumento?
4. ¿Hay salvedades en este argumento? Si es así, identifíquelas.
5. ¿Desempeña algún papel la noción de consenso en el argumento?
6. Hemos sugerido que las siguientes son características de las discusiones racionales en el arte: experiencia, un pensamiento reflexivo, una deliberación cuidadosa y un lenguaje bien escogido. ¿Puede encontrar indicaciones de cada una en el artículo?
7. *Rolling Stone*, *The Village Voice* y revistas similares, así como los periódicos nacionales, incluyen críticas y comentarios sobre arte cada semana. Prepárese para analizar un artículo similar sobre, por ejemplo, cine, que haya leído en alguna de esas publicaciones.

Capítulo 29

Razonar sobre la gestión

Durante los últimos cien años ha habido un crecimiento sin precedentes en el ámbito de los negocios, la industria, el gobierno y otras instituciones sociales, y esto ha despertado el interés en el funcionamiento de tales organizaciones humanas complejas. En particular, ha aparecido una nueva clase de “gestores profesionales”. Mientras que anteriormente las industrias eran dirigidas por artesanos o comerciantes, tales como los mecánicos, los sastres y los contables, el gestor moderno es un nuevo tipo de especialista cuya principal habilidad reside en dirigir las actividades de las organizaciones. Así pues, el gestor actúa al mismo tiempo como el responsable de la toma de decisiones y como un ejecutivo: sus tareas consisten en determinar qué se debe hacer en un negocio y después asegurarse de que los diferentes miembros de la organización actúen de la manera requerida.

El análisis de la gestión es nuevo en comparación con el análisis de la política o de la ciencia, del derecho o de la estética, así que su forma característica de razonamiento no ha atraído tanta atención o generado un conjunto tan rico de bibliografía como la argumentación en otros campos. Aun así, la gestión es un campo de una gran importancia en la sociedad moderna. Muchas personas se ven en la situación de tener que llevar a cabo un razonamiento sobre gestión, así que este es un campo que merece nuestra atención aquí.

Los desarrollos en el comportamiento de gestión tienden a enfocarse en actividades de los negocios y la industria, pero la gestión y las prácticas organizativas también se han vuelto importantes en el gobierno, la educación, la investigación y las instituciones benéficas. En nuestros comentarios usaremos el mundo de los negocios como nuestro foco principal, pero nuestras observaciones sobre prácticas de razonamiento habitualmente se aplicarán también a otras organizaciones complejas fuera de los negocios.

LA GESTIÓN COMO FORO DE ARGUMENTACIÓN

Hace no tantos años, la organización empresarial típica solo involucraba a uno o dos jefes y un grupo bastante pequeño de empleados. A menudo el jefe había creado personalmente la empresa, había hecho la mayor parte del trabajo durante los primeros años y solo había empezado a contratar a otros empleados cuando la magnitud de las operaciones había crecido tanto que él solo no podía ocuparse de todas. En tal situación, el “razonamiento” que había detrás de cada decisión empresarial rara vez era explícito y era difícil de encontrar. El jefe reflexionaba sobre los asuntos y después anunciaba qué era lo que había que hacer. Normalmente no se animaba a los empleados a expresar sus desacuerdos. Hacían lo que se les ordenaba. Así que no había ningún “foro de argumentación” interno en el que las decisiones del empresario pudieran ser sometidas a la discusión y la crítica colectivas. Además, a principios del siglo veinte, las empresas comerciales a menudo eran de ámbito local y su rango de actividades era limitado: cada una de ellas fabricaba unos pocos productos propios y dejaba a otras compañías la responsabilidad de los demás productos. Por otro lado, la implicación del gobierno en los negocios era mínima y muchas compañías aún eran actividades familiares privadas sin ningún accionariado externo. Así que no se daba ninguna ocasión en que las decisiones empresariales tuvieran que ser explicadas y justificadas a personas ajenas o a organismos gubernamentales.

Durante la mitad del siglo veinte, la organización típica aumentó de tamaño y de complejidad hasta el punto de tener múltiples departamentos, cada uno de ellos dirigido por su propio gestor, quien se encuentra varios escalones por debajo de cualquier jefe último. Incluso el jefe ya no puede ser el autócrata —el único que toma las

decisiones— que solía ser. Ahora probablemente trabajará con un comité ejecutivo y un consejo de administración ante el que tendrá que presentar razones para las decisiones que tome. También puede que la compañía contenga diversos elementos o sucursales en diferentes lugares de todo el país o de todo el mundo, cada uno de los cuales conste de un grupo de gestores; y es probable que la compañía sea pública, de modo que tendrán que explicarse y justificarse el rendimiento empresarial y las decisiones ante los accionistas de una manera “razonable”. (Las compañías públicas están obligadas por ley a “rendir cuentas a sus accionistas”.)

El gobierno también se ha implicado mucho más en las actividades diarias de las empresas. Las personas, por medio de sus representantes electos, han decidido ahora vigilar más de cerca el impacto que tienen los negocios y la industria en el resto de la sociedad y en el ambiente natural. El público quiere evitar los tipos de manipulación de acciones que podrían perturbar los mercados. Objetan a las grandes fluctuaciones de los precios si se producen por la connivencia de quienes deberían ser competidores. Se preocupan por los productos que pueden causar lesiones o que se presentan con publicidad engañosa y les desagradan los daños que el humo y los productos residuales de las fábricas están haciendo a su ambiente. Por estas y otras razones, los gobiernos han empezado a exigir cada vez más a los gestores empresariales que presenten justificaciones razonadas de muchas de sus actividades.

Estos desarrollos modernos han conducido a una variedad de foros de argumentación sobre gestión. A pesar del hecho de que los argumentos varían de una situación a otra, pues las presentaciones ante los consejos de administración son algo diferentes de las negociaciones con organismos gubernamentales o de los informes a grupos de accionistas, pueden identificarse dos puntos centrales que son característicos de los argumentos sobre gestión. Por un lado, se exige a los gestores que tomen decisiones que estén bien fundamentadas y sean racionalmente defendibles. Por otro lado, gran parte del razonamiento que llevan a cabo tiene que ver con la justificación de sus políticas y sus actuaciones ante los consumidores, los accionistas, los gobiernos y similares. Así que aquí nos concentraremos en estos dos tipos centrales de razonamiento sobre gestión: toma de decisiones y justificación de políticas.

Toma de decisiones

Los gestores a la vieja usanza solían tomar sus decisiones de una manera que puede describirse como intuitiva. Los empresarios usan la expresión “corazonada” para indicar la forma en que uno de tales jefes a la vieja usanza sigue sus instintos. Aunque sea posible desarrollar un argumento razonado sobre algún problema empresarial, siempre existen ciertos jefes o emprendedores verdaderamente excepcionales cuyo talento, perspicacia, astucia y sentido de los negocios les proporcionan un presentimiento para la buenas decisiones incluso en casos en los que no pueden articular completamente sus “razones” para esa decisión. Y, en muchos casos, quienes han seguido estos sentimientos intuitivos, incluso ante recomendaciones expertas en contra, han demostrado tener una mayor amplitud de miras que sus asesores expertos.

A medida que las organizaciones se han vuelto más complejas, esta manera de tomar las decisiones ha adoptado una nueva dimensión: la justificación razonada de la intuición. Hoy aún hay algunas personas con autoridad que pueden actuar sobre la base de sus intuiciones, pero cada vez más deben proporcionar finalmente razones que las respalden. Con un protagonismo cada vez mayor de los consejos de dirección y los organismos reguladores, los gestores deben estar preparados para compartir con ellos una base racional para las decisiones. Existe una exigencia institucional y social de razones que puedan ser examinadas críticamente. La confianza en un gestor concreto puede constituir una línea de razonamiento detrás de una decisión, pero probablemente se esperen otras razones.

¿Pero por qué llamamos a este tipo de razonamiento *toma de decisiones*? ¿Por qué no llamarlo *solución de problemas* o *búsqueda de conocimiento*? La característica esencial de la toma de decisiones —no solo en los negocios sino también en otros contextos administrativos— es que los argumentos en cuestión requieren que uno haga elecciones dentro de ciertos límites o restricciones, principalmente restricciones de tiempo y limitaciones de recursos. Mientras que otros foros de razonamiento permiten que la búsqueda de bases y el análisis de argumentos continúen pacientemente, poniendo el enfoque principal en la calidad del resultado independientemente de cuánto tarde, normalmente los gestores toman sus decisiones y hacen sus elecciones

teniendo en cuenta una fecha límite. Por supuesto, están interesados en la calidad del resultado entre otras cosas —después de todo, sus puestos de trabajo dependen del éxito de sus decisiones— pero el éxito mismo depende de que sean capaces de decidir a tiempo para que la decisión sea eficaz.

Los científicos, en cambio, pueden debatir una cuestión durante años y no llegar nunca a un acuerdo suficiente sobre una tesis que les permita decir que la cuestión está decidida. De igual forma, los críticos de arte pueden debatir sobre sus interpretaciones opuestas indefinidamente. Incluso los abogados, que están bajo presión para llegar a decisiones durante un juicio, aun así pueden permitirse el lujo de años de posibles apelaciones y nuevos juicios. Los gestores no pueden permitirse ese lujo. Las cuestiones a las que se enfrentan tienen que decidirse aquí y ahora. Así que los gestores deciden. No tomar ninguna decisión implicaría en sí mismo una decisión: no hacer nada. Por ejemplo, una compañía tiene la oportunidad de añadir un nuevo producto a su línea y el gestor responsable debe decidir si hacer esto antes de que un competidor se adelante en el mercado o los gustos de los consumidores cambien. La negativa a tomar una decisión constituye, en efecto, una decisión negativa. Aunque puedan darse ocasionalmente segundas oportunidades en la toma de decisiones en la gestión, el foro puede caracterizarse en términos generales como uno que requiere decisiones rápidas. Los gestores empresariales normalmente no actúan solo para sí mismos sino en interés de miles de accionistas. Las decisiones incorrectas o tardías afectarán a los beneficios de los accionistas; las decisiones realmente malas pueden destruir una compañía y por tanto dejar sin valor sus inversiones.

Esto no significa que para cada cuestión empresarial haya una y solo una decisión correcta o que haya una y solo una solución eficaz para cada problema empresarial. Los gestores no trabajan como si ese fuera el caso. Más bien tienen la tarea de reconocer varias líneas de actuación alternativas y después seleccionar una u otra sobre la base de alguna regla o principio general. Por ejemplo, normalmente es deseable que todos los gestores comprendan los “objetivos” básicos de su organización empresarial y se pongan de acuerdo sobre ellos, y las decisiones sobre esos objetivos básicos tenderán a establecer los principios generales según los cuales se tomarán otras decisiones más específicas. Aun así, la cuestión que debe abordarse en una

situación concreta puede ser susceptible de varias respuestas, cada una de las cuales puede justificarse apelando a uno o más principios que sean pertinentes para los objetivos de la compañía. Una decisión puede justificarse sobre la base de las probables ganancias, otra puede apoyarse en la idoneidad de la diversificación, una tercera puede recomendarse sobre el principio de inversión económica y otra más puede defenderse en términos de las probables tendencias futuras.

Los observadores del funcionamiento organizativo han descubierto varios patrones de toma de decisiones. Los procedimientos estándar a menudo requieren un proceso deliberado bastante similar al que se puede encontrar en la ciencia, el derecho u otros campos. Se buscan hechos, se establecen criterios para juzgar la decisión, se sugieren decisiones alternativas y se elige la mejor por medio de una argumentación cuidadosa. En la práctica, a menudo se descubre que se emplean otros patrones. Lo que se denomina “satisfacción” —es decir, optar por la primera opción que cumple unas necesidades mínimas— es una práctica común. Aquí los argumentos se centran en la comparación de una opción detrás de otra en relación con un conjunto de necesidades. Para evitar la pura satisfacción, puede que otros argumentos intenten mostrar que hay otras opciones que cumplen mejor las necesidades que la primera que se encontró. El “incrementalismo” es otro patrón más que se puede encontrar en la práctica. En lugar de intentar argumentar sobre problemas enteros y soluciones globales, quienes usan argumentos incrementales dividen el problema en series de problemas más pequeños. Después los argumentos se dirigen hacia decisiones relativamente pequeñas que se toman por orden a lo largo del tiempo, que puede que no solucionen el problema entero hasta que haya pasado un tiempo considerable. De hecho, las decisiones incrementales pueden extender la argumentación durante un periodo tan largo de tiempo que nunca será posible decir que el problema se ha solucionado, porque para entonces la situación habrá cambiado considerablemente.

Durante el razonamiento sobre gestión, el término *escaneo* sugiere una analogía con los ordenadores. El proceso implica la generación de muchas tesis alternativas en cada situación y su examen por orden, eliminándolas una por una por referencia a criterios cada vez más rigurosos. Estos criterios se eligen de modo que hagan una contribución óptima a los objetivos globales de la compañía y esta

elección de criterios requiere que los gestores vean toda la compañía como un sistema operativo con muchas partes interconectadas. Como resultado, los gestores de diferentes partes de la compañía tienen que comparar impresiones e intercambiar un razonamiento. Los ejecutivos de los diferentes departamentos (tales como producción, marketing y personal) tendrán, por tanto, que hacer presentaciones para grupos enteros de toma de decisiones conformados por administradores y directores superiores. Estas presentaciones pueden incluir argumentos que apoyen alguna decisión de políticas que ese gestor en concreto pretende que se adopte o, en cambio, que defiendan alguna decisión que ha tomado previamente. Así que la argumentación va en ambas direcciones. El cuestionamiento y la crítica se desarrollan tanto hacia arriba como hacia abajo en la organización, y el proceso de razonamiento y de decisión nunca termina.

LA NATURALEZA DE LAS CUESTIONES SOBRE GESTIÓN

A pesar de su gran complejidad, todas las organizaciones empresariales modernas, grandes o pequeñas, suelen tener un objetivo único: ser rentables. Ciertamente, las diferentes empresas tienen diferentes metas específicas, pero cualquier negocio que permanezca en números rojos durante un tiempo terminará por dejar de existir y entonces será incapaz de perseguir ninguna meta específica en absoluto. Así que, al caracterizar la naturaleza de las cuestiones sobre gestión, no podemos ignorar la pregunta central que surge sobre cualquier tesis o propuesta: ¿Cómo afectará esto a la rentabilidad?

Dado este punto fundamental, los negocios incluyen naturalmente consideraciones de estrategia en lugar de problemas para la contemplación eterna. Los gestores a menudo pasan de una organización a otra, ocupándose un día de las ventas de automóviles y el siguiente día intentando llegar a un acuerdo para construir armas para el Departamento de Defensa. Aunque los detalles de cada empresa puedan ser bastante diferentes, el gestor sigue enfrentándose a la misma cuestión: ¿Cómo contribuirá la aceptación de una propuesta al funcionamiento económico de la organización? ¿Y cómo es en comparación con otras propuestas existentes? En gran medida, los gestores no son responsables de indagar sobre el valor de vender coches o la importancia de construir armas. La organización habitualmente no

exige a los gestores que reflexionen en profundidad sobre la pregunta: “¿Cómo contribuirá la venta de más coches (o la construcción de armas) a que los niños sean mejores?” Al igual que a un jefe militar se le exige que desarrolle estrategias para llevar a cabo decisiones que ya han sido tomadas por el gobierno y no que dedique el tiempo a considerar los méritos o los deméritos de esas decisiones, así también al gestor empresarial se le exige que diseñe estrategias para que la organización funcione de manera económica y rentable dentro del marco de trabajo de la organización a la que sirva.

Dado el ambiente competitivo de la mayoría de los negocios, esta analogía con el ejército puede llevarse más lejos. Para el estratega, las cuestiones principales conciernen cuestiones de hecho. El soldado necesita inteligencia: ¿Dónde está el enemigo, cuál es su fuerza, cuáles son sus planes, cuál es su manera de pensar? El soldado también necesita datos sobre las fuerzas amigas: ¿Cuáles son las capacidades relativas de nuestras armas? ¿Cuáles son las fortalezas y las debilidades de nuestras fuerzas? Solo se pueden establecer estrategias cuando hay datos fiables a nuestra disposición. El gestor empresarial —como estratega— también se ocupa de cuestiones de hecho: ¿Cuál es la posición de nuestros competidores? ¿Cuáles son las fuentes de nuestras materias primas? ¿Qué está pasando en las nuevas tecnologías? ¿Qué problemas organizativos tenemos? ¿Qué mercados están creciendo y cuáles están decayendo? ¿Cuál es nuestra disponibilidad de capital? ¿Qué nuevas líneas están desarrollando nuestros competidores? ¿Cómo de bien están compitiendo nuestros productos? Al trabajar con estimaciones fácticas sobre todos esos asuntos, el gestor empresarial puede entonces pasar a las cuestiones estratégicas:

- Si añadimos un nuevo producto, ¿se venderá?
- Si se vende, ¿responderán nuestros competidores?
- Si es así, ¿podemos gastar más dinero en publicidad para que las ventas aumenten lo suficiente para que sea rentable?
- Si invertimos en una nueva planta, ¿llegará finalmente a mayores ganancias?
- Si adquirimos una nueva ampliación para nuestra compañía, ¿valdrá la pena a largo plazo o a corto plazo o no lo hará en absoluto?

Obviamente, la tarea crítica para un gestor es hacer tesis que involucren proyecciones fiables en el futuro. (Tales tesis pueden

compararse con la tesis política de que, si se promulga alguna ley, llegarán a ocurrir ciertas consecuencias predecibles.) Sin embargo, al gestor se le exige que haga proyecciones más específicas que las del político y sus predicciones son sometidas a una evaluación mucho más inmediata. Cuando un gestor argumenta a favor de la adopción de una política específica, debe enunciar claramente cuáles son exactamente las consecuencias esperables para la productividad inicial o final, o para las ventas o para el rendimiento global, y exactamente qué contribución hará para la organización en su conjunto.

El gestor empresarial y el legislador pueden ser comparados en otro respecto. Ambos toman decisiones sustantivas de políticas que están sujetas a restricciones presupuestarias. (En el funcionamiento de cualquier organización a gran escala, los dos bienes escasos últimos son el tiempo y el dinero.) Estas decisiones monetarias constituyen la medida más poderosa de los procedimientos, y la distribución del dinero entre los varios elementos de una organización empresarial es un problema de gestión continuo. Cualquier decisión en favor de una nueva línea de productos implicará inicialmente menos dinero para las líneas establecidas. Si el nuevo producto no se vende al principio, será necesario elegir: ¿Se debe dedicar más dinero a la publicidad, el envasado y las instalaciones de producción o se debe cancelar la nueva línea como una pérdida y reservar el dinero para líneas más exitosas? Por muy atractiva que sea una propuesta en términos técnicos, el gestor debe enfrentarse a la pregunta de cómo puede justificarse el desembolso resultante ante el consejo de administración o los accionistas.

Detrás de tales cuestiones diarias de hechos y de estrategia, los gestores empresariales también se ocupan de cuestiones que involucran la concepción de la organización misma, sus metas y sus objetivos futuros y los principios según los cuales deben tomarse las futuras decisiones estratégicas. Habitualmente solo los gestores de más alto nivel se enfrentan a estas cuestiones, aunque en algunas organizaciones modernas la responsabilidad de considerar tales cuestiones está distribuida más ampliamente por el sistema. Tales cuestiones tratan generalmente de preguntas sustantivas:

- ¿En qué circunstancias debe establecerse un nuevo negocio?
- ¿Debe ofrecer un producto nuevo o uno ya establecido?

- ¿Debe fortalecerse la compañía con una reestructuración de la organización, una mejora de las relaciones públicas y con los clientes, el suministro de mejores instalaciones de fabricación o un enfoque en mejorar las relaciones entre trabajadores y administración?
- ¿Debe aumentarse el volumen?
- ¿Debemos aumentar el margen entre precio de coste y de venta reduciendo los costes o aumentando el precio de venta?
- ¿Debemos concentrarnos en reducir los gastos o en mejorar la calidad?

En un periodo de diversificación, ciertas cuestiones sobre gestión particularmente importantes surgen en las fusiones de empresas enteras, y por tanto de la consideración de posibles adquisiciones:

- ¿Cómo servirá esta adquisición a nuestra estrategia empresarial global al permitirnos entrar en un nuevo mercado o al proteger las fuentes de suministros?
- ¿Qué puede ganarse con esta adquisición —identificación de la marca o datos de investigación, patentes o procesos, más canales de distribución o activos líquidos, mayor fuerza o beneficios fiscales—?
- ¿Cómo encajaría este nuevo elemento en todo el sistema organizativo —se sustituirá o se mantendrá a los gestores, se concederán fondos para el desarrollo o se desmantelarán los activos de la nueva adquisición—?
- ¿Cómo debe medirse el éxito de la decisión, qué criterios deben usarse para juzgar la adquisición?
- ¿Cuáles son las alternativas a la adquisición —lanzar nosotros mismos nuevas marcas o abandonar todo este campo—?

Al tratar tales cuestiones, los gestores deben reflexionar sobre su concepción de todo el sistema organizativo y sus relaciones con toda la industria, con el mercado y con la sociedad en conjunto.

En algunas de las organizaciones empresariales más desarrolladas se emplean varias formas de “análisis de sistemas” o “análisis operacional” para ayudar a la toma de decisiones. Ocuparse de una organización como sistema implica considerar de qué formas las suborganizaciones que la componen están interconectadas y son interdependientes. El uso del término *interdependencia* implica un

rechazo del pensamiento unidireccional de causa y efecto y, en lugar de ello, centra la atención en las relaciones y las influencias mutuas entre los componentes y en la naturaleza de sus contribuciones al funcionamiento de todo el sistema.

Lo que se denomina análisis de sistemas adopta muchas formas. En general, sin embargo, implica la evaluación de las interacciones en todo el sistema y las ramificaciones que puede tener para toda la organización una decisión que se tome en un único departamento. Aprovechando la moderna tecnología informática, se puede generar un “modelo” cuantitativo de toda la empresa con el que sea posible estimar cómo se verán afectados por una decisión los elementos que la componen. El modelo se construye al reunir y sintetizar la experiencia de quienes están directamente involucrados en los elementos de la empresa. Al especialista de producción se le pregunta cuánto costaría producir cierto producto, al especialista de marketing se le pregunta qué precio podría ponerse al producto que le permitiera competir en el mercado, los especialistas en finanzas hacen comentarios cuantitativos sobre la disponibilidad de capital para diferentes operaciones y otros gestores tienen que evaluar la probabilidad de que puedan aumentar los problemas de personal. Todos estos elementos se incorporan en el modelo, que puede ser manipulado de muchas formas en el ordenador. Entonces quienes tomen las decisiones pueden hacer preguntas en términos del modelo, tales como:

Si asumimos tales condiciones del mercado y si realizamos cierta acción, ¿cuál será el resultado?

Dado todo un rango de alternativas, las decisiones finales que tomen los gestores estarán basadas en una mejor información fáctica y mejores estimaciones y, en este respecto, deberían ser más eficaces y fiables.

Algunos observadores creen que el análisis de sistemas reduce el ámbito de cuestiones sobre gestión. Esto es probablemente falso. Por el contrario, los gestores que emplean métodos de análisis de sistemas deben abordar un nuevo conjunto de cuestiones que tienen que ver con la construcción del modelo mismo. Los ordenadores deben recibir información; ellos no la definen. Pero, ¿qué es lo que puede considerarse “información”? Una vez que se ha definido una estimación en términos numéricos y ha sido puesta en el modelo, el ordenador

la tratará con el mismo respeto que cualquier otro dato. Pero, en los negocios, a menudo existen algunas dificultades al separar “estimaciones empresariales” de “objetivos de ventas”. En su entusiasmo por hacerlo mejor, los gestores comerciales se establecen metas que puede que sean ideales a los que aspirar más que posibilidades reales. Tales metas pueden generar un apoyo de los patrocinadores y los accionistas sin justificar unas expectativas sólidas sobre el rendimiento futuro. Antes de poder confiar en que un modelo informático ofrezca respuestas fiables, por tanto, los gestores deben estar convencidos de que la información que se proporciona al ordenador es realmente una información que apoyará inferencias fiables. En tales circunstancias, es fácil olvidar las modalidades que deben calificar todas las tesis sobre la probabilidad de algún suceso futuro. Si combinamos media docena de estimaciones, cada una de ellas con una probabilidad de solo 0,85, puede que terminemos con una estimación cuya fiabilidad esté por debajo del 50 por ciento —que es tan probable que ocurra como que no—. Una vez que tales estimaciones de probabilidad numérica se programan en un modelo informático, uno puede olvidarse con demasiada facilidad de las muchas calificaciones diferentes que acompañaban cada tesis.

Los gestores también deben determinar los “valores” subyacentes que el modelo asumirá. Al elaborar un modelo de una compañía de comidas, por ejemplo, puede que tengan que hacer preguntas fundamentales sobre qué está dispuesta a comer la gente, en qué circunstancias prefiere comer y cuánto está dispuesta a pagar. Así, la revolución de la “comida rápida” solo empezó cuando la gente puso en cuestión el concepto tradicional de restaurante —un lugar silencioso y tranquilo en el que se servía comida bien preparada sin prisas— y sugirió que muchas personas apreciarían un servicio rápido de comida de calidad marginal que se consumiría en otro sitio. Naturalmente, a un modelo informático no se le podría haber ocurrido esa observación por sí mismo a menos que se programaran en él los valores adecuados.

En resumen, las cuestiones sobre gestión están fuertemente orientadas hacia cuestiones de hechos y de estrategia. Se ocupan principalmente de los problemas involucrados en el desarrollo y el mantenimiento de una organización establecida en una línea establecida de negocios o industria. Sin embargo, se abordan cuestiones más amplias de políticas cuando es necesario presentar argumentos

de justificación ante grupos de toma de decisiones tales como los accionistas o los organismos gubernamentales. Al igual que el legislador, el gestor debe ocuparse de cuestiones presupuestarias, que establecen firmes restricciones en todas las propuestas de políticas. Finalmente, el gestor moderno tendrá que determinar de qué modo debe conceptualizarse, para los propósitos de los modelos informáticos, todo el “sistema” de la organización y sus relaciones con otros sistemas con los que interactúe.

CUESTIONES ESENCIALMENTE CONTROVERTIDAS

Evidentemente, el gestor empresarial no pasa tanto tiempo enfrentándose a “cuestiones filosóficas fundamentales” como sus homólogos en campos tales como la ciencia y el derecho. Aun así, incluso en las organizaciones empresariales, existen ciertas cuestiones esencialmente controvertidas que surgen una y otra vez, y su resolución influye enormemente en el futuro patrón de decisiones y de comportamiento empresariales. Veamos algunas de ellas.

El mejor estilo de liderazgo empresarial

En el término general *liderazgo* se incluyen muchas cuestiones básicas en las organizaciones empresariales. Anteriormente hemos descrito al emprendedor a la vieja usanza que creaba y dominaba los negocios en el siglo diecinueve: el magnate y jefe autócrata. Llamemos a esto liderazgo *intuitivo*. En *Challenge to Reason*, C. West Churchman habla sobre el gestor “intuitivo” como alguien que ve el mundo como si estuviera hecho por él mismo, un producto de su genialidad. Este líder admira a los grandes hombres del gobierno y de la industria, “los grandes padres canosos y austeros que honran nuestros consejos de administración”.

Churchman también identifica otros dos estilos prototípicos de liderazgo: el racionalizador constructor de modelos y el filósofo práctico. El filósofo práctico piensa en términos de *acción*: sus héroes son las personas que consiguen hacer las cosas y que lideran la vía hacia un crecimiento y una mejora continuos. El racionalizador constructor de modelos ve el mundo como algo que puede describirse *matemáticamente*: sus héroes son los científicos y otros que pueden comprender la realidad y moldearla según sus deseos.

Estructura organizativa

Entre en los despachos de la mayoría de los ejecutivos empresariales y pregúntales por su trabajo: su primera respuesta probablemente sea mostrarle un organigrama de la organización. Típicamente este esquema se parece a una estructura militar, con el “director ejecutivo” en la parte superior, unos pocos vicepresidentes debajo y después cada vez más gente por debajo. La ubicación de un gestor en tal organigrama será una indicación de su estatus y su poder. Sin embargo, desde el punto de vista de toda la organización, el organigrama debe estar directamente relacionado con el funcionamiento eficaz de la organización. Esto no es siempre el caso. De hecho, hay un debate en curso sobre cuál es la mejor manera de estructurar una organización compleja.

Los argumentos tienen lugar en varios niveles. Si se pone a un nuevo gestor a cargo de un departamento, una de sus primeras tareas puede ser reestructurarlo. El gestor tendrá que proporcionar argumentos convincentes a los altos directivos para justificar los cambios y, si se aprueban a ese nivel, el gestor tendrá que ofrecer otros argumentos a los empleados del departamento para asegurar su apoyo entusiasta. Las reuniones en los niveles más altos de la administración pueden generar argumentos sobre la estructura de toda la organización empresarial.

Algunas teorías contemporáneas defienden la modificación de la conocida estructura de tipo militar, que designa formalmente los roles y el poder y puede ser criticada porque inhibe una comunicación fluida. Algunos prefieren ver la organización como un sistema, identificando varias funciones y asignando personas a esas funciones. Además, uno de los principales valores de las organizaciones es la satisfacción y el rendimiento de los trabajadores, y cada vez se reconoce más la satisfacción de los trabajadores como un factor que contribuye al continuo funcionamiento exitoso de la organización. Incluso se ha argumentado que la toma de decisiones debería ser compartida con todos los trabajadores involucrados en un problema, en lugar de dejar esta función en manos de unos pocos altos ejecutivos. Fíjese en esta muestra de argumentos que pueden darse:

Mantenimiento del equilibrio organizativo. Las empresas varían en escala y en ámbito, desde los pequeños comercios minoristas hasta

los conglomerados internacionales masivos. Algunas se concentran en unos pocos productos o servicios estrechamente relacionados y otras diversifican ampliamente sus actividades. Algunas compañías funcionan en una única región, otras son nacionales y otras operan en todo el mundo. Así que las organizaciones empresariales se enfrentan constantemente a la pregunta de qué tamaño y rango de operaciones son óptimos. Por ejemplo, hace algunos años, la revista *Life* tenía una de las mayores circulaciones de todas las publicaciones similares, pero fue cancelada por no ser rentable. En un campo que siempre había valorado una gran difusión como una manera de mantener altas las tasas de publicidad y los beneficios por suscripción, la revista simplemente creció demasiado. Ahora los anunciantes querían comunicarse con un público más específico y, en consecuencia, ya no estaban dispuestos a pagar las altas tasas que se requerían por un medio de difusión masiva con el fin de llegar a su público objetivo propio. Así que *Life* ha sido sustituida por una variedad de publicaciones de temas específicos que pueden proporcionar a los anunciantes un público más selecto.

En otros casos, las empresas fracasan como consecuencia de no haber analizado la estructura óptima para mantener un equilibrio. Por ejemplo, una compañía puede depender de un producto, como ocurre con las compañías ferroviarias o los fabricantes de armas. Cuando la demanda cae bruscamente, puede que a tal compañía le afecte seriamente. Para evitar este riesgo, algunas compañías han pasado a campos más diversificados, para descubrir, por otra parte, que el éxito en la gestión de un campo no se transfiere al nuevo. Después de haber hecho una fuerte inversión en una nueva operación sin tener los medios para gestionarla, puede que la compañía se resienta o desaparezca. El objetivo es el equilibrio: una compañía bien equilibrada, con un enfoque suficiente en su experiencia experta que le permita garantizar una gestión eficaz y con una diversificación suficiente que le garantice la supervivencia continua en un mercado cambiante. El problema es descubrir dónde está el equilibrio en cada caso. Obviamente nadie está en contra del equilibrio. El debate en curso se centra en preguntas sobre cuáles son los pasos que más probablemente asegurarán la estabilidad continua. Los ejecutivos pueden tener profundos desacuerdos sobre los pasos mejor diseñados para proteger la posición exitosa de la compañía, y cada uno de los

cambios propuestos en la organización y cada uno de los cambios significativos en su posición financiera probablemente generarán argumentos centrados en el equilibrio a largo plazo.

División de recursos entre innovación y actividades actuales. Análoga a la cuestión del equilibrio es la cuestión de cuánto dinero y esfuerzo se debe invertir en la innovación, y por tanto en la investigación y desarrollo. Sobre esta cuestión, los dos lados están bastante bien delimitados. Por un lado, algunos gestores tienen poca fe en la rentabilidad de la investigación y el desarrollo. Prefieren concentrarse en la producción, el marketing, la publicidad y otras áreas que aumenten el éxito inmediato de la actual línea de productos; la investigación, en su opinión, absorbe grandes cantidades de dinero que puede que la compañía nunca recupere en forma de aumento de beneficios. Por el otro lado, algunos gestores creen en los beneficios de invertir el máximo esfuerzo disponible en investigación y desarrollo; no solo en la investigación de laboratorio sino también en la formación y el desarrollo de personal. La compañía que gaste recursos en esas áreas, en su opinión, siempre tendrá los productos más avanzados y la gestión más eficaz, así que se asegurará de llevar la delantera a sus competidores.

División de recursos entre actividades rentables y de servicio. El objetivo inmediato de una organización empresarial es obtener un beneficio. Sin embargo, en una sociedad compleja, puede que sea necesario que la compañía dedique parte de sus recursos a actividades que solo se relacionan tangencialmente con la obtención de beneficios. Determinar el modo de establecer esta división es una cuestión permanente. En años anteriores, la filosofía básica de algunas empresas era pagar los salarios más bajos posibles y mantener las condiciones de trabajo más económicas para obtener los beneficios más altos. El jefe draconiano de tal empresa se negaba a aportar dinero o servicios a la comunidad sobre la base de que hacerlo no contribuía a los beneficios de su empresa.

Hoy en día todas las empresas sienten una presión para donar dinero y tiempo de gestión a una amplia gama de actividades valiosas. Se invita a las empresas a que paguen la construcción de parques y hospitales y el desarrollo de zonas recreativas, a que ayuden en los asuntos de la comunidad y apoyen a la orquesta local y a que se ofrezcan a pagar el coste de la reducción de la contaminación de sus plantas y

de hacerlas más atractivas. Todas estas cosas están muy remotamente relacionadas con los beneficios y se presentan simplemente como una responsabilidad pública de la empresa. Obviamente, una compañía que gastase tanto tiempo y dinero en tales proyectos que se volviera significativamente menos rentable se vería en problemas. Por otro lado, una compañía que se concentrase solo en hacer dinero en estos tiempos sería objeto de serias críticas del público, seguidas incluso de una intervención gubernamental o medidas judiciales.

Capitalismo, socialismo y “ánimo de lucro”. Antes de dejar el presente tema, debemos prestar atención brevemente a esta última cuestión de carácter muy general. En estas dos últimas secciones, hemos estado comentando cuestiones sobre gestión —tanto cuestiones claras como controvertidas— tal como surgen en los negocios, dada la forma en la que los “negocios” se conciben actualmente en los Estados Unidos. Dentro de ese marco, el tipo de consideraciones en que nos hemos estado fijando —rentabilidad, eficacia, diversificación, expectativas de crecimiento a largo plazo, etc.— son todas consideraciones reales y serias. Aparte de otras cosas, la legislación empresarial *exige* a las administraciones que presten una atención prudente a estas cuestiones, tal como deben hacer en virtud de los “estatutos” (i.e., el documento básico por medio del cual se establece una corporación empresarial) y, en el caso de tal sociedad mercantil, los accionistas realmente pueden demandar a los gestores si tienen pruebas de que están desatendiendo deliberadamente esas obligaciones. (Existe toda una lista de malas prácticas empresariales —“liquidación de bienes” y otras— por las que los gestores empresariales pueden ser llevados a los tribunales por los accionistas, cuyos intereses en la empresa pueden verse dañados por manipulaciones deshonestas o imprudentes por parte de la administración.)

Por supuesto, en una sociedad socialista, los argumentos y las cuestiones a los que se enfrentan los gestores de las grandes organizaciones son algo diferentes. En la medida en que los objetivos formales de una iniciativa empresarial no están limitados por el mismo tipo de estatutos estrictos, por ejemplo, puede que los gestores tengan una menor obligación formal de buscar ante todo la rentabilidad. En ese sentido, la gestión de negocios se convierte en algo más semejante a una administración burocrática. Aun así, la mayoría de las demás cuestiones en torno a las cuales gira el razonamiento sobre gestión

valen igualmente en cualquier tipo de organización económica. Solo porque una organización sea “sin ánimo de lucro” eso no significa que se pueda permitir ignorar consideraciones de eficiencia, viabilidad a largo plazo y el resto. Incluso en la Unión Soviética y en la República Popular China se ha impuesto la rentabilidad ocasionalmente a las empresas industriales —por políticas del gobierno en lugar de por disposiciones legales— como un mecanismo para aumentar la productividad. (Si carecen de tal índice de funcionamiento eficaz, las organizaciones puramente burocráticas tienen a volverse descuidadas e improductivas.)

No obstante, en el sentido más general posible, el estatus actual de la empresa en los Estados Unidos representa una *questión controvertida*, al igual que, a su manera, son cuestiones controvertidas el estatus y el ámbito del derecho y la ciencia. En los tres casos, hay personas que tienen objeciones éticas, políticas o filosóficas a la manera en que funcionan en la práctica las respectivas empresas del derecho, la ciencia y los negocios en los Estados Unidos contemporáneos. Algunas personas creen, por ejemplo, que el Tribunal Supremo está usurpando demasiadas tareas propias de la política y la legislación; otras creen que la ciencia está socavando de forma ilegítima la religión; y otras, que las empresas están buscando la rentabilidad en detrimento del bienestar social y del ambiente. Por supuesto, para estas personas, los argumentos y las cuestiones que hemos comentado aquí son de poca importancia. Y, si nosotros mismos estuviéramos convencidos de la necesidad de reevaluar y redefinir el ámbito propio de cada empresa —trazando nuevos límites entre el derecho y la política, la ciencia y la religión o los negocios y los servicios sociales—, entonces también tendríamos que reconsiderar y revisar muchas de las garantías y argumentos básicos en cada empresa.

El tipo de estudio que estamos emprendiendo aquí solo puede examinar los modos *reales* de razonamiento en las empresas humanas *reales*. Otras posibles empresas —o sucesoras históricas de nuestras presentes empresas— usarían modos de razonamiento diferentes o modificados, más apropiados para sus propios objetivos. Pero no se puede decidir cuáles serían esos otros modos de argumentación antes de saber cuáles serían esos nuevos objetivos y qué medios organizativos se idearían para lograrlos.

LA NATURALEZA DE LAS DECISIONES SOBRE GESTIÓN

La naturaleza de las decisiones sobre gestión está indicada bastante claramente por lo que hemos presentado hasta ahora. En resumen, las decisiones sobre gestión pertenecen a tres categorías:

1. Establecer objetivos para la organización.
2. Dirigir la consecución de esos objetivos por medio de una serie de decisiones operativas.
3. Supervisar los resultados y decidir si son necesarias correcciones y en qué punto.

Más específicamente, la organización empresarial típica se divide en varias áreas de actividad, cada una de las cuales requiere decisiones de tipos algo diferentes. En la *investigación y desarrollo*, las decisiones tienen que ver con qué productos futuros o elementos de servicio deben desarrollarse y en qué posibles innovaciones puede invertirse dinero para que sea más rentable. La *producción* requiere decisiones que tienen que ver con el uso de la tecnología actual para hacer un producto y con la gestión del personal que hará el trabajo. El *marketing* pone en juego decisiones sobre la economía del mercado y sobre los gustos y los hábitos de los consumidores presentes y futuros. También se ocupa de los problemas que implica el traslado de productos y servicios de un lugar a otro y de la forma de venta necesaria para atraer a los consumidores. *Finanzas y control* son términos que se explican por sí mismos. El mantenimiento de registros de los flujos de dinero en una compañía puede influir en el patrón de negocio de muchas formas; un cambio en los métodos de contabilidad, por ejemplo, puede influir en otras decisiones de toda la compañía. La decisión de pedir un préstamo en lugar de emitir más acciones influirá en el desarrollo de las operaciones de una compañía, como lo hará la decisión de convertir el excedente en el extranjero a la correspondiente moneda extranjera. Las decisiones de *personal* tienen que ver con la contratación y el despido y con mantener a los trabajadores contentos y eficientes. Las *relaciones externas* se refieren a la forma de presentar favorablemente la organización y sus actividades a otros individuos y sistemas, y los gestores en este departamento tienen que participar en otras decisiones de la compañía para asegurarse de que las relaciones con el público son consideradas cuidadosamente antes de que puedan convertirse en

problemas. Finalmente, las *ramas secretarial y jurídica* de la organización se ocupan del tipo de decisiones que se comentaron en nuestro capítulo sobre el razonamiento jurídico.

Los gestores de nivel superior toman decisiones sobre si, cuándo y cómo adquirir nuevos elementos para añadirlos al sistema, especialmente por medio de la “absorción” de empresas operativas enteras. Esto les exige relacionar la adquisición propuesta con una estrategia empresarial global en términos de sus valores, sus riesgos y otras alternativas disponibles. Serán responsables de las decisiones sobre grandes inversiones de capital, sobre si debe adquirirse una nueva planta o equipamiento o si deben ampliarse las instalaciones existentes y cuándo. Igualmente, deben decidir si diversificarse con nuevos productos o incluso entrar en una nueva industria y cuándo, si llevar a cabo fusiones u operaciones conjuntas o si participar en algún tipo de cartel o algún otro acuerdo colectivo. Como hemos sugerido anteriormente, una decisión particularmente complicada es la de determinar cuántos recursos deben invertirse en investigación y desarrollo. Los gestores deben decidir hasta qué punto descentralizar la organización o mantener un control centralizado. A medida que los países extranjeros tienden a volverse más sensibles sobre la ausencia de los propietarios, por ejemplo, se hace necesario decidir si involucrarse en operaciones basadas en el extranjero y con una propiedad parcial o si mantener una base central de operaciones.

CARACTERÍSTICAS DE LOS ARGUMENTOS SOBRE GESTIÓN

Al caracterizar los argumentos sobre gestión, se debe poner especial énfasis en la importancia de las *bases*. Dado que las decisiones de gestión son esencialmente *tácticas* —dado que los objetivos globales de la organización normalmente no están en duda—, se debe poner un fuerte énfasis en la acumulación de la base de datos necesaria para tomar decisiones eficaces.

Los gestores tienen que ocuparse de información que es evidentemente “fáctica”. Frecuentemente, esas bases se presentarán de forma cuantitativa. En consecuencia, dado que a menudo las garantías y el respaldo se dejan implícitos, los informes y las presentaciones sobre negocios con frecuencia parecerán poco equilibrados, con todo el énfasis en los datos y las tesis. No obstante, podemos ilustrar algunas

características de cada uno de nuestros elementos básicos tal como aparecen en los argumentos sobre gestión.

Tesis

Las tesis sobre gestión, en gran parte, se ocupan de propuestas de políticas. Se afirma, por ejemplo, que la compañía debe producir algún producto o servicio, debe adoptar alguna práctica de personal, debe aceptar cierto contrato entre trabajadores y administración, debe adquirir alguna nueva operación o modificar una de sus instalaciones de producción, debe invertir en algún nuevo equipamiento o mantener los servicios de alguna agencia de publicidad o algún despacho de abogados. Con menos frecuencia, las tesis sobre gestión van más allá de las tácticas inmediatas y proponen nuevos objetivos para la empresa o nuevos modelos para el análisis de su organización. En ocasiones, las tesis también plantean cuestiones de evaluación: cómo deben ser evaluados algunos aspectos de sus operaciones o cómo debe reaccionar la compañía a alguna nueva ley o regulación. Sin embargo, lo más frecuente es que las tesis posean un carácter estratégico o táctico, es decir, que propongan formas de hacer algo que la compañía ya ha decidido hacer.

Bases

Los negocios de gran tamaño gastan considerables cantidades de atención y dinero en el desarrollo de una base de datos sobre la que puedan fundamentarse con seguridad las tesis sobre gestión. Esto implica la recolección de información que procede tanto de dentro de la organización como del mantenimiento de organismos externos que se especializan en generar tipos pertinentes de información. Acumularán, por ejemplo, información sobre tendencias sociales y sobre el comportamiento de los consumidores —los efectos de la riqueza y la difusión de la educación y las formas en que se pasa el tiempo de ocio—. Estudiarán desarrollos sociales: cambios en la vida familiar y en la liberación de la mujer, nuevos modos de comportamiento sexual o niveles de estrés. Y también deben tener información actualizada sobre todas las regulaciones gubernamentales pertinentes sobre la

publicidad, el envasado, la protección ambiental y la protección del consumidor.

La información económica, en particular, debe ser recopilada y analizada para que pueda proporcionar las bases que se usarán en los argumentos finales sobre gestión. Debe hacerse un seguimiento del crecimiento y la distribución de la riqueza y los ingresos; deben documentarse los cambios en las tasas de interés, la política de precios, las tasas internacionales de cambio y los precios relativos del capital, el trabajo y las materias primas; y deben examinarse detenidamente las actividades en la industria. ¿Dónde se está produciendo un crecimiento o un descenso? ¿Qué está pasando en el mercado? ¿Qué factores están influyendo en la oferta de mano de obra? ¿Qué posición ocupa la compañía respecto a sus competidores?

También debe recopilarse información sobre nuevas maneras de hacer negocios. Los gestores deben conocer las nuevas técnicas profesionales de marketing, de organización, de producción y de administración; necesitan información sobre las tendencias de distribución; y necesitan nuevas ideas sobre la comunicación organizativa y la toma de decisiones, así como nuevos modos de razonamiento sobre gestión.

También tienen que reunir información sobre el funcionamiento de sus propios negocios. Reciben constantemente informes de ventas, de costes de las ventas, de beneficios brutos, de otros gastos de funcionamiento (gastos administrativos, gastos de marketing y costes de investigación y desarrollo), de beneficios operativos, de costes de interés, de beneficios netos con y sin impuestos, etc. Todos estos datos sirven regularmente como bases en los argumentos sobre gestión.

Además de estas fuentes específicas de bases, un gestor típico buscará otros tipos de información en los principales periódicos, revistas de negocios y boletines, en informes gubernamentales y el *Registro del Congreso*, en resúmenes estadísticos e informes de organismos especiales. Pagarán por análisis de publicidad, estudios de mercado, informes de crédito e investigaciones de otras compañías en la industria. Asistirán a convenciones profesionales para compartir información con otros gestores.

Se obtendrán estimaciones de otros miembros de la organización y por medio de análisis especializados de niveles de riesgo e incer-

tidumbre en cada fase del negocio; tales estimaciones se expresarán cuantitativamente, en términos de las probabilidades de vender cierta cantidad de determinado producto, las probabilidades de que el mercado aumente o decrezca en una cantidad dada o las probabilidades de que el suministro de materias primas cambie significativamente. También se necesitarán estimaciones del daño que se produciría si fracasara un producto concreto, incluyendo estimaciones de la probable respuesta de los competidores.

Desde el punto de vista de la gestión, una fuente vital de datos y de argumentos consiste en la consideración de todas las alternativas posibles. Usando una variedad de técnicas de toma de decisiones, la administración debe determinar todas las alternativas viables en una situación dada. Esto puede involucrar el uso de técnicas de “lluvia de ideas”, diseñadas para sacar a la luz todas las tesis posibles, por muy improbables que puedan parecer inicialmente. En otros casos, una posible decisión puede surgir a partir de un atento análisis y discusión de la situación por parte de quienes están mejor informados sobre los detalles. Sea cual sea la técnica, el resultado de tales esfuerzos será una lista relativamente limitada de decisiones o tesis alternativas.

Una vez que se genera esta lista de posibles decisiones, se añadirán los resultados estimados y los riesgos para cada alternativa. El resultado será una “matriz” que muestre todas las posibles combinaciones de alternativas, resultados y riesgos, junto con los valores estimados de los diferentes resultados. Dado un modelo matemático de la organización y sus objetivos, a veces estos datos pueden ser programados en un ordenador y pueden visualizarse las diferentes decisiones posibles junto con sus valores y sus inconvenientes.

Aunque tales manipulaciones informáticas no *tomen* directamente las decisiones de gestión, pueden proporcionar unas fuertes bases para las tesis que harán los gestores mismos. Fíjese cómo puede desarrollarse tal argumento (Imagen 29-1).

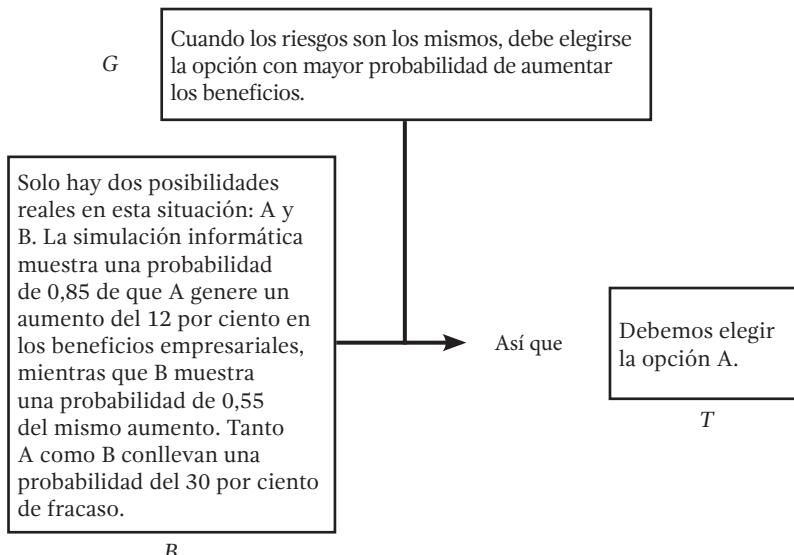


IMAGEN 29-1

Garantías

La garantía *general* fundamental que subyace a tales argumentos está suficientemente clara: lo que prometa un aumento de los beneficios, sin poner en peligro la existencia de la compañía, debe hacerse. Implícito en esta garantía hay otro principio básico: debe asegurarse la supervivencia de la compañía, así que lo que ponga en riesgo la compañía no debe hacerse. Aunque estos enunciados se han simplificado mucho, indican el sentido del núcleo principal de las garantías que pueden encontrarse en los argumentos que se presentan en contextos de gestión.

Churchman ha sugerido otro agrupamiento de las garantías bajo la regla general de que “una institución social es racional en la medida en que pueda considerarse que funciona como alguna otra institución”. Por ejemplo, una organización empresarial puede intentar modelarse como una organización científica, como ocurre con el uso de análisis de sistemas, y puede llegar a apoyarse en las garantías que están im-

plícitas en la estructura de una institución científica. De este modo, los argumentos sobre gestión asumen cada vez más, como garantía, que cualquier producto del análisis “científico” es razonable y debe respetarse o adoptarse. Al mismo tiempo, argumenta Churchman, hay un conjunto diferente de garantías que apela a, y proviene de, quienes tienen una orientación más pragmática. Para ellos, la garantía básica se basa en que cualquier cosa que “funcione” debe respetarse y mantenerse. La implicación es que las líneas de actuación que hayan demostrado tener éxito en el pasado es más probable que sigan teniendo éxito en el futuro.

A veces las garantías de los argumentos sobre gestión incluyen apelaciones a las ideas intuitivas de algún gran hombre: se presta una gran atención a las prácticas de gestión de las personas que han tenido éxito en el pasado. Si tal persona ha trabajado con un éxito notable como director ejecutivo de una corporación, se asume que es capaz de reconocer lo que hace falta para que otra corporación tenga éxito. Así, la garantía puede ser simplemente: “Si tal persona dice que eso debe hacerse, debemos hacerlo.” (Este es un claro ejemplo de argumentación *de autoridad*.) Pero también es común el razonamiento por analogía en los argumentos sobre gestión. Cuando se están intentando determinar las opciones reales en una situación dada, es natural empezar por mirar las experiencias que ha habido con otros problemas similares. Cuando la compañía A se enfrentó a este problema, hicieron X y eso les funcionó. Así que la opción X puede ser recomendable sobre la base de la garantía: “Lo que funcionó para la compañía A debería funcionar para nosotros.”

Podemos mencionar otras pocas garantías que son comunes en los argumentos sobre gestión. Se favorecerá lo que reduzca los costes, así como lo que aumente la eficiencia. Las tesis que prometan una mejora del funcionamiento global de la organización o que sean consistentes con las metas globales de todo el sistema tenderán a ser recomendadas. Los individuos que demuestren que son “jugadores de equipo”—que trabajan bien dentro de los valores y las expectativas de la organización—tenderán a ser valorados. Una tesis que no prometa unos beneficios sustanciales e inmediatos pero que produzca unos beneficios a largo plazo para la compañía puede ser aceptada.

Existe una fuerte tendencia a favor de las tesis que se apoyan en garantías de “practicidad”. A menudo se dice de una tesis que es

utópica cuando se la considera meramente teórica e idealista y que es poco probable que “funcione” en el mundo real. Por otro lado, las tesis que se apoyen en una garantía práctica clara (“Puede hacerse”) serán recibidas de manera más favorable. De hecho, dada la naturaleza y la estructura actuales de las organizaciones empresariales, existe cierta confianza en el llamado imperativo tecnológico: “Si puede hacerse, debe hacerse.” (¡Ciertamente, lo opuesto es un principio básico: “Si no puede hacerse, no debe hacerse”!)

En los contextos empresariales reales, por tanto, no es tan común enunciar las garantías de los argumentos de forma clara y explícita como lo es en muchos otros campos. A menudo las garantías solo están implícitas: se comprenden perfectamente porque todos los involucrados están íntimamente familiarizados con las metas y los valores de la organización, que son los que determinan las garantías operativas de muchos de tales argumentos. La tesis se formula como una propuesta estratégica o táctica, basada directamente en datos o bases fácticas, dejando la garantía sin enunciar debido a que su naturaleza institucional se comprende bien. Por supuesto, este método puede crear serios problemas cuando se introducen inesperadamente otras garantías inconsistentes. Piense, por ejemplo, en la Guerra de Corea, cuando el general Douglas MacArthur quedó sorprendido al enterarse de que la garantía que debía asumirse en toda su estrategia militar no consistía en que debía lograrse la victoria total a cualquier precio. Su conflicto con el presidente Harry Truman, por tanto, puede verse como un desacuerdo sobre garantías fundamentales. El concepto general con el que Truman estaba trabajando en aquel momento —“guerra limitada”— era nuevo, mientras que MacArthur todavía pensaba en términos de la “rendición incondicional” que se había exigido en la Segunda Guerra Mundial.

De la misma forma, los gestores empresariales pueden sorprenderse cuando se vuelven operativas nuevas garantías. Al haberse acostumbrado durante mucho tiempo a trabajar con la garantía “Lo que sea bueno para los negocios es bueno para Estados Unidos”, muchos gestores han tardado en reconocer la necesidad de aceptar, y de trabajar con, garantías relacionadas con la protección del ambiente y con la conservación de recursos para las generaciones futuras. Como consecuencia de este cambio, puede que algunas tesis que previamente habían sido aceptadas como sólidamente funda-

mentadas ya no estén vigentes. Hoy en día puede que los gestores tengan que prestar atención a argumentos en los que las tesis sobre los intereses de las empresas se apoyen en garantías basadas en conceptos relacionados con los amplios intereses de la sociedad.

Fíjese en cómo tal cambio de garantías puede influir en la disposición de un argumento (Imagen 29-2).

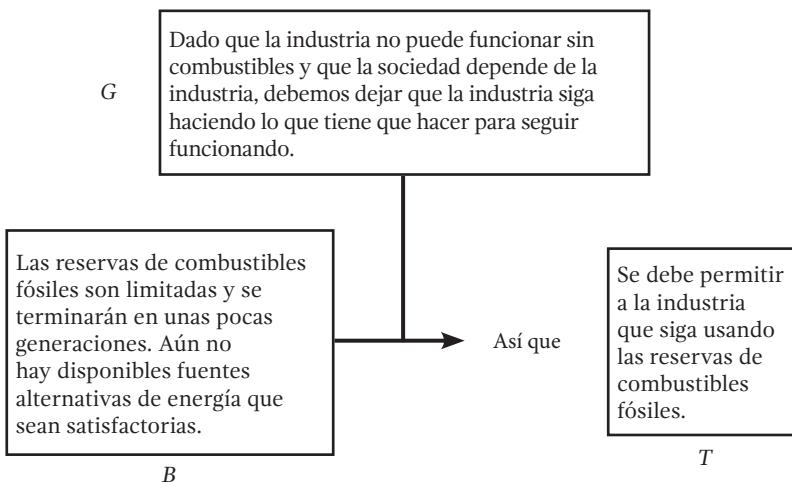


IMAGEN 29-2

Si se da únicamente un pequeño cambio de punto de vista, el argumento puede reformularse (vea la Imagen 29-3).

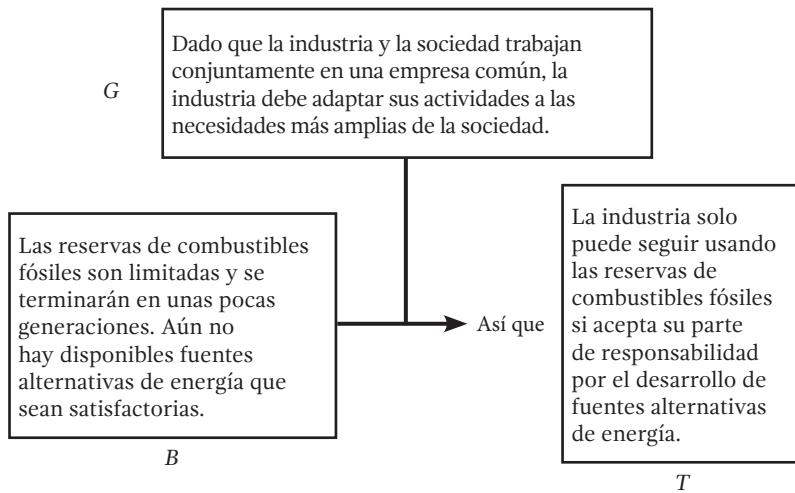


IMAGEN 29-3

Aunque puedan tener muchas semejanzas con una institución empresarial, una organización sin ánimo de lucro o una rama del gobierno no pueden fundamentar sus decisiones en exactamente las mismas garantías. Precisamente debido a que su definición es muy diferente, tales organizaciones deben apoyarse en garantías diferentes al justificar sus decisiones. Los ingresos pueden ser menos importantes que los servicios proporcionados; los costes pueden ser menos importantes que la calidad; durante un periodo de desempleo, la meta puede ser aumentar el número de personas que se emplean en cierto tipo de tarea, en fuerte contraste con una operación lucrativa, que puede pretender acertadamente cumplir con toda su producción solo con máquinas.

Respaldo

A pesar de que los análisis de sistemas y los resultados de los modelos informáticos proporcionan fuentes importantes de bases para tesis sobre gestión, probablemente sean más significativos como fuentes de respaldos para garantías específicas. Las decisiones

sobre las características óptimas de una organización empresarial, sus objetivos y valores, y sus relaciones con otros sistemas sociales constituyen el respaldo para las garantías que están operativas en las decisiones de cada mes y de cada día sobre estrategia y tácticas. La definición de una organización como una empresa puramente lucrativa valida únicamente las garantías que se ocupen del aumento de los beneficios. De la misma forma, las nuevas formas de definir los papeles de los negocios y de la industria en la sociedad validan otros tipos de garantías sobre gestión. Las definiciones de eficiencia, control de costes, eficacia del producto, administración de personal y similares sirven como respaldo para garantías más específicas.

Modalidades

Prácticamente todas las decisiones o tesis en los negocios llevan un gasto. A menos que la organización esté dispuesta a gastar algunos de sus recursos como consecuencia de la aceptación de una tesis, esa aceptación puede no significar nada. Igualmente, la disposición de una organización a hacerlo público —a comprometerse públicamente con una tesis— es una consideración importante. En las organizaciones complejas, un gestor debe procurar conservar el estatus y la credibilidad. El hecho de haberse comprometido públicamente con una tesis que es rechazada tajantemente, o que al ser aplicada demuestra ser incorrecta, supone arriesgar la posición y el futuro propios (“Cuando un diplomático dice ‘No’, quiere decir ‘Tal vez’: cuando dice ‘Tal vez’, quiere decir ‘Sí’”). Así que los gestores pueden diferenciar claramente entre su disposición a alabar una tesis en privado y a apoyarla públicamente.

Finalmente, las modalidades en la gestión pueden expresarse por medio del uso de palabras ordinarias o reservas. Un analista de sistemas expresará sus tesis en términos cuantitativos, en grados de probabilidad. Presentar las tesis de esta forma limita a unos términos generales la responsabilidad propia por el contenido de la tesis. Así, el servicio meteorológico suele predecir el tiempo en términos de “probabilidades” al decir que hay una probabilidad del 60 por ciento de acertar; el analista deja al gestor la tarea de tomar una decisión a favor o en contra de una opción. El gestor, por su parte, puede

expresar una elección usando una o más palabras modales comunes de reserva, tales como *probablemente* o *posiblemente*. (En el mundo pragmático de los negocios, sin embargo, independientemente de la modalidad que se use en el momento de la decisión, la prueba última es el éxito, y aquellos a quienes se asocie con fracasos —sin importar lo bien que se protegieran con sus palabras— pueden terminar sin empleo.)

Salvedades

La forma en que las salvedades aparecen en los argumentos sobre gestión invita de nuevo a una comparación con el razonamiento político. Las decisiones de gestión tienen lugar en situaciones sociales que casi siempre exigen su aceptación por parte de varios individuos o grupos diferentes, y se confía en que estas interacciones sociales generen salvedades de quienes mantienen diferentes puntos de vista. En cualquier organización típica, toda decisión concierne a varias personas que tienen los intereses y la experiencia pertinentes; cuando una persona presenta tesis, se espera que las otras personas interesadas busquen debilidades y expresen sus reservas. Antes de que una tesis sea finalmente aceptada por un grupo que toma la decisión, por tanto, tiene que superar el escrutinio de muchas personas, incluyendo a algunas que son seleccionadas precisamente debido a su habilidad para detectar fallos en el razonamiento en cuestión. Además, tales personas tienen fuertes motivos para encontrar debilidades, si las hay, pues una vez que han aceptado una tesis quedarán institucionalmente asociadas con ella, y ellas mismas tendrán éxito o fracasarán en la medida en que la decisión misma tenga éxito o fracase.

Así que los críticos plantearán preguntas, en forma de posibles salvedades, a quienes presenten alguna tesis, y deben presentarse nuevas tesis para responder a esos rechazos. Como resultado de esta interacción, se espera que la decisión final tome en cuenta todas las salvedades u objeciones pertinentes.

UN EJEMPLO

Un tipo común de argumento sobre gestión es el que presenta en el mensaje anual el alto directivo de una corporación a los accionistas. El siguiente pasaje está tomado del informe anual de Marriott Corporation en su informe del 7 de marzo de 1983.

La estrategia y la atención a los principios básicos de la gestión de Marriott Corporation le sirvieron bien en 1982, durante uno de los ambientes empresariales más difíciles de los últimos tiempos.

El producto interior bruto real de los Estados Unidos disminuyó un 1,8%, el mayor descenso en casi 40 años. El desempleo llegó a un 10,8%. Los viajes de negocios disminuyeron y las aerolíneas perdieron más de \$600 millones. Los viajes internacionales fueron interrumpidos por la inestabilidad económica. Se calcula que las ganancias de las corporaciones de EEUU, medidas por el índice Standard & Poor 500, disminuyeron un 14% durante ese año.

A pesar de estas condiciones, Marriott fue capaz de aumentar los ingresos netos en un 10% y los beneficios por acción en un 8%, y de mantener el rendimiento del capital propio a un nivel del 20%. Durante los últimos cinco años, los beneficios por acción de la compañía se han computado a un ritmo anual del 27%, mientras que el rendimiento del capital propio casi se ha duplicado. Seguimos creyendo que Marriott puede llegar a un promedio de crecimiento del 20% de los beneficios por acción a lo largo de la década de 1980, aumentar proporcionalmente los dividendos y mantener un rendimiento del capital propio superior al 20%.

Vamos a examinar con un diagrama el razonamiento que se sugiere en este fragmento del informe de Marriott. Una de las líneas de razonamiento se muestra en la Imagen 29-4.

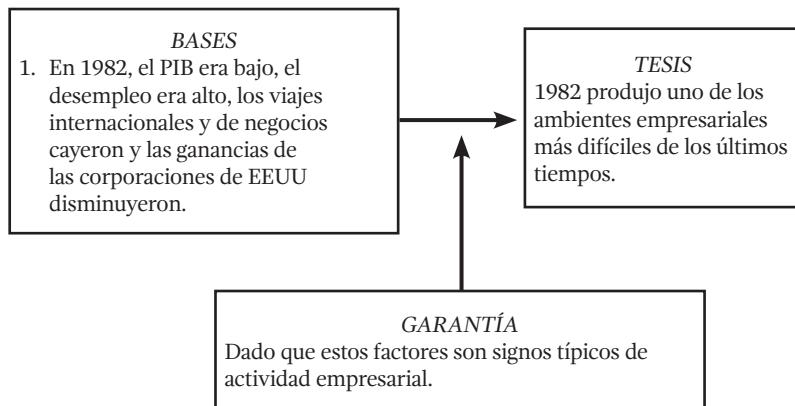


IMAGEN 29-4

Y, al usar la tesis de este argumento para llegar a la tesis principal, el razonamiento continúa como se muestra en la Imagen 29-5.

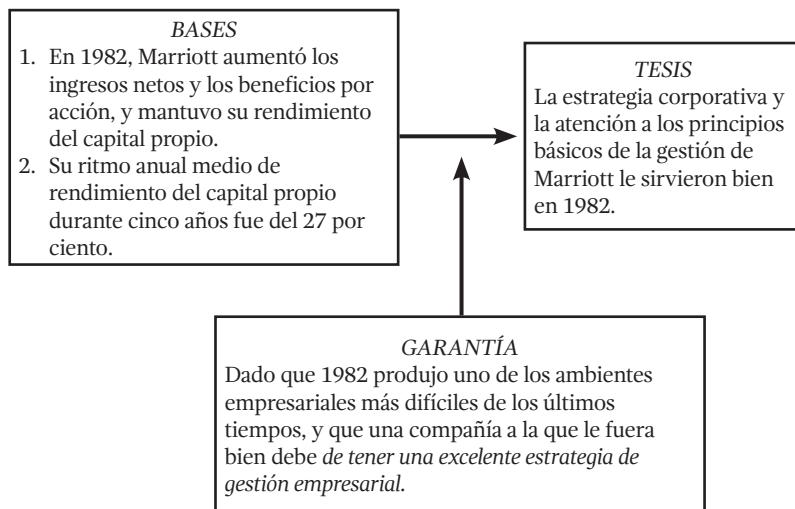


IMAGEN 29-5

En otra sección del informe de Marriott, se presenta el siguiente argumento:

Nuestro negocio de alojamiento comenzó en 1957 con un hotel en el área de Washington D. C. Hoy, el alojamiento es el negocio con mayor crecimiento de la compañía y representa más de la mitad de los beneficios operativos globales de Marriott.

Ahora hay más de 118 hoteles, complejos y filiales de hostales Marriott operando en 81 ciudades en los Estados Unidos, México, América Central, el Caribe, Europa y Oriente Medio. Estas propiedades, que han sido muy bien valoradas por la Guía de Viaje Mobil y otras autoridades reconocidas, convierten a Marriott en un líder entre las cadenas de alta calidad que operan en la industria del alojamiento.

El argumento de autoridad se desarrolla como se muestra en la Imagen 29-6.

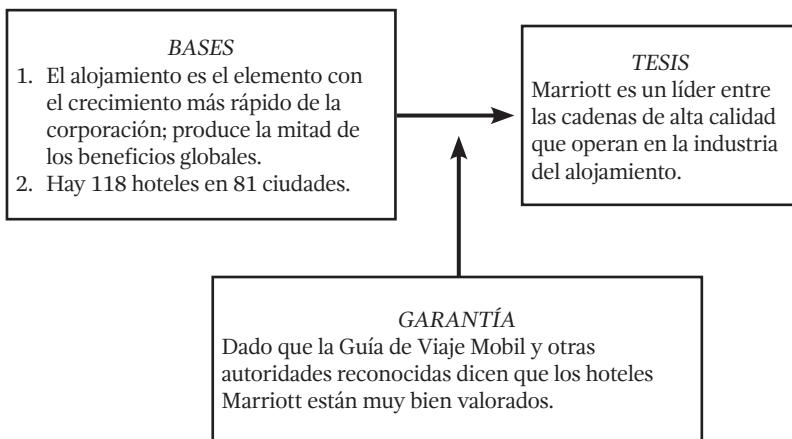


IMAGEN 29-6

EJERCICIOS

Lea el siguiente extracto de otro informe anual —Compañía Northwest Energy— del año 1982. Esquematice los argumentos que se presentan y después coméntelos críticamente.

La economía recesiva de 1982 y el aumento de los costes del gas natural han causado una menor demanda de gas en las áreas de mercado de la Compañía. Los costes de gas del Gasoducto Northwest Central en ciertos contratos de compra de gas han seguido aumentando principalmente como resultado de las disposiciones de aumento del precio y de las obligaciones de compra garantizada. En consecuencia, el coste del gas supera ahora el coste del fueloil residual y se han perdido ventas debido a esta competencia de precios.

Desde abril de 1982, el Gasoducto Northwest ha reducido sus costes de compra de gas en aproximadamente \$140 millones o 42 céntimos por millón de Btu. Esto equivale a una reducción del 10% respecto al año pasado, principalmente como resultado del aumento por parte del Gasoducto Northwest de la proporción de gas nacional de menor coste y de su reducción de la adquisición de gas canadiense.

A pesar de esta reducción el Gasoducto Northwest ha perdido ventas de gas para uso industrial debido a los continuos altos costes del gas natural canadiense incluido en su mezcla de gas y a la disponibilidad de fueloil residual a precios más bajos.

1. ¿Qué tipos de decisiones se relatan y se justifican en este informe?
2. ¿Hacia qué objetivos estaban dirigidas esas decisiones?
3. ¿Qué resultados de decisiones anteriores han influido en decisiones actuales y han sido pertinentes para su justificación?
4. ¿Cómo han afectado a la rentabilidad esas decisiones actuales?
5. ¿Qué modalidades aparecen en el informe?
6. ¿Qué factores de producción han sido pertinentes para las decisiones recientes?
7. ¿Qué factores de marketing han sido pertinentes para las decisiones recientes?
8. ¿Cómo se está manteniendo el equilibrio de la empresa?

Revistas tales como *Forbes* y *Business Week* contienen argumentos extraídos del campo de la gestión. Los estudiantes deben encontrar ahí más ejemplos para la discusión, así como en *The Wall Street Journal*, los periódicos del domingo y otras revistas semanales nacionales.

Capítulo 30

Razonamiento ético

Como ilustración final de nuestro método de análisis, nos fijaremos en la naturaleza y las funciones del razonamiento ético. Este tema es demasiado amplio como para que podamos ocuparnos de él exhaustivamente aquí. También ha sido tradicionalmente un tema polémico: la gente suele sostener sus opiniones éticas con fuerza y ardor, y los desacuerdos éticos generan algo más que diferencias intelectuales.

Además, las cuestiones éticas mismas surgen en muchos tipos muy diferentes de situaciones, así que sería una tarea laboriosa determinar *todos* los tipos diferentes de ocasiones que existen para la discusión ética y *todos* los diferentes procedimientos que empleamos para mediar y resolver esas disputas de manera razonable. Aun así, pueden decirse muchas cosas para comparar el razonamiento ético con los demás tipos de razonamiento y argumentación que hemos estado viendo en los últimos cuatro capítulos.

LAS OCASIONES PARA EL DEBATE ÉTICO

¿En qué circunstancias surgen las cuestiones “éticas”, ya sea sobre una decisión, una acción, una política, un texto legislativo, un estilo de vida personal o alguna otra cosa? Para empezar, podemos comentar

dos ocasiones características para la argumentación ética. En ambos casos, surgen cuestiones éticas de una manera que las distingue de las ocasiones para la argumentación en las áreas más reducidas del derecho, la ciencia, la gestión y similares.

Específicamente:

1. Todas las empresas que se han comentado en los capítulos precedentes son, en mayor o menor medida, áreas de análisis y pericia “profesional”. Al comparar las cuestiones jurídicas con problemas de gestión o con cuestiones científicas, tuvimos que empezar por examinar las áreas *especializadas* de interés y los problemas *técnicos* que unen a los abogados, los científicos o los gestores empresariales en una empresa profesional común.

Cada una de esas empresas proporciona unos “roles” claramente definidos para quienes están directamente involucrados en ellas. Todo participante tiene la tarea de actuar —y razonar— en calidad de, por ejemplo, abogado defensor en lugar de presidente del jurado o jefe de contabilidad en lugar de jefe de producción. Por consiguiente, cada empresa y cada rol poseen sus propios procedimientos característicos, su foro de discusión y sus criterios para resolver los problemas específicos que surjan dentro de esa empresa. El hecho mismo de que podamos dar una explicación clara y simple de las formas en que surgen y se resuelven las cuestiones en tales foros profesionales de argumentación refleja la especialización de esos roles, tareas, problemas y procedimientos profesionales.

Por otro lado, el hecho mismo de que las tareas y las técnicas de esas empresas profesionales sean tan reducidas y especializadas también provoca otro problema, pues ¿qué ocurre cuando las exigencias de diferentes empresas entran en conflicto? Una persona concreta puede ser —de profesión— una investigadora bioquímica, una abogada fiscal o la gestora de una fábrica de productos electrónicos, y por tanto puede que se le exija dominar los tipos correspondientes de argumentación profesional. Pero nunca nadie es únicamente un bioquímico, un abogado o un gestor de fábrica. El investigador bioquímico puede ser también un médico practicante y el abogado fiscal puede estar también en la política. Además de tales roles y vocaciones profesionales,

es probable que cualquiera de ellos sea también un padre, un amigo, un miembro de la iglesia y/o un votante. Y un punto característico en el que surgen las cuestiones éticas es *el límite entre los diferentes roles profesionales y los puntos en los que la vida profesional y la privada se encuentran y se solapan.*

2. No solo las cuestiones técnicas de esas empresas profesionales son relativamente fáciles de definir; además, los procedimientos para resolver tales cuestiones normalmente son autosuficientes y en muchos casos pueden llevar con bastante rapidez a resultados definidos. Muy a menudo, los problemas de la ciencia, el derecho, la gestión o lo que sea pueden ser investigados de forma sencilla, y podemos decidir con cierta precisión qué es lo que puede decirse sobre la cuestión *desde el punto de vista profesional correspondiente.*

Pero ninguno de tales puntos de vista es universal o completo. Así que las respuestas que recibamos a nuestras preguntas estarán sujetas a expresiones calificadoras:

- “En la medida en que la ciencia nos permite afirmar...”
- “Desde un punto de vista jurídico...”
- “Desde un punto de vista económico...”

Y similares. En consecuencia, las respuestas que recibimos y que damos en todos los argumentos especializados estarán formuladas en términos del punto de vista específico cuya pertinencia se presupone. Si resulta que, después de todo, las partes de una discusión concreta no tienen un punto de vista profesional común, habrán estado —en términos profesionales— hablando de cosas distintas. Las dos partes simplemente no se entendieron entre ellas al principio y la discusión resultante fue infructuosa. En cambio, hay otras ocasiones en las que estamos obligados a preguntar si los problemas y las soluciones específicos y técnicos de nuestras empresas profesionales tienen realmente el poder de darnos las respuestas que necesitamos. Puede concederse que tienen la capacidad de generar unas soluciones para nuestros problemas que son “técnicamente correctas”, en la medida de lo posible. ¿Pero es ese el fin del asunto? ¿No es posible que otras consideraciones nos exijan que *anulemos* esas respuestas técnicamente correctas, independientemente de que

se haya llegado a ellas de forma válida desde el punto de vista en cuestión?

Un niño de tres años sufre leucemia. Los médicos afirman que, técnicamente hablando, solo un drástico tratamiento de quimioterapia tiene alguna posibilidad de salvar al niño de una muerte rápida. Por otro lado, el éxito del tratamiento es muy incierto y la quimioterapia misma tendrá efectos secundarios dolorosos y desagradables.

Entonces puede plantearse la pregunta: “¿Constituye esta respuesta técnica la última palabra? ¿No es posible que los padres del niño, actuando en su nombre, elijan unos pocos meses de vida breve pero razonablemente feliz ahora en lugar de someter al niño al malestar y el sufrimiento provocados por la quimioterapia por una remota posibilidad de que se cure?

Así pues, los roles claramente definidos de empresas tales como la ciencia, el derecho y la medicina pueden ser puestos en cuestión de dos formas: (1) por un lado, las preguntas especializadas que hacemos y los procedimientos profesionales que seguimos en cuanto que científicos, abogados, médicos o lo que sea pueden entrar en conflicto entre ellos, (2) por otro lado, los intereses y los procedimientos técnicos de esas empresas profesionales pueden tener que ser anulados a la luz de consideraciones más amplias y generales que tienen que ver con el impacto de esas cuestiones profesionales en la vida humana.

1. Una investigadora bioquímica que también es médica practicante encuentra la enfermedad de uno de sus pacientes desconcertante desde un punto de vista médico. Los procedimientos necesarios para investigar esos misteriosos rasgos son “científicos”, mientras que los procedimientos necesarios para tratar al paciente son “médicos”, y puede que estos dos conjuntos de procedimientos no sean compatibles.

¿Cómo puede equilibrar las pretensiones de la medicina y de la ciencia en tal contexto? ¿Exactamente en qué punto los procedimientos necesarios para la investigación científica en este caso invaden de manera injustificable las exigencias de un buen tratamiento médico? En sí misma, esta pregunta no es una pregunta *ni* médica *ni* científica. La tarea de mediar entre las exigencias de la ciencia y de la medicina, en tal caso, es una tarea ética.

En otro caso:

2. En el caso del niño con leucemia, ¿qué posibilidades de éxito debe poseer exactamente la quimioterapia para que los padres puedan justificar someter al niño a todos los sufrimientos asociados en lugar de reconciliarse con su muerte y hacer que sus últimos meses de vida sean felices?

Esta decisión tampoco es —estrictamente hablando— solo una decisión médica. Es más bien una decisión sobre si dejar a un lado o no las exigencias técnicas de la medicina profesional en favor de otras consideraciones éticas superiores.

Así que, en comparación con los argumentos de empresas más profesionales, el razonamiento ético posee al menos dos funciones características:

1. Mediar entre las exigencias de diferentes empresas profesionales cuando entran en conflicto.
2. Determinar en qué condiciones especiales los intereses humanos más amplios nos exigen anular los argumentos técnicos de nuestras empresas profesionales.

Por ir más allá, mientras que las cuestiones profesionales de la ciencia, el derecho y las demás habitualmente se abordan y se resuelven dentro de los respectivos foros profesionales especializados —reuniones científicas, tribunales, etc.—, *no existe un foro especial para la discusión ética*. Dicho en términos más precisos, no hay situaciones en las que *no puedan* plantearse cuestiones éticas de algún tipo. Sea cual sea la situación en la que nos encontramos, nuestras acciones y nuestros procedimientos siempre estarán abiertos a las preguntas y los cuestionamientos éticos. Sea cual sea el tema inmediato de discusión, siempre es posible que nuestra atención se dirija hacia consideraciones opuestas externas que habíamos pasado por alto o a asuntos de mayor interés humano que no habíamos previsto.

LA NATURALEZA DE LAS CONSIDERACIONES ÉTICAS

En consecuencia, hay al menos dos conjuntos de consideraciones que tienen relación con los problemas éticos y su resolución. En cualquier grupo de personas —cualquier sociedad, cultura o comu-

nidad— encontramos discusiones éticas en torno a consideraciones de estos dos conjuntos correspondientes:

1. “Correcto” e “incorrecto”: ciertos tipos de acciones, procedimientos y/o consecuencias se recomiendan o se descartan como *categóricamente* aceptables o inaceptables.
2. “Bueno” y “malo”: ciertos tipos de acciones, procedimientos y/o consecuencias se perciben como deseables o preferibles *en mayor o menor medida*.

Cuando surgen fuertes consideraciones del primer tipo, normalmente se considera que *anulan* otras consideraciones más técnicas como un asunto de corrección o incorrección. En cambio, cuando el asunto en cuestión involucra la ponderación de las prioridades respectivas de diferentes empresas técnicas, la argumentación ética se ocupa más bien de lo que es *preferible*, es decir, de la búsqueda de un equilibrio entre los diferentes tipos de cosas buenas y malas. Así que el contraste que ya hemos señalado entre la ética como árbitro entre diferentes empresas especializadas y la ética como algo que pone unos límites definidos a la autoridad de todas las consideraciones técnicas se corresponde con el contraste entre “asuntos de bueno y malo” y “asuntos de correcto e incorrecto”. Desde una perspectiva negativa, siempre puede plantearse la pregunta de si nuestras acciones respetan —o contravienen— lo correcto y lo incorrecto. Desde una perspectiva positiva, siempre puede plantearse la pregunta de si —dadas las tesis opuestas de, por ejemplo, la investigación científica y el tratamiento médico, o la eficiencia gestora y la exactitud jurídica— hemos equilibrado apropiadamente los diferentes tipos de cosas buenas y malas que se nos presentan.

¿Qué tipos de consideraciones incluyen estas dos categorías? Las diferencias que existen entre el peso que tienen las consideraciones éticas en diferentes países y comunidades a menudo se exageran. En la práctica real, hay un cuerpo central de ideas éticas, tanto sobre lo correcto y lo incorrecto como sobre lo bueno y lo malo, que se reconocen en prácticamente todas las sociedades y comunidades. Este núcleo ético normalmente también se asocia, en cada caso, con otras cuestiones y consideraciones marginales sobre las cuales las diferentes sociedades, culturas y grupos muestran una unanimidad mucho menor. Por ejemplo:

1. En prácticamente todas las comunidades, las consideraciones de *correcto e incorrecto* incluyen como incorrecto que una persona inflija a otra un dolor innecesario. Al mismo tiempo, todas las comunidades poseen también sus propias ideas locales sobre lo correcto y lo incorrecto que tratan de asuntos más marginales, tales como la vestimenta, fumar en público, el modo exacto de dirigirse a los demás, la expresión sexual, etc.
2. En prácticamente todas las comunidades, el ámbito de *lo bueno y lo malo* también incluye la salud corporal como algo bueno y la enfermedad como algo malo. Al mismo tiempo, las diferentes comunidades tienen otras preferencias bastante diferentes sobre cuestiones más marginales, como por ejemplo el fomento del béisbol en lugar del críquet o el valorar la vivienda por encima de la comida gourmet en lugar de al contrario.

Correcto e incorrecto

En toda sociedad o comunidad, una de las principales clases de cuestiones éticas tiene que ver con las consideraciones que hacen que algunas decisiones o líneas de actuación sean intrínsecamente obligatorias u objetables. En cualquier sociedad particular existe un consenso claro y bien definido sobre muchas de estas acciones y consideraciones. En este sentido, existen procedimientos igualmente bien definidos y aceptados para determinar las obligaciones o plantear objeciones.

También habrá formas de reconocer objeciones éticas que no se pretenda que sean universales, como por ejemplo los escrúpulos personales. Así, dado el carácter primordial de las cuestiones éticas, los individuos responsables a menudo perciben ciertas líneas de actuación como obligatorias u objetables *por sí mismas*, aunque otros puedan ser libres de no verlas de la misma manera.

Este tipo de libertad de conciencia se extiende una vez más, en primer lugar, solo a cuestiones marginales. Somos libres de tener escrúpulos personales sobre fumar durante la Cuaresma, pero no podemos suspender las objeciones éticas contra el asesinato para acomodar nuestros propios sentimientos personales.

Así que se plantea la pregunta: “¿Habrá alguna objeción a esta línea de actuación?” El sentido general de la pregunta normalmente

consistirá en indagar (1) si hay alguna consideración generalmente aceptada que vaya en contra, o (2) si las partes interesadas tienen más objeciones personales, basadas en sus escrúpulos personales y similares. Por ejemplo, el enunciado “No debo cenar contigo mañana por la noche” puede ser explicado de dos formas diferentes:

“No debo cenar contigo mañana por la noche.”

“¿Cuál es la objeción?”

“Ya he prometido a la Asociación de Padres y Maestros que pasaría la noche trabajando con uno de sus grupos de estudio.”

(Aquí la garantía implícita es *general*: “Está mal romper una promesa.”)

“No debo cenar contigo mañana por la noche.”

“¿Cuál es la objeción?”

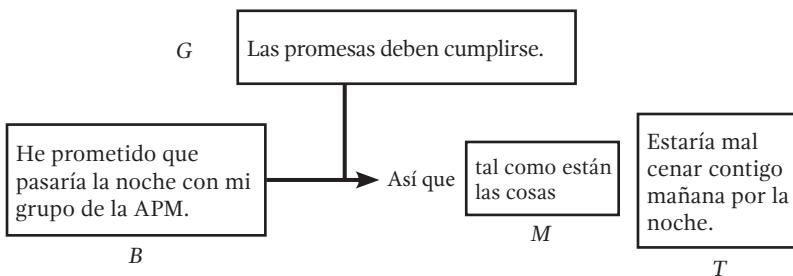
“Como judío ortodoxo, me rijo por reglas dietéticas que es imposible mantener en casa de un gentil.”

(Aquí la garantía implícita es *individual*: “Mis compromisos religiosos personales hacen que esté mal que yo transgreda las reglas dietéticas del judaísmo ortodoxo.”)

Fíjese en dos cosas:

1. Las cuestiones éticas de correcto e incorrecto surgen y se tratan de una *forma* bastante simple. A cualquiera que afirme que una línea de actuación es obligatoria u objetable por razones éticas se le pueden pedir inmediatamente sus razones. En la mayoría de los casos, tendrán pocas dificultades para presentar sus bases, es decir, para decir *qué* es lo que hace que la conducta en cuestión sea obligatoria o inaceptable (“Era una promesa” o “Iría en contra de mis reglas dietéticas”). El patrón de argumentación empleado es, por tanto, bastante sencillo, como se muestra en la Imagen 30-1.
2. Tampoco los *tipos* de cosas que diferentes individuos y grupos consideran como correctas o incorrectas, obligatorias o inaceptables, son normalmente muy problemáticas. En la mayoría de los casos, todo el mundo aceptará que asesinar e infligir un dolor

innecesario son moralmente objetables, mientras que la lealtad y el cumplimiento de las promesas son moralmente admirables.



O, en el otro caso:

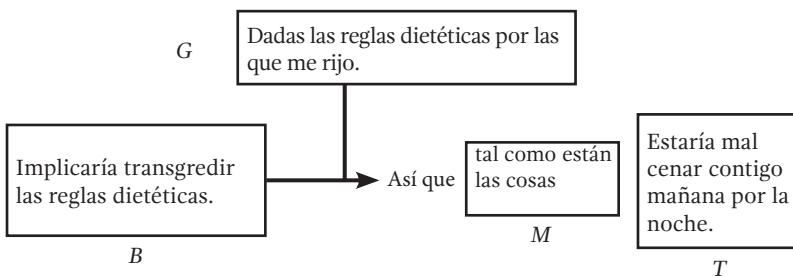


IMAGEN 30-1

Las diferencias serias de opinión solo surgen en la práctica en torno a la cuestión de cómo de ampliamente se aplican esos términos y a qué clases reales de situaciones:

Si un comando palestino capturado trata de confundir o de engañar a sus interrogadores israelíes sobre los planes de la OLP, ¿se trata de un caso de lealtad (y por tanto *obligatorio*) o de mentira (y por tanto *objetable*)?

Si el director de un colegio infinge un castigo corporal a un alumno persistentemente desobediente, ¿se trata de un modo de formación

del carácter (y por tanto *admirable*) o de crueldad (y por tanto *inaceptable*)?

Si una mujer no casada que es sexualmente activa y a la que no le ha bajado el periodo cuadra una cita con su ginecólogo para hacerse una dilatación y un legrado ordinarios, ¿es un ejemplo de un cuidado médico normal (y por tanto *inocente*) o posiblemente el asesinato de un niño no nacido (y por tanto *malvado*)?

El modo en que finalmente *juzguemos* una acción concreta desde un punto de vista ético, por tanto, depende estrechamente de la forma en que decidamos *describir* esa acción. Una vez que las acciones del comando palestino son descritas como “mantener lealmente un secreto” o como “mentir”, uno ya ha recorrido nueve décimas partes del camino hacia su aprobación o su desaprobación. De la misma forma, una vez que un procedimiento ginecológico es descrito como un “cuidado médico habitual” o, por el contrario, como la “negación del derecho a la vida de un embrión”, uno ya ha prejuzgado en efecto las cuestiones éticas involucradas. Así que, si se quiere abordar la *sustancia* de estos desacuerdos éticos explícitamente, debe encontrarse alguna forma de presentar las cuestiones involucradas que haga justicia a las consideraciones planteadas por ambos lados.

Podemos, por ejemplo, prestar una mayor atención a las *modalidades* y las *salvedades* implícitas en cualquiera de tales argumentos. Cuando simplemente dijimos:

“mentir” (y por tanto objetable), o

“cuidado médico” (y por tanto inocente)

Quizás podríamos haber dicho, más exactamente:

“mentir” (y por tanto *presumiblemente* objetable), o

“cuidado médico” (y por tanto *presumiblemente* inocente)

En cada uno de los casos, la fuerza de la tesis ética presentada por un lado tiene que ser ponderada con la posibilidad de consideraciones contrarias que puedan servir para *rebatir* la tesis original (vea las Imágenes 30-2 y 30-3).

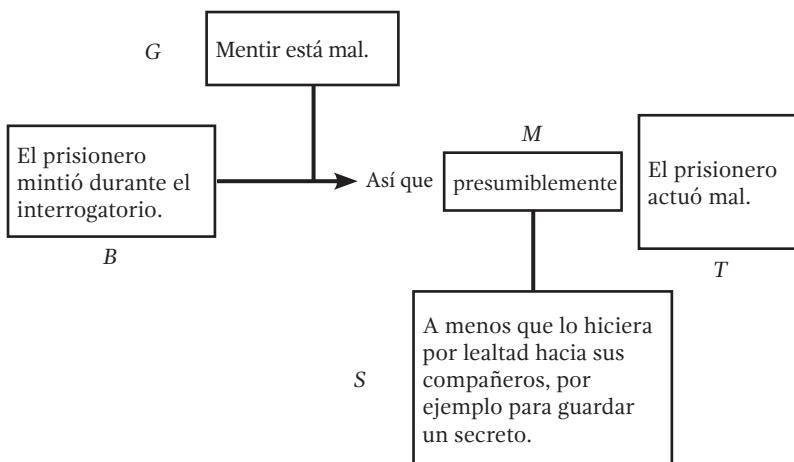


IMAGEN 30-2

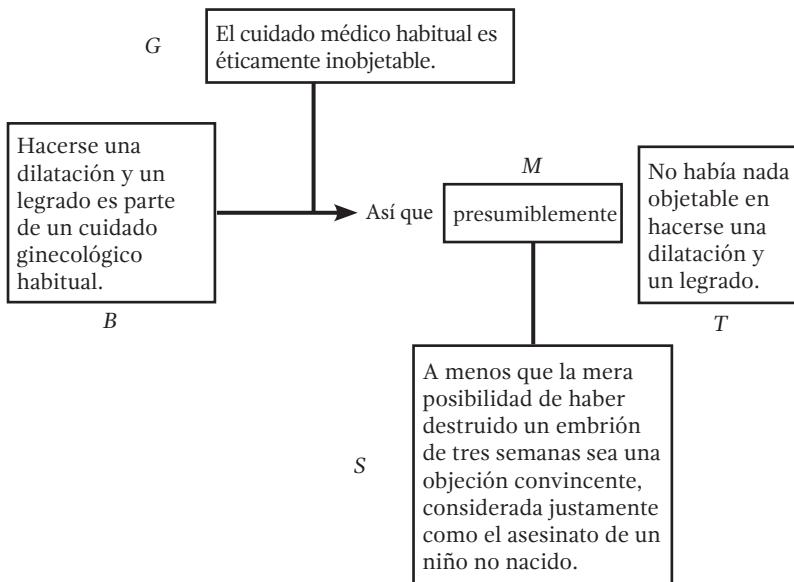


IMAGEN 30-3

En el desarrollo práctico de la vida ética, no es suficiente con saber qué *consideraciones concretas* cuentan a favor o en contra de un tipo concreto de acción. (Hay poco margen para el desacuerdo sobre la mentira y la lealtad, los cuidados médicos y el asesinato, en la medida en que estos términos se apliquen sin conflictos ni ambigüedades.) Además, debemos compartir una comprensión clara de las circunstancias y la manera en que tales consideraciones pueden ponderarse entre ellas en casos en que entran en conflicto.

De hecho, cualquier estudio del razonamiento ético real enseñada saca a la luz no solo los principios a los que apelan las personas involucradas sino también los entendimientos generales que rigen sus decisiones en caso de *conflicto de obligaciones*:

1. En la ética de la guerra, ha habido un entendimiento generalizado de que los prisioneros que confunden a sus interrogadores sobre secretos militares están mostrando lealtad y no mintiendo. Si hay algunas dificultades particulares en el caso de los comandos palestinos, eso se debe a que los árabes y los israelíes están en desacuerdo sobre su estatus, es decir, sobre si son auténticos soldados y por tanto se convierten en prisioneros de guerra cuando son capturados o si son más bien terroristas criminales que carecen de los privilegios reconocidos de los prisioneros de guerra.
2. De la misma forma, como el Tribunal Supremo de EEUU explicó en *Roe contra Wade*, ha habido un entendimiento tradicional desde hace tiempo sobre la terminación del embarazo, esto es, que los procedimientos ginecológicos que desplacen un embrión recientemente implantado durante los primeros tres meses de embarazo son procedimientos legítimos de cuidados médicos, mientras que durante el trimestre final —tras los primeros movimientos— no debe abortarse el feto sin un motivo serio. Si los abortos durante el primer trimestre se han convertido en un tema de disputa hoy, eso se debe a que el entendimiento tradicional ha sido puesto en cuestión, y el Movimiento del Derecho a la Vida está exigiendo la misma consideración para el embrión durante todo el embarazo que la que se reservaba tradicionalmente para el trimestre final.

Esta idea puede reformularse en términos de presunciones iniciales y de carga de la prueba. Los entendimientos iniciales involucrados en el equilibrio entre las tesis opuestas de lealtad y de mentira —o de cuidado médico y posible asesinato— también representan entendimientos iniciales sobre dónde reside la carga de la prueba desde un punto de vista ético.

“Si es un prisionero de guerra, no puede quejarse de que le engañe sobre los secretos de sus compañeros.”

“Pero no es realmente un prisionero de guerra; solo es un criminal común y un terrorista.”

“Eso es precisamente lo que está en disputa, así que eso es lo que tiene que *demostrar* antes de poder acusarlo de mentir.”

De la misma forma:

“Dado que la dilatación y el legrado son un procedimiento ginecológico totalmente habitual, realmente no puede objetarlos.”

“Pero si una mujer decide pasar por una dilatación y un legrado totalmente innecesarios, simplemente para terminar un posible embarazo, eso equivale a matar a su hijo no nacido y por tanto es asesinato.”

“Eso es precisamente lo que no está generalmente aceptado, así que eso es lo que tiene que *demostrar*, porque tradicionalmente el feto solo ha sido considerado como un niño no nacido después de sus primeros movimientos.”

En consecuencia, sobre asuntos de correcto e incorrecto, los patrones actuales de argumentación ética son simples y claros a menos que haya serios desacuerdos sobre conflictos de obligación y la carga de la prueba. A la inversa, estos asuntos se vuelven esencialmente controvertidos justo en el momento en que se ponen en cuestión esos entendimientos generales. Así que preguntas tales como:

¿Son los comandos palestinos “soldados” o “terroristas”?

¿En qué punto un embrión se convierte en un “niño no nacido”?

Son tanto preguntas éticas y jurídicas como preguntas fácticas. En cualquiera de los casos, la decisión de otorgar o negar la categoría de *prisioneros de guerra* a los comandos capturados —o la categoría de *niños no nacidos* a embriones recientemente implantados— no es de ningún modo una simple determinación fáctica. Solo puede ser justificada racionalmente si ponderamos las exigencias éticas y jurídicas de ambos lados: las del orden público con las de un interrogatorio humano, o las de la autonomía de la mujer con las de los supuestos derechos de un embrión de tres o cuatro semanas.

Bueno y malo

Junto a estas cuestiones sobre qué líneas de actuación son —en sí mismas— *obligatorias u objetables*, hay otro conjunto de cuestiones éticas sobre los efectos o consecuencias de las decisiones y acciones, específicamente sobre los efectos que son *deseables o lamentables*. Las cuestiones de este segundo tipo comúnmente se discuten como asuntos de bueno y malo en lugar de correcto e incorrecto.

Por supuesto, aquí tampoco hay unanimidad:

¿Fue la dimisión del presidente Nixon “algo bueno”? Estaban quienes se alegraron de ello, pero también estaban quienes lo deploren e incluso otros que lo consideraron, a fin de cuentas, un asunto muy marginal.

Si existe un desacuerdo en tal caso, surge en gran medida por la complejidad de los sucesos involucrados. Dentro de todo el rango de consideraciones que se plantean en esos sucesos, diferentes personas se inclinan a seleccionar diferentes factores y a comparar los buenos con los malos de diferentes formas.

Aunque este tipo de desacuerdo suele surgir especialmente en torno a casos en los que pueden plantearse consideraciones complejas y múltiples, también puede surgir en casos más simples. Por ejemplo:

¿Es “algo bueno” convertirse en un defensor entusiasta de algún equipo deportivo, de modo que uno termine dedicando parte de todos los fines de semana al seguimiento de sus partidos? Evidentemente, muchas personas consideran que ser un seguidor fiel de los Raiders es algo excelente, mientras que otros condenarían toda esa preocupación por un equipo de fútbol como una infantil pérdida de tiempo.

En cualquier caso, los desacuerdos sobre lo bueno y lo malo, al igual que con lo correcto y lo incorrecto, afectan principalmente a cuestiones secundarias. Existen muchos menos desacuerdos sobre cierto núcleo central de temas, sobre los que hay mucho más consenso. Por ejemplo, aunque puede que no haya un acuerdo general sobre buenas y malas formas de pasar las tardes de los sábados, hay mucho menos margen para el desacuerdo sobre cuestiones fundamentales tales como la salud y la enfermedad. ¿Quién pondría seriamente en duda, por ejemplo, que es malo romperse una pierna en un accidente automovilístico y que es bueno encontrar un trabajo que ejercite al máximo las habilidades y los intereses propios?

Igualmente, las formas de argumentación ética que se emplean en las discusiones de *bueno* y *mal* normalmente son tan claras como las que se emplean en las discusiones de *correcto* e *incorrecto*. Suponga, por ejemplo, que alguien dice:

“Tengo una buena vida. Estoy en buena forma física, tengo un trabajo interesante y puedo ver a los Redskins por la televisión todos los fines de semana.”

No hay nada problemático en la relación entre el primer enunciado (“Tengo una buena vida”) y los que lo siguen. El hablante simplemente atrae la atención sobre las cosas que explican el contenido de su declaración inicial. De hecho, sería casi pedante insistir en que se presentara en detalle el patrón de argumentación implícito, como en la Imagen 30-4.

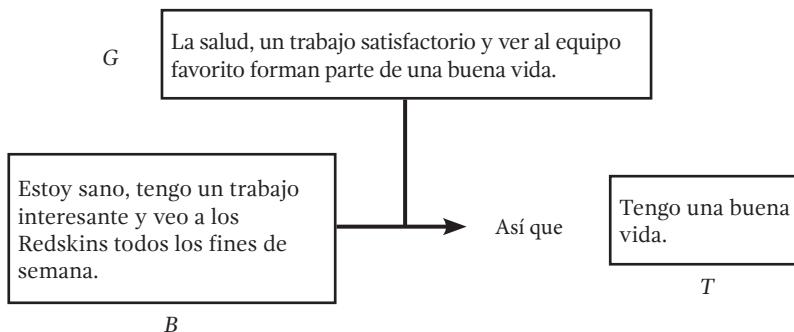


IMAGEN 30-4

Aquí, por supuesto, también se entiende que todos tenemos preferencias personales, así como creencias sobre qué es lo deseable para todo el mundo. Al igual que uno puede reconocer escrúpulos personales sobre comer con gentiles debido a su afiliación religiosa, uno también puede desarrollar una visión personal de “la buena vida” que incluya ser un firme defensor de los Redskins. Así que todos podemos compadecernos de *cualquiera* que se rompa una pierna o pierda su trabajo, pero solo podemos compadecernos de alguien por una derrota de los Redskins si sabemos que es un defensor de los Redskins. No obstante, el hecho de que cada uno de nosotros interprete “una buena vida” *en parte* sobre la base de gustos y preferencias personales no implica de ningún modo que *todos* los asuntos sobre lo bueno y lo malo sean personales y arbitrarios. Decir a un amigo “¡Oye, es estupendo que te hayas roto la pierna!” se entiende claramente como un caso de humor macabro.

En consecuencia, mientras que las discusiones éticas sobre lo bueno y lo malo puedan variar *en contenido* de un individuo a otro y de una comunidad a otra, no obstante tales discusiones comparten un *patrón o procedimiento general*. Las dificultades y los desacuerdos surgen cuando las cuestiones se vuelven problemáticas, cuando hay “bienes” y “males” en conflicto entre los que debe lograrse un equilibrio.

Jack está muy satisfecho con su trabajo y eso es bueno. Por otro lado, su trabajo le exige mucho y él no tiene tiempo para hacer algo de ejercicio y mantenerse sano, lo que es una pena.

El establecimiento de un sistema federal supuso un gran beneficio para las colonias recientemente independizadas porque les ayudó a consolidar su autonomía. Al mismo tiempo, fue en contra de los intereses de muchos estadounidenses al frustrar los pasos que dieron hacia una democracia más efectiva, promovida por líderes tales como Samuel Adams durante el periodo revolucionario.

Especialmente en el caso de cambios sociales y políticos, nunca llueve a gusto de todos. Pero, incluso para los individuos mismos, es probable que todo bien tenga su correspondiente precio. Así que, en las discusiones de bueno y malo, a menudo terminamos con el mismo tipo de argumento de equilibrio —que involucra presunciones

iniciales y la carga de la prueba— que encontramos en el caso de los argumentos sobre lo correcto y lo incorrecto (vea la Imagen 30-5). Al estudiar la *práctica* real del debate y la decisión éticos, no solo tenemos que considerar los elementos concretos que se consideran buenos (salud física, trabajo satisfactorio, ocio gratificante, etc.) sino también la manera en que se equilibran las exigencias (o valores) de esos diferentes elementos cuando entran en conflicto.

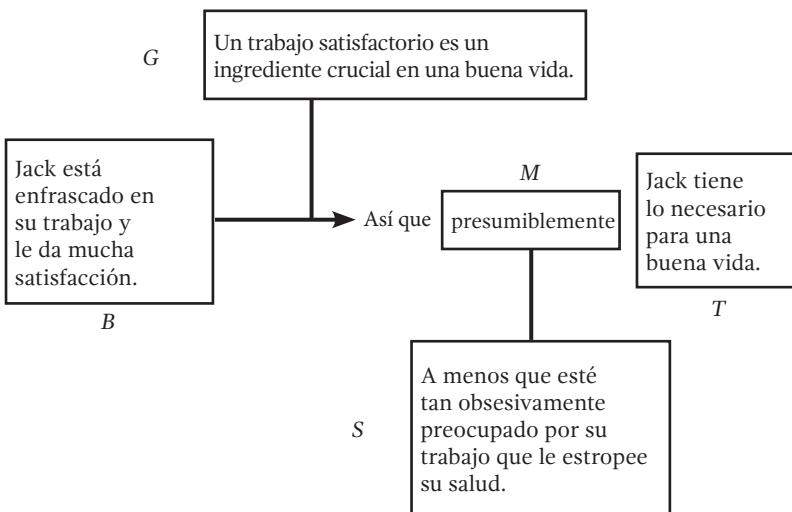


IMAGEN 30-5

Fíjese, por ejemplo, en las implicaciones del comentario “Jack es un *trabajólico*”. El término recientemente acuñado *trabajólico* (del inglés *workaholic*) cumple una función retórica relacionada con *lo bueno y lo malo*, es decir, que no *todo* el trabajo duro es igualmente deseable. En este respecto, el término funciona de la misma forma que cuando se llama *soldados* a los comandos palestinos o *bebés* a los cigotos recientemente implantados: son palabras que cumplen la misma función retórica respecto a *lo correcto y lo incorrecto*. Ha sido recientemente cuando se ha reconocido explícitamente que la gente puede volverse “adicta” al trabajo y así dañar su salud física y psico-

lógica. En parte, sin duda, este cambio de actitud se ha producido por una mejor comprensión de la psicodinámica de la adicción. Pero, como siempre, los puntos en cuestión en tales casos esencialmente controvertidos nunca son *meramente “fácticos”*. Al aceptar el término *trabajólico* como una base legítima de crítica, también nos comprometemos a reconsiderar nuestras *preferencias*.

“¿Qué tiene de bueno, a largo plazo, que un gerente industrial tenga la satisfacción a corto plazo de trabajar setenta y cinco horas a la semana *ahora*, si se va a provocar un ataque al corazón a los cuarenta y cinco años de edad?”

Justicia y equidad

Además, las discusiones éticas de bueno y malo nos exigen prestar atención a la pregunta: “¿Estamos hablando de lo bueno para quién?” La ética no solo se ocupa de consideraciones de *valor* (por ejemplo, de equilibrar los requerimientos de la buena salud y del trabajo satisfactorio) sino también de consideraciones de *justicia* (por ejemplo, de equilibrar la salud, la educación y el bienestar de un grupo o un individuo con la salud, la educación y el bienestar de otros grupos o individuos). Un terreno en el que las cuestiones éticas se vuelven fuertemente controvertidas es el problema de cómo debemos decidir qué es lo que exigen realmente la “justicia” y la “equidad”.

El debate empieza en la guardería, donde los niños se preocupan mucho por cuestiones de equidad —“¡Mamá, eso no es justo!”—. Así que el principal foro para la discusión de la justicia es la *familia*. Pero continúa durante toda la vida, siempre que la escasez de los servicios y los recursos necesarios ponga en conflicto los intereses de varias personas.

Esto es así especialmente en el área de la justicia *social*, donde los argumentos éticos y políticos se solapan más. ¿En qué medida exactamente es *algo bueno* “robar al rico para dar al pobre”? Es decir, ¿en qué medida exactamente pueden ponerse límites a las actividades de enriquecimiento propio de algunos para desviar los recursos hacia otros que no son totalmente autosuficientes?

La dificultad básica al promover el fin de la justicia social usando medios políticos surge de la dificultad de tratar toda una sociedad como el equivalente ético de una única familia. Los patrones de la argumentación ética que funcionan fácil e inequívocamente en grupos suficientemente pequeños inevitablemente dan lugar a problemas cuando se amplían a todo un Estado o una nación. Una cosa es dividir una tarta de forma justa entre los miembros de una familia; pero, en el nivel político, ¿cómo determinamos —y medimos— el tamaño de la “tarta” nacional? ¿Y cuál es la forma “justa” de dividirla? (¿Debemos empezar por asegurarnos de que todo el mundo tiene una parte mínimamente decente y después dejar el resto para la subasta o la libre competencia? ¿O debemos simplemente pasar a repartir partes iguales para todos?) Estas preguntas son el principio de una discusión mucho más larga de lo que nos permite el espacio aquí. Se trata de la discusión relacionada con eslóganes éticos y políticos tales como:

- A cada uno según sus necesidades.
- A cada uno según lo que merece.
- A cada uno según sus contribuciones.
- A cada uno según sus talentos.
- A cada uno una oportunidad justa de obtener su propia parte.

LOS ELEMENTOS DE LOS ARGUMENTOS ÉTICOS

“Realmente no debería contarle esa historia.” “¿Cuál es la objeción?”
“Sería engañar.”

“Deberías devolverle su silla de ruedas.” “¿Cuál es la obligación?”
“Solo la tomaste prestada y, además, él estará inmovilizado sin ella.”

“Realmente no debería ir a esa cena.” “¿Por qué no?” “No puedo estar seguro de que será kosher.”

“Deberías pensar más seriamente en volver al colegio.” “¿Qué tienes en mente?” “Sin una formación profesional apropiada, no podrás aprovechar tus capacidades al máximo.”

“Realmente deberíamos hacer un mayor esfuerzo por contratar a mujeres ejecutivas.” “¿Por qué?” “Hasta ahora, nuestras prácticas de contratación han sido bastante injustas, por no decir sexistas. Además, nos arriesgamos a que nos caiga una demanda de antidiscriminación.”

“La forma en que el juez dirigió ese juicio fue una vergüenza.” “¿Por qué dices eso?” “Dejó que la fiscalía se saliera con la suya. Se tomaron las pruebas a la ligera, enredaron al jurado con una ‘conspiración’ e intimidaron a los testigos.”

Cuando se introducen cuestiones éticas en medio de una conversación sobre otras cuestiones, producen el efecto de desviar la discusión de asuntos prácticos o profesionales hacia otro plano. Cuando esto ocurre, a menudo encontramos el adverbio *realmente* usado para reforzar este cambio de tema. En varios de nuestros ejemplos iniciales aquí, por ejemplo, lo que está en debate no es la cuestión ética *general* —si debemos devolver artículos prestados, desarrollar nuestras capacidades al máximo o la que sea—. Se trata más bien de la cuestión de si la actual situación *concreta* está dentro del ámbito de esas reglas o máximas. Por ejemplo:

“Realmente no debería contarle esa historia.”

“¿Cuál es la objeción?”

“Sería engañar.”

“¿Por qué te preocupas por eso? Al fin y al cabo, ¿quién te crees que es? Lo único que estás obligado a decirle a un interrogador enemigo es tu nombre, tu rango y tu número. Aparte de eso, debes ocultarle todo lo que puedas; eso es simple lealtad. En cualquier caso, ¿cómo puedes engañar a un hombre que no *espera* que le digas la verdad?”

En este caso, la discusión ética es seria simplemente porque las exigencias de la sinceridad y de la lealtad empujan en direcciones diferentes. Así que se plantea la cuestión de si confundir a un interrogador enemigo está o no dentro del ámbito del término *engaño*.

Bases y garantías

En la argumentación ética, la interdependencia de las bases y las garantías es especialmente evidente. Los hechos que vale la pena mencionar para apoyar una tesis son aquellos —y solo aquellos— que son pertinentes para la máxima ética que se invoca. Así que citamos como bases los rasgos específicos de una situación que se considera que nos imponen una obligación. ¿Pero cómo podemos reconocer y seleccionar tales rasgos? Siempre lo hacemos teniendo en cuenta alguna garantía específica. Elegimos cosas que aparentemente son engañosas (o injustas, o irreligiosas o lo que sea) precisamente porque la sinceridad, la justicia, la piedad y el resto implican unas garantías éticas conocidas.

En la práctica real, la conexión entre las bases y las garantías en los argumentos éticos es tan estrecha que rara vez nos molestamos en detallarlas. Cada una implica la otra. Así, en lugar de decir “Realmente no debería contarle esa historia; sería engañar”, podría haber dicho “Realmente no debería contarle esa historia; está mal engañar”. En el primer caso, la tesis, *T*, está aparentemente apoyada solo por las bases (*B*) y, en el segundo caso, solo por una garantía (*G*) (vea la Imagen 30-6) Estrictamente hablando, por supuesto, se trata del mismo argumento completo en cualquiera de los casos (vea la Imagen 30-7). Pero sería tan pedante insistir en tal caso en separar las cuestiones sobre la *pertinencia* de las bases de las cuestiones sobre la *aplicabilidad* de las garantías correspondientes que rara vez tenemos la ocasión de distinguirlas.

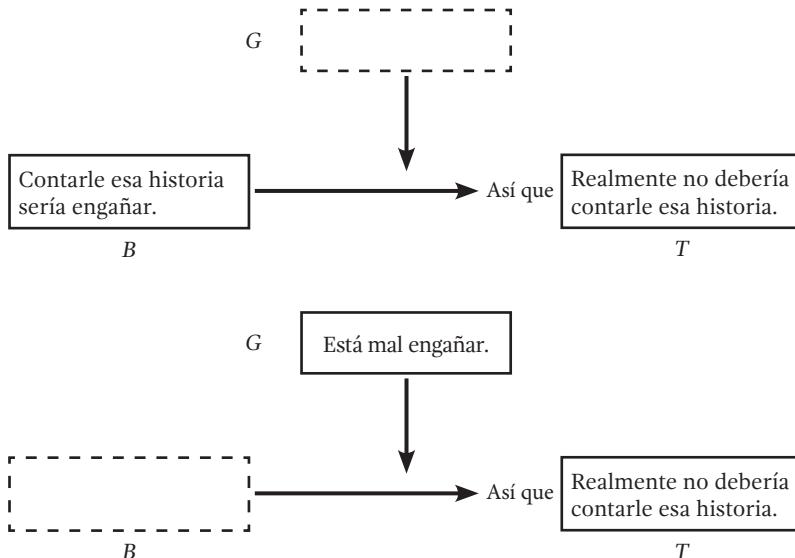


IMAGEN 30-6

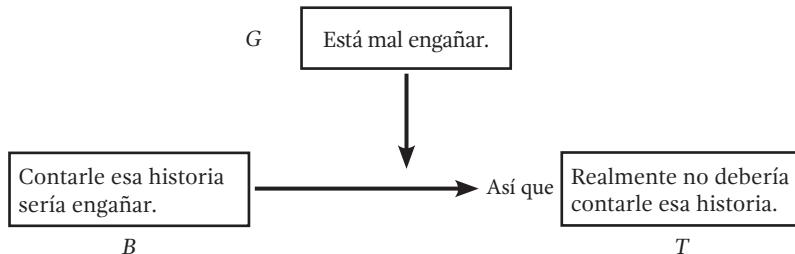


IMAGEN 30-7

Por ejemplo, la pregunta “¿Es engañar que un prisionero de guerra confunda a un interrogador enemigo?” equivale en la práctica a la pregunta “¿Se aplica la máxima ‘Está mal engañar’ al interrogatorio de un prisionero de guerra por parte de un oficial de inteligencia enemiga?”

go?" En tal caso, decidir si el comportamiento en cuestión constituye engaño —si el asunto del engaño es pertinente como bases— también resuelve la cuestión de si esta situación está dentro del ámbito de la garantía correspondiente.

Si podemos ponernos de acuerdo en una *descripción* de la situación en disputa, el valor ético de esa descripción normalmente será evidente sin mayor discusión. Compare nuestro ejemplo del prisionero de guerra con los siguientes ejemplos:

Durante un examen físico regular, una médica detecta en un paciente una leve inflamación que podría ser un signo temprano de cáncer y persuade al paciente para que se someta a otras pruebas analíticas, pero evita cuidadosamente explicarle el verdadero propósito de esas pruebas.

Los padres de un niño organizan una fiesta sorpresa de cumpleaños y ocultan sus planes diciendo al niño cosas que sugieren que tienen algo bastante diferente en mente.

¿Debemos describir el comportamiento de la médica o de los padres como "engaño"? Hay dos formas diferentes de responder esa pregunta. Por un lado, podemos decir:

"Admito que era un poco engañoso, pero era un tipo inocente de engaño —una mentira piadosa, por así decirlo—."

Es decir, podemos conceder la descripción del caso en un tono negativo y reservar nuestras excusas para la parte de las salvedades. O, en cambio, podemos decir:

"Eso no se puede llamar engaño. Hasta que se hicieron las pruebas patológicas adicionales, no tenía sentido preocuparlo." O: "Dejar que adivinara lo que estábamos planeando habría arruinado la sorpresa."

Es decir, podemos restringir tanto el término engaño como la máxima "Está mal engañar" para que solo abarque casos en los que se da a alguien información errónea *en detrimento suyo*. Mencionar prematuramente la posibilidad del cáncer o desvelar los planes de cumpleaños no "haría ningún bien", así que la médica o los padres pueden defender sus acciones diciendo que estaban diseñadas para salvaguardar los intereses de sus "protegidos". Así, de nuevo, el valor

ético de la acción en cuestión ya se ha decidido al aceptar o rechazar el uso del término *engaño* para describir esas acciones.

Respaldo

Las dificultades que rodean la distinción entre bases éticas y garantías éticas se extienden hasta la discusión del respaldo ético. Durante la argumentación ordinaria, comúnmente tomamos las máximas éticas normales como algo que *no está en disputa* y por tanto no requiere un respaldo explícito. En general, ¿cómo se puede poner en cuestión que la salud es deseable o que la enfermedad es lamentable; que estamos sujetos a las obligaciones de la sinceridad, la lealtad y la consideración humana; o que el engaño, la injusticia y la crueldad son objetables?

En consecuencia, poner en cuestión el respaldo de nuestros principios éticos tiene el efecto de cambiar de tema de nuevo. Traslada las cuestiones en debate de un nivel práctico a un nivel más filosófico. Por ejemplo:

“En una sociedad que tolera tanta deshonestidad comercial, ¿por qué deberíamos preocuparnos tanto los demás por ser individuos honestos?”

“Fíjate en el negocio de los productos de cerdo y de marisco, de carne y de leche. ¿Qué importancia tiene realmente lo kosher hoy?”

“¿Por qué hay toda esa obsesión con el dolor? A mí no me parece que un poco de saludable dolor sea tan insopportable. Así que, ¿por qué debería preocuparme de no dañar a otras personas?”

“Hasta donde yo sé, nunca se consideró injusto en épocas anteriores que los hombres y las mujeres desempeñaran diferentes papeles en la sociedad, así que ¿por qué debemos empezar a preocuparnos por las prácticas de contratación o a sentirnos avergonzados de prestar atención a las diferencias sexuales?”

Preguntas como estas normalmente se usan para mitigar el argumento original, no para cuestionarlo:

“La honestidad sigue siendo una virtud, ¿pero sigue teniendo el mismo peso que antes?”

“La equidad está bien en términos generales, ¿pero realmente nos obliga a buscar la igualdad absoluta de oportunidades entre los sexos?”

“¿Qué sentido ve un judío devoto hoy en día en seguir con el código kosher?”

Estas son preguntas para el debate más que objeciones prácticas. Pocos cuestionarían en la práctica la validez *general* de las máximas éticas conocidas sobre el dolor, la honestidad, la equidad y similares, no más de lo que cuestionarían la validez de leyes de la naturaleza bien establecidas en la ciencia, leyes y precedentes en el derecho o reglas de estrategia de inversión en los negocios. Por tanto, tomar en serio estas preguntas implica indagarlas en términos retóricos o filosóficos.

Los tipos globales de acciones cubiertos por tales máximas conocidas pueden ser justificados filosóficamente, como generalmente obligatorios o generalmente objetables, en varios respectos diferentes:

- Porque son reconocidos por consenso general.
- Porque sus consecuencias se considerarían generalmente deseables o inaceptables.
- Porque el “modo de vida” escogido por una comunidad o un grupo concreto exige que se los considere de esta manera.

Pero, al preguntar por el “respaldo” de estas cuestiones, lo que descubriremos no es el conjunto subyacente de razones por las que *cualquiera* debería aceptar las máximas como garantías sólidas sino la manera en que los *individuos concretos* las perciben como algo que encaja en sus propias concepciones de una vida buena y admirable.

“La simple honestidad es, para mí, la base de toda confianza humana: no hay ninguna razón por la que debamos copiar los vicios de los publicistas en nuestros asuntos personales ordinarios.”

“El respeto por las reglas kosher es, para mí, una parte esencial de la tradición judía, algo que, como judío, acepto como una expresión básica de mi fe personal.”

“No es el dolor como tal lo que me preocupa; es la negativa a dejar que otros decidan por sí mismos cuánto dolor están dispuestos a soportar.”

“Si no respetamos las exigencias de la equidad entre las dos mitades naturales de la raza humana, no veo cómo podemos esperar que la equidad se tome en serio cuando se ven afectados los intereses de los grupos más pequeños.”

El efecto de tales enunciados es, en cada caso, presentar como respaldo una afirmación general de la forma que se puede ver en la Imagen 30-8. Tal afirmación indica el valor ético que debe atribuirse a las máximas correspondientes, o *garantías* (Imagen 30-9). Y estas máximas, a su vez, pueden citarse para explicar la pertinencia de las descripciones fácticas concretas que se presentan como *bases* para apoyar las *tesis* correspondientes. (Vea la Imagen 30-10.)

R

Dada la importancia básica para la vida humana (tal como yo la veo) de, por ejemplo, la integridad en los asuntos personales, la fidelidad a la fe individual propia, el respeto por la autonomía de las personas, el trato equitativo de las personas.

IMAGEN 30-8

G

Uno debe procurar, por ejemplo, evitar tratar a otros individuos de manera cínica, respetar los escrúpulos religiosos propios, dejar que otras personas decidan por sí mismas cuánto dolor tolerar, tratar a otros de forma justa y equitativa.

IMAGEN 30-9

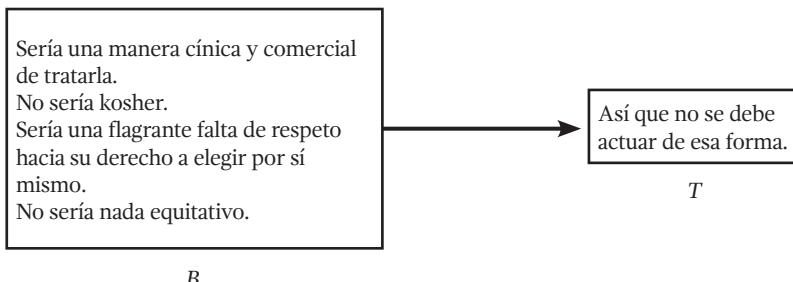


IMAGEN 30-10

Modales y salvedades

Mientras que las garantías y el respaldo desempeñan un papel bastante pequeño en la argumentación ética en comparación con las *bases*, esto es mucho menos cierto de los *modales* y las *salvedades*. Muy pocas consideraciones éticas pueden presentarse con algún tipo de carácter absoluto. En lugar de ello, casi siempre son susceptibles de excusas y excepciones y están sujetas a un cuestionamiento por esa razón.

“Contarle esa historia sería engañar, así que *presumiblemente* no debería contarle esa historia.”

“Sería discriminatorio mantener nuestras anteriores políticas de contratación, así que aparentemente *deberíamos* cambiar esas políticas.”

“No puedo estar seguro de que la cena será kosher así que, *a menos que sea inevitable*, no debería ir.”

En tales casos, a menudo reconocemos la necesidad de calificaciones o de exenciones especiales:

“No haría ningún bien hacer que se preocupara por el cáncer antes siquiera de realizar las pruebas, *así que* en este momento no se plantea ninguna cuestión real de engaño.”

“En esta comunidad concreta, las oportunidades de empleo para los jóvenes varones negros son incluso peores que para las mujeres, *así que es demasiado pronto para acusar de sexismó.*”

“Dada la importancia política de la cena, se te puede perdonar por acudir, *incluso si eso implica arriesgarse a una infracción dietética.*”

Puede que prefiriéramos respetar la mayoría de nuestras reglas éticas *absolutamente*, es decir, sin necesidad de excepciones o calificaciones. Pero la vida no siempre nos permite tomar esa decisión. La gente se encuentra continuamente frente a situaciones en las que *dos* de tales reglas señalan en direcciones opuestas —en las que, por ejemplo, solo podemos evitar causar un gran daño a un amigo al precio de ser deshonestos—. La meta del razonamiento ético, por lo tanto, consiste en diseñar líneas de actuación que, en la medida de lo posible, se mantengan sobre la delicada línea entre las exigencias de máximas incompatibles, haciendo justicia al espíritu fundamental que motiva ambas máximas sin contravenir gravemente ninguna de ellas.

Siendo este el caso, a menudo es posible presentar el mismo dilema ético de maneras distintas que enfaticen diferentes aspectos de la situación, como se muestra, por ejemplo, en las Imágenes 30-11 y 30-12. Las cuestiones que deben equilibrarse en la práctica, por tanto, pueden ser presentadas en la forma de la pregunta “¿No acudir a la cena sería una vulneración tan grave de la lealtad como para superar los riesgos dietéticos?” o, en cambio, en la forma de la pregunta “¿El riesgo hacia mis escrúpulos dietéticos sería tan intolerable como para superar todas las exigencias de la lealtad de partido?” Independientemente de cómo se plantee el problema, sin embargo, la cuestión es evidentemente la misma: ¿Cómo puede uno mantenerse sobre la línea que divide las exigencias contrarias de la lealtad y los escrúpulos? ¿Cómo debe uno ordenar las *prioridades* de los diferentes tipos de tesis y obligaciones?

Diferentes personas, en la práctica, tenderán a ocuparse de tales decisiones marginales de formas diferentes. Una persona se inclinará en la dirección de la estricta conformidad con las exigencias de los escrúpulos, mientras que otra lo hará en la dirección del respeto por las exigencias de la lealtad. De hecho, gran parte de nuestro vocabulario para describir las personalidades y los caracteres de las personas

refleja tales tendencias —este hombre es un ardiente ortodoxo, aquel es leal en exceso, un tercero es extremadamente escrupuloso o, tal vez, no muy escrupuloso—.

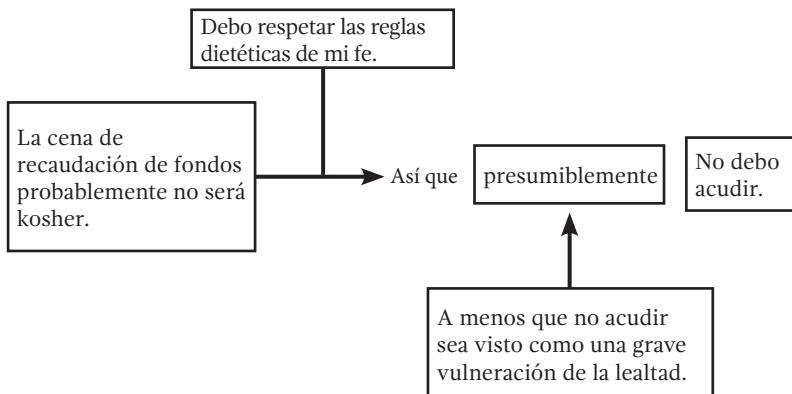


IMAGEN 30-11

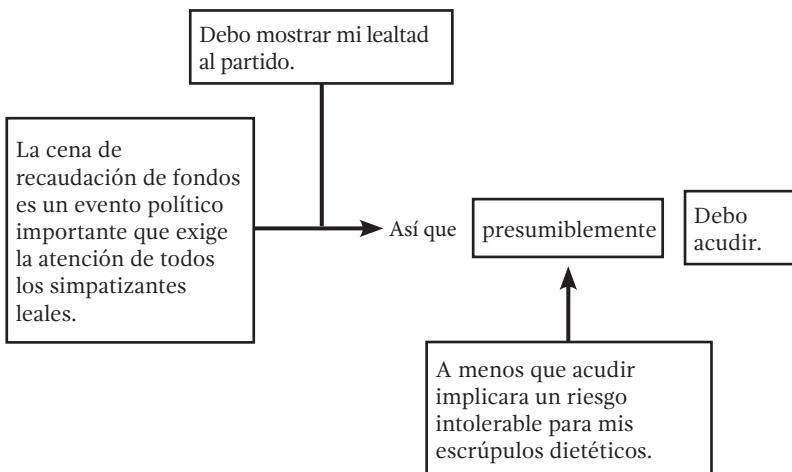


IMAGEN 30-12

LA UBICUIDAD DE LA ÉTICA

Es importante comentar, como conclusión, una última característica de la ética y la argumentación ética. Las cuestiones éticas, como hemos señalado, surgen y se tratan en situaciones de todo tipo. No hay unos *foros* específicos para la discusión ética, como los hay para el derecho y la ciencia. Tampoco hay ninguna restricción clara en las *clases de personas* cualificadas para discutir y presentar argumentos sobre cuestiones éticas. (Es cierto que algunas confesiones religiosas reservan el derecho de hablar con autoridad sobre asuntos de moral para sacerdotes y pastores ordenados, pero esta restricción solo cubre las discusiones éticas *dentro* de la confesión en cuestión y no es aplicable en general.)

De hecho, tampoco hay limitaciones formales sobre los *temas* de la discusión ética. Pueden surgir cuestiones éticas igualmente en relación con:

- Asuntos profesionales y de negocios.
- Relaciones con la familia y los amigos.
- Acciones pasadas o futuras.
- Personalidad y motivos.
- Elecciones de carrera.
- Legislación social.
- Administración pública.
- Autoentendimiento personal.

Al hablar sobre ética, en efecto, el problema no es tanto evitar definirla de forma demasiado restringida como evitar que se expanda y engulla todos los demás campos del razonamiento y la argumentación prácticos.

Si tomamos el término ética en un sentido suficientemente amplio, podemos sentirnos tentados a tomar las preguntas:

- ¿Qué se debe hacer y evitar hacer?
- ¿Qué buenas razones hay para actuar o evitar actuar de una manera concreta?

Como las que definen los asuntos centrales de la ética. Pero tal definición nos dejaría sin ninguna forma de distinguir las cuestiones y los argumentos éticos de las cuestiones y los argumentos de otros tipos. Pues, en todo este libro, las preguntas centrales a las que nos

enfrentamos en la discusión y la evaluación de argumentos prácticos tienen la misma forma:

- ¿Qué tesis se deben aceptar o evitar aceptar?
- ¿Qué buenas razones hay para aceptar o evitar aceptar una tesis concreta?

Por lo tanto, debemos encontrar alguna otra forma de diferenciar la clase más restringida de *cuestiones y argumentos específicamente éticos* de todas las cuestiones y todos los argumentos que surgen en la ciencia, el derecho, el arte, la gestión y similares.

Trazar estas distinciones no implica *eximir* la conducta profesional en tales empresas racionales del escrutinio ético. Por el contrario, el cumplimiento consciente de las tareas y los deberes profesionales —como médico, juez, ingeniero de locomotoras, gerente de tienda o lo que sea— puede ser considerado en sí mismo como un tipo básico de obligación ética. En consecuencia, cualquier individuo que ocupe una posición de responsabilidad en una de nuestras empresas racionales—

- el editor de una revista científica,
- un fiscal,
- un profesor en una facultad de arte,
- un contable profesional

—será sometido a la crítica ética si *no cumple* con esos deberes profesionales con un mínimo nivel de calidad. Un médico descuidado, un editor chapucero, un sacerdote chismoso, un policía sobornado o un profesor de música perezoso —personas que fracasan en sus tareas profesionales— no solo muestran incompetencia sino que también deberían avergonzarse de su actuación. Estos no son solo fallos *profesionales*; también son fallos éticos.

Aun así, a menudo resulta útil delimitar las virtudes y las obligaciones específicas asociadas con el puesto profesional y distinguirlas de las virtudes y las obligaciones éticas. Lo que resulta admirable o lamentable en la manera en que un médico (o un juez, o un editor o quien sea) lleva a cabo sus tareas profesionales no es el carácter concreto de esas acciones. No hay nada éticamente bueno en recetar tetraciclina en lugar de penicilina para una infección de las vías respiratorias superiores. Lo que es *específicamente* admirable o lamentable es la actitud mental del médico, que hace que preste —o

no preste— una atención adecuada a las peculiaridades individuales de cada paciente, como por ejemplo su alergia a la penicilina. Lo que se exige éticamente a cualquier profesional, en consecuencia, es que desempeñe de forma concienzuda las *tareas profesionales* que le correspondan en su calidad de médico, juez, editor o similares.

Así que podemos terminar este capítulo como lo empezamos. En su sentido más amplio, el campo de la ética es suficientemente grande para abarcar todas nuestras empresas racionales. Pero, en un sentido definido de forma más restringida, la conducta real de esas empresas solo da lugar a problemas de ética en un rango limitado de situaciones. Puede que tengamos que mediar entre las exigencias profesionales de las diferentes empresas racionales. O puede que tengamos que anular consideraciones profesionales en interés de otras consideraciones humanas más amplias. (1) En el primer tipo de caso, las cuestiones éticas que deben tratarse comúnmente tienen que ver con una comparación de las *consecuencias* de tomar una dirección u otra —tomar la ruta tecnológicamente más eficaz en lugar de la que es políticamente aceptable, o al contrario—.

Un término que se usa cada vez más en este contexto es el *impacto*. Al equilibrar los diferentes *tipos* de consecuencias que provocará una u otra decisión social, estamos obligados a prestar una mayor atención al “impacto económico”, el “impacto ambiental”, el “impacto social” y todos los demás. Si se insiste firmemente y de forma suficientemente amplia en estos requisitos, la tarea de equilibrar la economía y la tecnología, o la protección ambiental y los derechos humanos, solo puede llevarse a cabo con ayuda de unos estándares acordados para tomar una decisión sobre las prioridades, es decir, para decidir qué aspiraciones humanas deben tener más peso que otras (por ejemplo, qué peso tiene la conservación de los terrenos tradicionales de caza de los indios frente al suministro de agua para la metrópolis que está al otro lado de las montañas).

(2) En el segundo tipo de caso, las cuestiones éticas que deben tratarse surgen a un nivel más personal. Tienen que ver con la conducta de practicantes profesionales individuales. En este segundo tipo de contexto es donde se encuentran más típicamente términos tales como ética profesional y ética de los negocios. Se refieren a las exigencias específicas que se imponen a los practicantes de cualquier profesión como consecuencia de su obligación general de ser concien-

zudos y de tomar en consideración los intereses tanto de sus clientes como de otros que se vean afectados por sus acciones profesionales.

Tanto si nos ocupamos de la ética individual o personal, por un lado, o de la ética colectiva o profesional, por el otro, al menos una cosa está clara. En cualquier caso, podemos exponer las *consideraciones* (i.e., las bases, las garantías, las salvedades, etc.) que son pertinentes para cualquier juicio o decisión ética de forma que esté abierta a la crítica pública —como un caso de argumentación práctica— de la misma manera clara y explícita en que podemos hacerlo en el caso de la argumentación científica o jurídica. Puede que ciertos tipos de decisiones éticas sean, tal vez, cuestiones de elección individual o de compromiso personal, especialmente las de afiliación y escrúpulos religiosos; pero este hecho no retira los correspondientes argumentos del ámbito de la crítica pública. Hablando como protestante, por ejemplo, puedo perfectamente llamar la atención de un amigo sobre consideraciones éticas que se aplican a su conducta personal y no a la mía, por ejemplo: “Como católico tradicionalista, probablemente deberías pasar de la cena del club del próximo viernes. Será en un asador y no tienen nada de pescado en el menú.” Así, el carácter *personal* de algunas actitudes y decisiones éticas no hace que estén menos sujetas a la *discusión y la crítica racionales*.

Es importante recordar esto cuando se oye a la gente hablar de la supuesta “subjetividad” de las cuestiones éticas. Sin duda, la ética se ocupa en parte de nuestros *sentimientos* sobre las cosas y de nuestras *reacciones personales* a elecciones y acciones y, por esta razón, la gente a menudo salta a la conclusión de que las opiniones éticas quedan fuera del ámbito de la “racionalidad”. Pero esta conclusión simplemente no se sigue, pues siempre se pueden plantear las preguntas: “¿Eran nuestros sentimientos sobre esta acción los *idóneos y apropiados*? ¿Era nuestra reacción *justificable*?” Y, una vez que estas preguntas han sido enunciadas, pueden ponerse en juego de nuevo todos los mecanismos de la crítica racional y la argumentación práctica.

UN EJEMPLO

Piense, por ejemplo, en el siguiente caso presentado en un número reciente del *Hastings Center Report* (Harvey Kushner, Daniel Callahan, Eric J. Cassell y Robert M. Veatch, “The Homosexual Hus-

band and Physician Confidentiality," Hastings Center Report. abril de 1977, pp. 15-17):

Caso 251

David, el mayor de tres niños, era hijo de un fabricante acomodado. El padre de David valoraba la destreza física y los éxitos atléticos, áreas por las que David mostraba poco interés. Cuando David tenía doce o trece años, los conflictos con su padre desembocaban en discusiones casi cada noche. Era evidente que el padre de David había empezado a preocuparse por el amaneramiento de David y lo consideraba afeminado.

El trabajo escolar de David empeoró considerablemente y él se volvió introvertido. Su padre decidió enviarlo a un colegio militar, pero solo permaneció allí durante seis meses. Para entonces, David había dicho a sus padres que era homosexual, y que había mantenido y seguía manteniendo relaciones homosexuales. Volvió a casa y terminó sus estudios secundarios, pero no fue a la universidad y siguió viviendo en casa.

Tuvo que recibir tratamiento por gonorrea, asma y hepatitis infecciosa. A la edad de veintidós años, para conseguir la exención de reclutamiento, su médico certificó el hecho de que era homosexual.

Cinco años después, Joan visitó a su médico de familia para hacer un examen serológico prematrimonial. El médico era el mismo que había tratado a David. Ella tenía veinticuatro años y había estado bajo el cuidado de ese médico desde los catorce años. Se había desarrollado una relación estrecha y cálida entre el médico y la familia de Joan, así que era normal que el médico preguntase por su prometido. Cuando lo hizo, descubrió que estaba a punto de casarse con David. Ella solo lo conocía desde hacía poco, pero sentía que lo conocía suficientemente bien para estar segura de su decisión. No se dijeron nada más en aquel momento.

David y Joan se casaron poco después y vivieron juntos durante un periodo de seis meses. El matrimonio fue anulado sobre la base de la no consumación. David le dijo a Joan que era homosexual, y ella también descubrió que no solo compartían el mismo médico sino que el médico conocía la homosexualidad de David. Posteriormente ella sufrió una depresión como consecuencia de

esta experiencia y se enfadó con su médico por no decirle nada sobre David. Sintió que podría haber evitado ese horrible episodio de su vida, que era deber del médico informarla. El hecho de no hacerlo fue un acto de negligencia que causó profundas cicatrices emocionales.

¿A quién debía fidelidad en primer lugar el médico? ¿Prevalecen los intereses de un paciente sobre los requisitos de confidencialidad del otro caso?

—Harvey Kushner

Por Daniel Callahan

¿Por qué existe una regla general de confidencialidad? Esa parece ser la primera pregunta que debe hacerse antes de mirar los detalles de un caso como este. Creo que la regla tiene tres propósitos. El primero es establecer un contexto que favorezca que el paciente sea máximamente transparente sobre su enfermedad, un requisito fundamental para un diagnóstico eficaz. El segundo es reconocer, de una manera funcional, que las vidas de los pacientes no están desconectadas de sus cuerpos, que tanto las causas como los remedios de las enfermedades poseen un contexto personal y social, y que el diagnóstico y la terapia eficaces exigen ir más allá de los límites de lo meramente físico. El tercero es el propósito general de maximizar la confianza del paciente y de este modo fortalecer el vínculo entre médico y paciente. Vista de este modo, la regla de confidencialidad puede justificarse fácilmente.

Pero, ¿debe ser una regla absoluta, que no admite ninguna excepción? Nuestra sociedad claramente cree que no, pues ha establecido varias circunstancias en las que se exige a los médicos que informen de la enfermedad del paciente a las autoridades públicas, como por ejemplo en el caso de enfermedades contagiosas peligrosas y heridas de bala. Estas son excepciones razonables con las que simplemente se reconoce que unas enfermedades que en otros respectos son privadas tienen unas implicaciones públicas importantes. Lo que está en juego en esas situaciones no es solo el bienestar de un paciente sino también el bienestar de otros individuos.

Resulta significativo que las condiciones en las que la confidencialidad debe violarse son asuntos de derecho y conocimiento públicos. Por tanto, las revelaciones no representarán una imposición arbitraria o una expresión de los valores personales del médico. Se trata de reglas públicas, vinculantes para todos, y simplemente por este hecho no se considera que pongan en peligro la meta general de la confianza entre paciente y médico (y no hay pruebas de que lo hayan hecho).

En el caso que tenemos ante nosotros, no hay estipuladas reglas sociales para hacer una excepción. Y, sin embargo, se trataba claramente de una circunstancia en la que no estaba en juego solo el bienestar de una persona (David) sino también el de otra (Joan). Al menos implícitamente, se daban las mismas condiciones que en otras circunstancias —especificadas públicamente— permiten anular el bienestar de un individuo en consideración del bienestar de otros. Así que, en un sentido, puede decirse que el médico podría haber roto la confidencialidad sobre la base de un principio no arbitrario y generalmente justificable.

No obstante, lo que yo sostendría es que la cuestión crucial en este caso no es que el médico podría haber invocado un principio moral generalmente justificable, sino que, en este tipo particular de caso, no existe una regla moral *pública* conocida para romper la confidencialidad. David no habría podido quejarse si hubiera aparecido con una herida de bala; esa es una circunstancia bien conocida para violar la confidencialidad. Pero tal razonamiento no se aplica en el caso de la homosexualidad, y David podría haber pensado perfectamente que el médico se estaba inventando su propio conjunto de reglas morales e imponiéndoselas a él.

¿Debemos concluir entonces que debía respetarse la regla de la confidencialidad en estas circunstancias? Eso me temo, por muy preocupantes que fueran las implicaciones de respetarla para la vida futura de Joan. Si debe haber una regla de confidencialidad, entonces debe ser una regla clara y absoluta, que no admita ambigüedades y expresiones poco claras, y menos aún la elaboración de interpretaciones personales e idiosincrásicas. La confianza de David se habría visto traicionada, el médico habría impuesto su propio significado privado de la regla moral y nosotros, el público, habríamos sufrido un perjuicio, aunque

fuera mínimo, por la violación de un principio general que está dirigido a protegernos.

¿Estoy contento con una conclusión tan estricta? Realmente no. Como miembro del incipiente colegio del razonamiento moral, permítanme proponer dos posibles soluciones. La primera es que hay condiciones en las que yo permitiría a un médico violar la confidencialidad. Si este médico le hubiera dicho a David que sus escrúpulos morales le hacían sentir que debía romper la confidencialidad, que daría a conocer abiertamente a otros el hecho de que lo estaba haciendo y que estaría dispuesto a recibir el castigo social que resultara (una demanda por mala praxis, por ejemplo), entonces creo que el médico habría actuado de manera honorable. La cuestión es que puede haber razones morales para violar incluso la regla más estricta, aunque sea rígida debido a su importancia social. Pero la prueba de rectitud moral cuando se viola una regla es que pueda hacerse a plena luz del día y que el infractor esté dispuesto a recibir una sanción social. La auténtica amenaza para la confianza entre paciente y médico es la infracción en la sombra, evitando las consecuencias personales.

La otra solución es más peligrosa pero tal vez sea justificable en este caso, dada la relación íntima especial del médico tanto con David como con Joan. Podría haber pedido permiso a David para violar la confidencialidad y haber intentado persuadir a David de que aceptara. O podría haber intentado persuadir a David de que él mismo se lo dijera a Joan. Podría haber vuelto a hablar con Joan y haberle preguntado hasta qué punto conocía a David, hablando todo el tiempo en general sobre la importancia de que las parejas se conozcan lo mejor posible entre ellas antes del matrimonio —es decir, pistas muy vagas que la lleven a querer conocer mejor a David—. O, finalmente, podría haber hablado con cada uno de ellos independientemente. Esta política de ambigüedad deliberada pero dirigida implica caminar por una línea peligrosa, pero creo que habría sido justificable en este caso.

Por Eric J. Cassell

Ya no podemos trazar una simple distinción entre los problemas morales y médicos, al menos en la consulta de un internista. Lo que solíamos llamar “hechos médicos” y “hechos personales” es

indistinguible. En este caso, por ejemplo, David tenía gonorrea y hepatitis infecciosa, enfermedades ambas muy extendidas entre los varones homosexuales; tenía problemas en el colegio e inestabilidad laboral, que también son comunes en este grupo. Pero, lo más importante, tanto los problemas médicos como los personales están en el ámbito de la moral, porque aquí los problemas tenían que ver con el bienestar de dos individuos.

Lo que realmente crea un dilema en este caso es que el médico había tratado a ambos pacientes durante mucho tiempo y tenía una obligación igualmente arraigada con ambos. Yo creo que debería haber explorado todas las posibilidades que pudieran llevar a la revelación pero sin violar finalmente la confidencialidad. Como mínimo, el médico tenía la obligación de decirle a David: “¿Le has dicho a Joan que eres homosexual? Si no lo has hecho, realmente deberías.” Una vez hecho esto, podría exonerarse de su obligación de forma semejante a un médico que pregunta a un hombre que se va a casar y cuya familia tiene un historial de enfermedad genética si la novia lo sabe.

En segundo lugar, creo que el médico tenía la obligación de hablar con Joan sobre su sexualidad antes de la boda para hacerse una idea sobre su conocimiento, sus problemas, sus expectativas y sus necesidades. Tal vez Joan supiera perfectamente que David era homosexual. De hecho, el conocimiento de eso puede haber sido una de las condiciones de la boda y de su fracaso final. Al igual que David expresaba su hostilidad hacia su padre a través del colegio y otros problemas, es posible que Joan hubiera estado actuando de manera similar al casarse con un homosexual.

Al igual que cualquier otro médico, supongo, me he quedado asombrado al descubrir durante mis dieciséis años en la profesión que el mundo y el modo en que las personas se las arreglan para vivir en él no se parecen en nada a lo que creía cuando empecé. En mi propia consulta surgió un caso similar. Conozco a una pareja desde hace catorce años y ambos son pacientes míos, aunque la esposa inicialmente no lo era. El marido ha tenido una serie de aventuras intrigantes, originales y enredadas. También ha sufrido varios episodios de gonorrea, sífilis y otras diversas enfermedades y desastres. La familia sigue intacta y tiene un hijo;

desde mi punto de vista, es una familia bastante extraña, pero esta pareja ha conseguido adaptarse a esta enredada maraña.

Yo suelo decir a las parejas que el matrimonio consta de tres individuos: el hombre, la mujer y el matrimonio, y que cada uno de ellos merece privacidad y consideración. No me gusta que los maridos o las esposas acompañen automáticamente al otro a la consulta del médico.

Pienso lo mismo de los padres y los hijos. Suelo decir a los padres de adolescentes que una regla absoluta en mi consulta es que un hijo pueda verme sin contarles necesariamente a los padres para qué era la visita (sin su permiso), a menos que crea que la vida del hijo está en peligro. Si los padres no pueden aceptar esto, entonces no quiero ser el médico del hijo. Tengo la impresión de que, a largo plazo, esta regla absoluta de confidencialidad es lo más sensato. Evita que los médicos decidan —sobre la base de sus propios conocimientos limitados— qué es de hecho lo mejor para los intereses del paciente en asuntos complejos.

Por Robert M. Veatch

Un principio que comparten los médicos y la gente común es que, al menos en los casos que no son complicados, el médico debe transmitir al paciente toda la información que sea relevante desde un punto de vista médico y que podría ser significativa o útil para tomar decisiones médicas. La ética hipocrática del médico le enseña que debe hacer lo que crea que será beneficioso para su paciente. La gente común llega a conclusiones similares a partir de otros sistemas éticos, unos que se centren en los principios de autonomía y honestidad.

La tradición de la ética médica sobre la confidencialidad no está nada clara. El juramento hipocrático, que es maravilloso en su ambigüedad, dice que el médico debe mantener en secreto las cosas de las que se entere en su consulta que no deban ser “dulgadas”. No se especifica qué cosas son esas. La versión del siglo veinte del juramento hipocrático de la Asociación Médica Mundial afirma de manera simplista que el médico respetará las confidencias que se le confíen.

Por otro lado, la Asociación Médica Estadounidense adopta una perspectiva bastante diferente. Su principio ético dice que el

médico no debe revelar cosas de las que se entere confidencialmente excepto en tres casos: cuando tal revelación sea exigida por ley, cuando sea en interés del paciente o cuando sea en interés de otras personas. La AME insiste en el deber del médico hacia personas distintas del paciente de quien se ha obtenido la información pertinente, así que adopta una dirección mucho más social. Pero abre la puerta a un amplio rango de posibilidades de revelar cosas.

La ética tradicional del médico no dice nada en ningún sitio sobre la resolución de conflictos entre deberes hacia dos pacientes cuyos intereses no sean los mismos y cuyos valores e intereses difieran de los del médico.

Para cuando el médico se encuentra con el dilema del caso de este hombre y esta mujer, puede que simplemente no haya una solución moralmente aceptable. Si el problema del posible conflicto se hubiera abordado antes, entonces podrían haber sido aceptables varias soluciones. Si el médico como individuo o los médicos como profesión o la sociedad en su conjunto adoptara la política de que los médicos no revelarán ninguna información obtenida confidencialmente a menos que, por ejemplo, una vida esté en riesgo inminente, entonces este problema no habría surgido. En cambio, podría haberse adoptado la regla de la AME de que la confidencialidad puede violarse cuando es en interés de otros hacerlo, lo que también eliminaría el conflicto moral. Si no existe una buena solución para el problema tal como evolucionó, ¿hay algo que pueda hacer el médico para sacar lo mejor de una situación imposible? Creo que lo hay.

Si asumimos que el médico está convencido de que esa información sería importante para la mujer, podría explicar su percepción de la situación a su futuro marido, determinar si ella conoce la homosexualidad de él e intentar convencerlo de la importancia de decírselo. Si él acepta, el problema del médico desaparece. Si no, el médico tiene tres opciones.

En primer lugar, puede continuar con ambas relaciones entre médico y paciente sin revelar nada. Esta me parece la opción menos aceptable, una violación básica del contrato implícito basado en la confianza.

En segundo lugar, puede decírselo a la mujer de todas formas, después de explicar al hombre que tiene la obligación moral de hacerlo. (Aunque estoy convencido de que este caso puede darse, no estoy convencido de que esta situación encaje en la descripción.)

En tercer lugar, puede abandonar una o ambas relaciones. Puede afirmar que su consulta estaba tan llena que tuvo que transferir a uno o a los dos a un compañero —una explicación flagrantemente engañoso—. Puede decir abiertamente que tuvo que romper la relación debido a la información que recibió confidencialmente. Eso provocaría tanta curiosidad que podría conducir a una violación de la confidencialidad. Puede decir vagamente que las condiciones de su consulta le obligaban a transferir a uno o a ambos a otros compañeros. Por muy insatisfactoria que sea esta solución, creo que puede ser moralmente el mejor arreglo disponible.

Al transferir a la mujer a otro médico, él ya no tiene el deber de hacer lo que la beneficiaría como paciente suya. Esto satisface las reglas hipocráticas, pero de algún modo me sigue pareciendo muy insatisfactorio moralmente. De hecho, desde mi punto de vista como alguien que no es médico, el deber de revelar es fuerte incluso aunque la persona que se beneficiaría de ello ya no sea paciente del médico. Sin embargo, es preferible romper la relación a continuar en una relación que debe estar basada en la confianza sin revelar nada.

Este caso muestra lo importante que es saber claramente cuáles son las reglas éticas fundamentales al principio de una relación. Yo prefiero ser abierto y revelar las cosas, incluso aunque ocasionalmente se viole la privacidad. Si los pacientes saben por adelantado que puede que el médico se vea obligado por su conciencia a violar la confidencialidad en ciertas situaciones limitadas, no creo que deban objetar cuando se revela algo.

Ejercicios

1. Identifique las consideraciones fácticas que cada uno de los tres comentaristas en el caso *Hastings Center Report* estima

como éticamente relevantes. Establezca las garantías sobre las que se sostienen sus argumentos.

2. ¿Cuál es el conflicto básico de obligaciones que hace que este caso en particular sea uno marginal y difícil? ¿Los tres comentaristas coinciden en todos los aspectos sobre la naturaleza de este conflicto? Si así fuera, ¿qué los conduce a resolverlo de diferentes maneras? Si no es así, ¿cómo vamos a analizar las diferencias entre sus respectivas posiciones?
3. Intente caracterizar las “visiones de la vida” en general, o las prioridades, que subyacen en la discusión de cada comentarista, encontrando las afirmaciones éticas generales que sirven de respaldo para sus respectivos argumentos.
4. Muestre cómo el conflicto de obligaciones involucrado en esta situación puede presentarse, alternativamente, en cualquiera de las dos formas indicadas en la sección precedente sobre modales y salvedades.
5. ¿En qué aspectos los argumentos presentados por los tres comentaristas parecen expresar los sentimientos personales de quienes escriben? ¿Cómo se conectan estos sentimientos con las tesis particulares y argumentos que ellos presentan? ¿En qué medida están obligados a “aceptar la discrepancia” al final de la discusión debido a las características personales (o subjetivas) de esos sentimientos?

Índice analítico

- A -

- Abreviación, falacias y, 229
Abstracción, como estrategia lingüística, 296
Accidente, falacia de, 229-231, 252, 253
Acentuación, falacia de, 248-251
Adverbios coloquiales, como calificadores, 136-138
Ambigüedad, falacias que resultan de, 201-202, 245-255
acentuación, 248-251
anfibología, 247-248
composición, 251-254
división, 251-254
en tesis, 62-63
equivocidad, 246-247
evitar, 255
forma de expresión, 254-255
Amenazas, como apelaciones a la fuerza, 222-225
Análisis de sistemas, para toma de decisiones sobre gestión, 534-537
Analogía, argumentar por, 310, 311-315
 falacia de la falsa, 239-242
 en gestión, 549
Analogías figuradas, 313
Anfibología, falacia de, 247-248
Ánimo de lucro, en gestión, 541-542
Anomalías, en ciencia, 455, 459-461
Apelación a la autoridad, falacia de, 214-216
Apelación a la compasión, como falacia, 221-222
Apelación a la fuerza, 222-224
Apelación a la opinión popular, falacia de, 219-221
Argumentar una tesis, 61
Argumento
 cadenas de, 119-125
 completo, 188
 construir un, 82

- crítico, 110, 165, 395-396
definición, 41-44
elementos de, ver *también* Respaldos; Tesis; Descubrimientos; Bases; Garantías
criticar, 346-352
interdependencia de, 187-188
estructura interna de, 194-195
ética de, 380-381
formal, 191-195
méritos racionales de, 39-41, 341-352
metas de, 392-395
muestra, 58, 188-190
ocasiones para, 159-162
práctico, 132
regular, 110, 395-396
subargumento, 122-125
uso de, 194
ver *también* Clasificación de argumentos; Campos de razonamiento; Foros de argumentación; Patrón de análisis; Méritos racionales de los argumentos; Razonamiento; Solidez del argumento; Fuerza del argumento
- Argumento completo, 188
Argumento contra la persona, como falacia, 216-218
Argumento de conveniencia, amenazas y, 222-224
Argumento de hombre de paja,
Argumento desde la ignorancia, falacia de, 218-219
Argumentos científicos, 194, 447-495
ámbito de la ciencia y, 449
anomalías, 455, 459-461
- argumentos en el arte distintos de, 497-501
ciencia y
ámbito de, 449
cuerpo de ideas de, 449
cuestiones de, 449-450
organizaciones para, 451-452
comprensión, 112
consenso en, 366-367, 452, 454
contenido y procedimientos en, 490-492
críticos, 473-475, 484-490
bases, 485-486, 488
garantías, 486, 488
modalidades, 488
respaldo, 488
salvedades, 488
tesis, 485
cuestiones científicas, 449-450, 454-467, 471-472
cultura y, 447-449
ejemplo de, 493-495
elementos constituyentes de, 471-490, ver *también* críticos; regulares, más abajo
ética en, 380
explicaciones, 455-470
cuestiones y, 471-472
distinciones hechas por, 471-472
hasta cierto punto, 469
imagen científica del mundo a partir de, 468-470
integración por, 469
por composición material, 461-462
por desarrollo, 464-465
por objetivos, 466-467

- por historia, 463-465
por tipo, 457-461
restringidas, 469-470
- fenómenos, 456, *ver también explicaciones, más arriba*
- formalismo en, 388-389
- foros de, 452-454
- fuerza de, 175
- garantías en, 86
- historia de en, 375, 376
- precisión en, 389-390
- presunciones iniciales en, 166
- procedimiento de confrontación en, 453-454
- regulares, 475-484
- bases, 475
 - garantías, 477-479
 - modalidades, 482-484
 - respaldo, 479-481
 - salvedades, 482-484
 - tesis, 475
- respaldo en, 104, 112
- Argumentos científicos críticos. *Ver Argumentos científicos*
- Argumentos científicos regulares. *Ver Argumentos científicos*
- Argumentos críticos, 101, 395-396
- Argumentos deportivos
- fuerza de las tesis en, 365-366
 - patrón de análisis en, 190
 - respaldo en, 106-107
- Argumentos formales, 191-195
- Argumentos judiciales. *Ver Argumentos jurídicos*
- Argumentos jurídicos, 401-445
- anfibología en, 247-248
- argumentación en el arte distinta de, 497-501
- bases en, 431-432
- en decisiones en apelación, 437
- calificadores en, 138-139
- carácter orientado a reglas de, 427
- características de, 428-437
- carga de la prueba en, 415
- caso *prima facie* en, 415
- comprensión, 112
- contenido y procedimiento en, 491-492
- cuestiones esencialmente controvertidas, 420-425
- libertad de expresión, prensa y religión, 423-425
 - poder ejecutivo del presidente, 421-423
- cuestiones jurídicas, 408-420
- cuestiones de derecho, 408, 411-414
 - cuestiones de hecho, 408-411
 - interacción del derecho y los hechos, 414-420
- de analogía, 311-315
- de signo, 321-325
- decisiones jurídicas, 425-428
- en la vida cotidiana, 401-402
- ética de, 380
- evaluación crítica de, 357-360
- evolución del derecho, 440
- formalismo en, 388-389
- foros para
- derecho, 403-407
 - tribunales de apelación, 406-407, 437-439

- fuerza de, 174-176
fuerza de las tesis en, 365-366
garantías en, 87-89, 109, 432-436
 en decisiones en apelación,
 438
historia de, 372
metas de, 393
modalidades en, 436
 en decisiones en apelación,
 439
precedentes en, 437-438
presunción en, 414
presunción inicial en, 166
procedimientos de confrontación
 en, 366-368, 391
punto de vista racional de, 344
razonamiento del Tribunal Supremo como ejemplo de, 440-445
res ipsa loquitur, 419
respaldo en, 105, 111, 112
salvedades en, 436-437
 en decisiones en apelación,
 439
stare decisis en, 438
tesis en, 430-431
en decisiones en apelación, 437
tradición del derecho anglosajón
y, 428
- Argumentos matemáticos, 194
anfibología en, 247-248
historia de, 377
patrón de análisis en, 189
- Argumentos médicos
calificadores en, 133
comprensión, 112
de signo, 321
fuerza de, 174-176
- garantías en, 90-92
historia de, 374-375
metas de, 392-395
presunciones en, 133
punto de vista racional de, 344
salvedades en, 133
- Argumentos políticos
historia de, 376
precisión en, 389
punto de vista racional de, 344
- Argumentos regulares, 110, 395-396
- Argumentos sobre gestión, 525-558
carácterísticas, 544-554
bases, 545-548
garantías, 548-552
modalidades, 553-554
respaldo, 552-553
salvedades, 554
tesis, 545
- cuestiones esencialmente controvertidas, 537-544
capitalismo, socialismo y
“ánimo de lucro”, 541-542
división de recursos, 540-541
equilibrio organizativo, 538-540
estilo de liderazgo, 537
estructura organizativa, 538-542
- cuestiones en, 531-537, ver también cuestiones esencialmente controvertidas, más arriba
ejemplo, 555-557
- gestión como foro de argumentación, 526-531
toma de decisiones y, 528-531
análisis de sistemas para, 534-537

- en cuestiones sobre gestión, 531-537
escaneo en, 530-531
investigación y desarrollo y, 543
naturaleza de, 543-544
ver también Negocios
- Arte, argumentos en, 497-523
argumentación científica y jurídica distintas de, 497-501
consenso en, 366-367
creación y crítica en el arte y, 499-501
cuestiones, 501-508
esencialmente controvertidas, 505-508
interpretativas, 502-504
técnicas, 501-502
teóricas, 504-505
foros de, 500-501, 508
discusiones técnicas, 501, 508, 509-510
intercambios interpretativos, 501, 508, 510-513
teorías críticas, 501, 508, 513-517, 518
garantías en, 92-94
multiplicidad de interpretaciones en, 520
papel periférico en, 497-498
racionalidad de, 519-521
- Asociación, culpabilidad por, 217
- Asunciones
- de razonamiento, *ver* Clasificación de argumentos
 - falacias y, *ver* Asunciones injustificadas, falacias que resultan de
- Asunciones injustificadas, falacias que resultan de, 201, 233-244
causa equivocada, 237-239
envenenamiento del pozo, 242-243
falsa analogía, 239-242
falsa causa, 235-239
pregunta compleja, 233-235
sentido común y, 243-244
sucesión temporal y causalidad, 235-237
- Ausencia de bases, falacias que resultan de, 201, 203-208
epítetos de petición de principio, 206-208
petición de principio, 203-208
- Autoridad, razonamiento de, 331-336
en argumentos sobre gestión, 549
falacia de apelación a la autoridad, 214-216
- Autorizaciones, garantías como, 83-84
- B -
- Base común, 71-73
- Bases, 69-78, 308
- criticar, 346-349
 - definición, 56, 69-71
 - en argumentos científicos, 475, 485, 488
 - en argumentos éticos, 577-582
 - en argumentos jurídicos, 410, 411, 412, 431
 - en argumentos reales, 57
 - en argumentos sobre gestión, 543-547
 - en decisiones en apelación, 437
 - enunciar, 348

falacias y, ver Bases deficientes, falacias que resultan de; Bases irrelevantes, falacias que resultan de; Ausencia de bases, falacias que resultan de falacias que se eliminan al modificar, 258-260 garantías diferentes de, 82-83 hechos como base común, 71-72 muestra, 57 para dudar, 159-162 subbases, 122-125 tesis apoyadas por, 62, 73-75, 78 variedad de, 75-78

Bases deficientes, falacias que resultan de, 201, 225-231, 252 accidente, 229-231, 252, 253 ejemplos atípicos, 227-228 generalización apresurada, 225-228, 252, 253 muestras inadecuadas, 226-227

Bases irrelevantes, falacias que resultan de, 201, 209-224 apelación a la autoridad, 214-216 apelación a la compasión, 221-222 apelación a la fuerza, 222-224 apelación a la opinión popular, 219-221 argumento contra la persona, 216-218 argumento desde la ignorancia, 218-219 elusión de la cuestión, 210-214

Bellas artes. Ver Arte, argumentos en el

Bretes, incertidumbres y, 168-170 “Bueno” y “malo”, como consideraciones éticas, 564-565, 572-576

- C -

Cadenas de argumentos, 119-125 Calificadores, 130, 132-133 en argumentos científicos, 140 en argumentos jurídicos, 138-139 en argumentos médicos, 132-133, 140 en la vida cotidiana, 141-142 modales, 136-138, 141-142 naturaleza de, 136-138

Calificadores modales, 136-138, 141-142, ver también Calificadores

Campos de razonamiento, 387 argumentos críticos, 395-396 argumentos regulares, 395-396 comparaciones intercampo e intracampo, 396-399 formalismo en, 388-389 metas de la argumentación en, 392-394 modo de resolución de, 390-392 precisión en, 389-390

ver también Arte, argumentos en; Negocios; Economía, argumentos en; Razonamiento ético; Argumentos matemáticos; Argumentos médicos; Argumentos políticos; Argumentos científicos; Argumentos deportivos

Capitalismo, en gestión, 541-542

Carga de la prueba, 74, 131, 161, 162-165 como consideración ética, 570-572 en el razonamiento jurídico, 415

Caso *prima facie*, en razonamiento jurídico, 415-416

- Causa
 falacia de, 235-239
 equivocada, 237-239
 razonamiento de, 325-331
- Causa equivocada, falacia de, 237-239
- Causa y efecto, razonamiento de, 309-310
- Certeza, 130
- Ciencia. *Ver* Argumentos científicos
- Cine, críticas de
 evaluar, 360-362
 formalismo en, 364
 fuerza de las tesis en, 388-389
- Clasificación, argumentos de, 337
- Clasificación de argumentos, 307-337
 de analogía, 311-315
 de autoridad, 331-336
 de causa, 325-331
 de clasificación, 337
 de dilema, 336-337
 de generalización, 316-320
 de grado, 337
 de opuestos, 337
 de signo, 321-325
- Comparaciones entre tipos, de diferentes argumentos, 362-365
- Comparaciones, intercampo e intracampo, 396-398
- Comparaciones intracampo, 396-399
- Compasión, falacia de apelación a la, 221-222
- Composición, como falacia de ambigüedad, 251-253
- Composición material, explicación en ciencia por, 461-462
- Comunicación, razonamiento como, 301-302
 ver también Lenguaje
- Conclusión, injustificada, 83-84
- Concordancia, principio de, 326-327
- Condiciones, 131
 ver también Salvedades
- Condiciones de pertinencia, 178
- Conflicto de obligaciones, como consideración ética, 570
- Conservación de la materia, 461, 462
- Contenido, en argumentos científicos y jurídicos, 491-492
- Contexto, falacia de acentuación en relación con, 248-251
- Control, decisiones de gestión sobre, 543-544
- Cooperación, ética de, 381
- “Correcto” e “incorrecto”, como consideración ética, 564-572
- Correlación, método de, 328-329
- Crítica racional. *Ver* Evaluación crítica
- Cuestión, falacia de elusión de la, 210-214
- Cuestiones científicas. *Ver* Argumentos científicos
- Cuestiones de derecho, como cuestión jurídica, 408, 411-414
- Cuestiones de hecho, como cuestión jurídica, 408-411
- Cuestiones esencialmente controvertidas
 en argumentación ética, 571
 en el arte, 505-508
 ver también Argumentos jurídicos; Argumentos sobre gestión

- Cuestiones interpretativas, en el debate artístico, 502-504, 507, 508, 510-513
- Cuestiones jurídicas. *Ver Argumentos jurídicos*
- Cuestiones técnicas, en el debate artístico, 501-502, 509-510
ética y, 559-564
- Culpabilidad por asociación, como argumento contra la persona, 216-218
- Culturas, razonamiento inmerso en, 302
- D -
- Decisiones de políticas públicas
evaluar méritos de, 352-356
procedimientos de confrontación y de consenso en, 367
- Decisiones jurídicas, naturaleza de, 425-428
- Definición
argumentación y, 302-305
petición de principio en, 206
- Definición circular, 206
- Dependencia del contexto, de los juicios racionales, 362-365, 368
- Derecho
como foro de argumentación jurídica, 403-407, 408, 411-414
cuestiones de, 411
interacción de cuestiones de hecho con, 414-420
ver también Argumentos jurídicos
- Derechos de la primera enmienda, como cuestión esencialmente controvertida, 423-425
- Desarrollo, explicación en términos de, 464
- Descubrimientos, 32
lluvia de ideas para, 120
tentativos, 135-142
- Diferencia, método de, 326-327
- Dilema, argumento de, 336-337
- Diplomacia, argumento de signo en, 322
ver también Argumentos políticos
- Discrepancias, en decisiones en apelación, 439
- División, como falacia de ambigüedad, 251-253
- División de recursos, en gestión, 540-541
- Documentos, en argumentos jurídicos, 432
- Dramones, como falacia, 221-222
- Dudar, bases para, 159-162
- E -
- Economía, argumentos en, 194
de signo, 321-323
- Ejemplos atípicos, como falacia de generalización apresurada, 227-228
- Elementos de un argumento. *Ver Argumento*
- Elusión de la cuestión, falacia de, 209-214
- Empresas racionales, 175, 387-399
ver también Campos de razonamiento
- En solitario, cadenas de argumentos, 120-121
- Envenenamiento del pozo, falacia de, 242-243
- Epítetos, falacia de petición de principio, 206-208

- Epítetos de petición de principio, falacia de, 206-208
- Equidad, como consideración ética, 576-577
- Equilibrio
en gestión, 538-540
explicación por objetivos y, 466
- Equilibrio organizativo, gestión para mantener, 538-540
- Equivocidad, falacia de, 246-247
- Escaneo, en argumentos sobre gestión, 530
- Estética. Ver Arte, argumentos en el
- Estilos de liderazgo, como cuestiones sobre gestión esencialmente controvertidas, 537
- Estructura organizativa, como cuestión sobre gestión esencialmente controvertida, 538-542
- Ética profesional, 590-591
- Evaluación. Ver Evaluación crítica
- Evaluación crítica, 341-370
de diferentes argumentos, 352-365
comparaciones entre tipos, 362-365
de tesis jurídicas, 357-360
de críticas de cine, 360-362
de decisiones de políticas públicas, 352-356
de elementos del argumento, 346-352
de los méritos racionales, 341-352
del propósito y el punto de vista de la argumentación, 343-346
dependencia del contexto de, 362-365, 368
- diferente fuerza de las tesis y, 365-366
- Excepciones, 149-155
en argumentación cotidiana, 155-157
normales, distintas de, 154-155
- Experiencia, respaldo y, 112-113
- Explicaciones. Ver Argumentos científicos
- Expresión
falacias de forma de, 254-255
libertad de como cuestión esencialmente controvertida, 423-425
- F -
- Falacias, 199-202
abreviación y, 228
detectar, 258
eliminar, 258-260
sofismas, 201
ver también Ambigüedad, falacias que resultan de; Bases deficientes, falacias que resultan de; Bases irrelevantes, falacias que resultan de; Ausencia de bases, falacias que resultan de; Asunciones injustificadas, falacias que resultan de
- Falsa analogía, falacia de, 239-242
- Falsa causa, falacia de, 235-239
- Fenómenos. Ver Argumentos científicos
- Finanzas, decisiones de gestión sobre, 543
- Forma de expresión, falacia de, 254-255
- Formalismo, de procedimientos de razonamiento, 388-389
- Foros de argumentación, 44-46

en ciencia, 452-454
 en gestión, 525-531
ver también Arte, argumentos en;
 Argumentos jurídicos
 Fuerza, apelación a, 222-225
 Fuerza del argumento, 35-36, 129-
 130, 174-176
 argumentos científicos, 175
 argumentos jurídicos, 174
 argumentos médicos, 175
ver también Carga de la prue-
 ba; Evaluación crítica;
 Excepciones, Presunciones;
 Calificadores; Incertidumbres;
 Salvedades; Pertinencia
 Funciones, explicación por objetivos
 y, 466-467

- G -

Garantías
 ámbito de, 89-94
 argumentos regulares frente a
 críticos y, 395-396
 coloquiales, 83, 85-86
 como autorizaciones, 83-84
 como procedimientos generales,
 82-83
 criticar, 349-350
 definición, 56-57, 79-80
 elección de, 109-110, 308
 en argumentos científicos, 86,
 477-479, 486, 488
 en argumentos en el arte, 92-94
 en argumentos éticos, 87-89,
 579-582
 en argumentos jurídicos, 87-89,
 109, 410-411, 413, 432-436
 en argumentos médicos, 90-94
 en argumentos reales, 58

en argumentos sobre gestión,
 548-552
 en psicología, 92-94
 en razonamiento de apelación,
 438
 falacias que se eliminan al arti-
 cular, 259
 muestra, 58
 reales, 83
 reglas como base de, 307-311
 subgarantías, 122-125
 tesis apoyadas por, 62
 valores para, 299
ver también Clasificación de argu-
 mentos; Falacias
 Garantías reales, 83

Generalidad, de las teorías, 108-110
 Generalización
 falacia de, 252-253
 razonamiento de, 316-320
 Generalización apresurada, falacia
 de, 225-228, 253
 Generalizaciones causales, métodos
 para generar, 325-331
 Grado, argumentos de, 337
 Gramática, falacias de ambigüedad
 que resultan de
 acentuación, 248-251
 anfibología, 247-248
 forma de expresión, 254-255
ver también Lenguaje

- H -

Hechos, 414
 como base común, 71-73
 cuestiones de, 408-411
 interacción de cuestiones de
 derecho con, 414-420

- cuestiones sobre gestión que tratan de, 531-537
pertinencia de, 82
Hipótesis ambigua, 63
Historia
 del razonamiento práctico, 371-377
 variabilidad y escepticismo y, 378-379
explicación en ciencia por, 464-465
Homeostasis, explicación por objetivos y, 466
- I -
- Ideas, examen de, 35-38, 46
Ignorancia, falacia de argumento desde, 218-219
Imagen científica del mundo, construcción de, 468-470
Impacto, de decisiones éticas, 590
Incertidumbres, 131, 159, 168-170
Ingeniería, garantías en, 86
Insulto, argumento contra la persona como, 216-218
Intensidad, del lenguaje, 296-297
Investigación, 33
Investigación y desarrollo, decisiones de gestión sobre, 543
- J -
- Juicios, 36-37
Justicia, como consideración ética, 576-577
- L -
- Lenguaje
 abstracción en, 296
 estrategias de, 295-297
- intensidad de, 296-297
orden de la oración, 297-298
precisión de, 296
razonamiento y, 289-305
 comunicación y, 301-302
 definición y, 302-304
 desarrollo de, 290-295
 interacción y, 300-301
 estrategias de razonamiento, 298-299
 estrategias lingüísticas, 295-297
tropos en, 297-298
usos argumentativos de, 29-32
usos instrumentales de, 29-32
Lenguaje figurado, 297-298
Libertad de expresión, prensa y religión, como cuestión esencialmente controvertida, 423-425
Líneas de razonamiento, 31-32, 33-34, 41-42
 variables según la situación, 33-35
verdad y, 72
 ver también Argumento
Lluvia de ideas, 120
- M -
- Maniobras de distracción
 hombre de paja, 212-213
 pista falsa, 212
Marketing, decisiones de gestión sobre, 543
Mecanismos homeostáticos, explicación por objetivos y, 466
Mejores pruebas, en pruebas legales, 432
Méritos racionales, de argumentos, 39-41, 341-342

- Metáforas, 297
- Modalidades
- en argumentos científicos, 466-467, 482-484, 488-489
 - en argumentos éticos, 568, 585-587
 - en argumentos jurídicos, 436, 439
 - en argumentos sobre gestión, 553-554
- Muestras
- inadecuadas, 226-227
 - razonamiento de generalización que requiere, 316-320
- Muestras inadecuadas, como falacia de generalización apresurada, 226-227

- N -

- Necesidad, 130
- Negocios
- comprensión, 112
 - ética en, 590-591
 - formalismo en, 388-389
 - precisión en, 389
 - presunciones iniciales en, 165-167
 - procedimientos de confrontación y de consenso en, 367
 - ver también* Argumentos sobre gestión
- Normalidad, excepciones distintas de, 154-155

- O -

- Objetivos, explicación en ciencia por, 466-467
- Objetivos psicológicos, explicación por objetivos y, 467
- Obscenidad, 424-425

- Ocasiones para la argumentación, 159-162
- Opinión, en argumentos jurídicos, 431
- Opinión experta, en argumentos jurídicos, 434
- Opinión popular, falacia de apelación a, 219-221
- Oportunidad, racionalidad y, 167
- Opuestos, argumentos de, 337
- Oraciones subordinadas, 298
- Orden de la oración, como estrategia lingüística, 297-298
- Orígenes, explicación histórica por, 464

- P -

- Patrón de análisis
- bases y, 73-75
 - en argumentos deportivos, 190
 - en argumentos éticos, 192
 - en argumentos matemáticos, 193
 - garantías y, 94-95
 - muestras de, 188-190
- Pericia, pertinencia y, 178-179
- Persona, falacia de argumento contra, 216-218
- Personal, decisiones de gestión sobre, 543
- Personificación, como estrategia lingüística, 297
- Pertinencia, 131-132
- externa, 195
 - falacia y, *ver* Bases irrelevantes, falacias que resultan de
 - interdependencia de los elementos del argumento y, 176-178
 - pericia y, 178-179

- Pertinencia externa, 195
Petición de principio, falacia de, 203-208
Pista falsa, como maniobra de distracción, 212
Poder ejecutivo del presidente, como cuestión esencialmente controvertida, 421-423
Precedentes, razonamiento de, 437
Precisión
 como estrategia lingüística, 296
 de argumentos, 389
Pregunta, falacias de, 233-235
Pregunta compleja, falacias de, 233-235
Prensa, libertad de como cuestión esencialmente controvertida, 423-425
Presidente, su poder ejecutivo como cuestión esencialmente controvertida, 421-423
Presunción, 133, 150-152, 159
 en argumentos científicos, 166
 en argumentos cotidianos, 155-157
 initial, 165-167
 en argumentos jurídicos, 166, 414-415
 en argumentos médicos, 132-134
 en argumentos sobre negocios, 166-167
Presunciones iniciales, 165-167
Principio cooperativo, 300-301, 304
Probabilidad, 130-131, 238
Procedimientos, en argumentos científicos y jurídicos, 490-492
 ver también Procedimientos de confrontación; Procedimientos de consenso
Procedimientos de confrontación, 366-367
 en argumentación científica, 453-454
 en argumentación jurídica, 391
Procedimientos de consenso, 366-367
 en el arbitraje trabajadores/administración, 391
 en el arte, 366-367
 en argumentos científicos, 366, 452, 454
Producción, decisiones de gestión sobre, 543
Promoción, como apelación falaz a la autoridad, 215
Propósito de la argumentación, aclarar, 343-346
Propósito del comportamiento, explicación por objetivos y, 467
Pruebas
 circunstanciales, 431-432, 434
 físicas, 435
 mejores, 432
 reales, 432
Pruebas circunstanciales, en argumentos jurídicos, 431-432, 434
Pruebas físicas, en argumentos jurídicos, 435
Pruebas reales, en argumentos jurídicos, 432
Pruebas sustanciales, 431
Pseudoargumentos, 201
 ver también Ausencia de bases, falacias que resultan de
Psicología, garantías en, 92-94
Publicidad, apelación al consumidor, 220

Punto de vista de la argumentación, aclarar, 343-346

- R -

Racionalidad

- de argumentos, 342
- definición, 42
- en argumentos jurídicos, 343
- en el arte, 519-521
- oportunidad y, 167

Razonamiento

- como comunicación, 301-302
 - como transacción crítica, 36-39
 - cultura y, 302
 - definición, 41
 - desarrollo de, 289-295
 - estrategias, 298-299
 - estrategias lingüísticas, 295-298
 - principio cooperativo en, 300
 - lenguaje y, ver Lenguaje
 - metas de, 28-29
 - propósitos de, 48-49
- ver también Argumentos; Campos de razonamiento; Líneas de razonamiento

Razonamiento ético, 559-599

- consideraciones en, 563-577, 591
 - “bueno” y “malo”, 572-576
 - conflicto de obligaciones, 570
 - “correcto” e “incorrecto”, 565-572
 - cuestiones éticas controvertidas, 571
 - justicia y equidad, 576-577
- de la argumentación, 380-381
- ejemplo de, 591-599
- elementos en, 577-587

- bases, 579-582
- garantías, 579-582
- modales, 568, 585-587
- respaldo, 582-585
- salvedades, 568, 585-587

formalismo en, 389

garantías en, 87-89

impacto de, 590

ocasiones para, 559-563

patrones de análisis en, 188-189

profesional, 590

racionalidad en, 591

subjetividad de, 591

ubicuidad de, 588-591

Razonamiento práctico, 132

historia de, 371-377

variabilidad y escepticismo y, 378-379

intereses y procedimientos en, 490-492

ver también Campos de razonamiento

Recursos, gestión y, 540-541

Reglas. Ver Garantías

Reglas dependientes del campo, 46

Reglas independientes del campo, 46

Reificaciónes, 255

Relaciones externas, decisiones de gestión sobre, 543

Religión, libertad de como cuestión esencialmente controvertida, 423-425

res ipsa loquitur, 418-419

Residuos, método de, 327

Resolución, modos de, 390-392

Respaldo, 84, 101-113

definición, 57, 101-103

elegir entre garantías y, 109-110

- en argumentos científicos, 104, 112, 479-480, 481, 488
en argumentos éticos, 581
en argumentos reales, 57
en argumentos sobre gestión, 552-553
en deportes, 106-107
en derecho, 105-106
experiencia y, 112-113
generalidad de las teorías y, 108-110
muestra, 58
tipos de, 111-112
sentido común como, 179
subrespaldo, 123-125
ver también Falacias
- S -
- Salvedades, 131, 149-153
en argumentos científicos, 482-484
en argumentos cotidianos, 155-157
en decisiones en apelación, 439
en argumentos éticos, 568, 585-587
en argumentos jurídicos, 436
en argumentos sobre gestión, 554
normales, distintas de excepcionales y, 154-155
Sentido común, 179-182, 243-244
Serie temporal, explicación en ciencia por historia y, 463-464
Signo, razonamiento de, 321-325
Símiles, 297
Simplificación excesiva, falacia de falsa causa y, 239
- Sintagmas adverbiales, como calificadores, 136-138
Socialismo, en la gestión, 541-542
Sofismas, 201
Solidez del argumento, 58, 129-130, 174
sentido común y, 179-182
ver también Evaluación crítica
Stare decisis, 438
Subargumentos, en cadenas de argumentos, 122-125
Subbases, 122-125
Subgarantía, 122-125
Subjetividad,
en argumentos en el arte, 520
en argumentos éticos, 591
Subrespaldo, 122-125
Subtesis, 122-125
Sucesión temporal y causalidad, como falacia de falsa causa, 235-237
Sustantivos, falacia de forma de expresión en relación con, 55
- T -
- Teorías, generalidad de, 108-110
arte y, 504-505
Teorías críticas, en el arte, 501-508, 513-517, 518
Testimonio, 431-436
de oídas, 431
Tesis, 32, 33, 35, 309
ambiguas o confusas, 62-63
apoyar
bases para, 73-75, 78
información, 78
procedimientos para, 61-62
argumentar, 61

- calificadas, 135-142
definición, 55, 59-60
diferente fuerza de, 365-366
en argumentos científicos, 471-472, 475, 485
en argumentos jurídicos, 411, 414, 430
en argumentos reales, 57
en argumentos sobre gestión, 545
en decisiones en apelación, 437
evaluación crítica de, 357-360
falacias que se eliminan al modificar, 258-259
muestra, 58
subtesis, 122-125
ver también Bases deficientes, falacias que resultan de
- Tesis calificadas, 135-142
- Tipo, explicaciones por en argumentos científicos, 457-461
- Toma de decisiones, 47
en gestión, 528-531, 543
- Tradición del derecho anglosajón, 428
- Tribunal Supremo, razonamiento de, 440-441
- Tribunales de apelación
como foro del razonamiento jurídico, 406-407
razonamiento y argumentación característicos de, 437-439
- Tropos, en el lenguaje, 297
- Truismos, 37
- Truismos colectivos, 37-38
- U -
- Uso argumentativo del lenguaje, 30-32
- Uso coloquial, de garantías, 83, 85
- Uso instrumental, del lenguaje, 30-32
- Utópico, 550
- V -
- Valores, como garantías de argumentos, 299
- Variaciones concomitantes, método de, 326-328
- Verdad, líneas de razonamiento y, 72