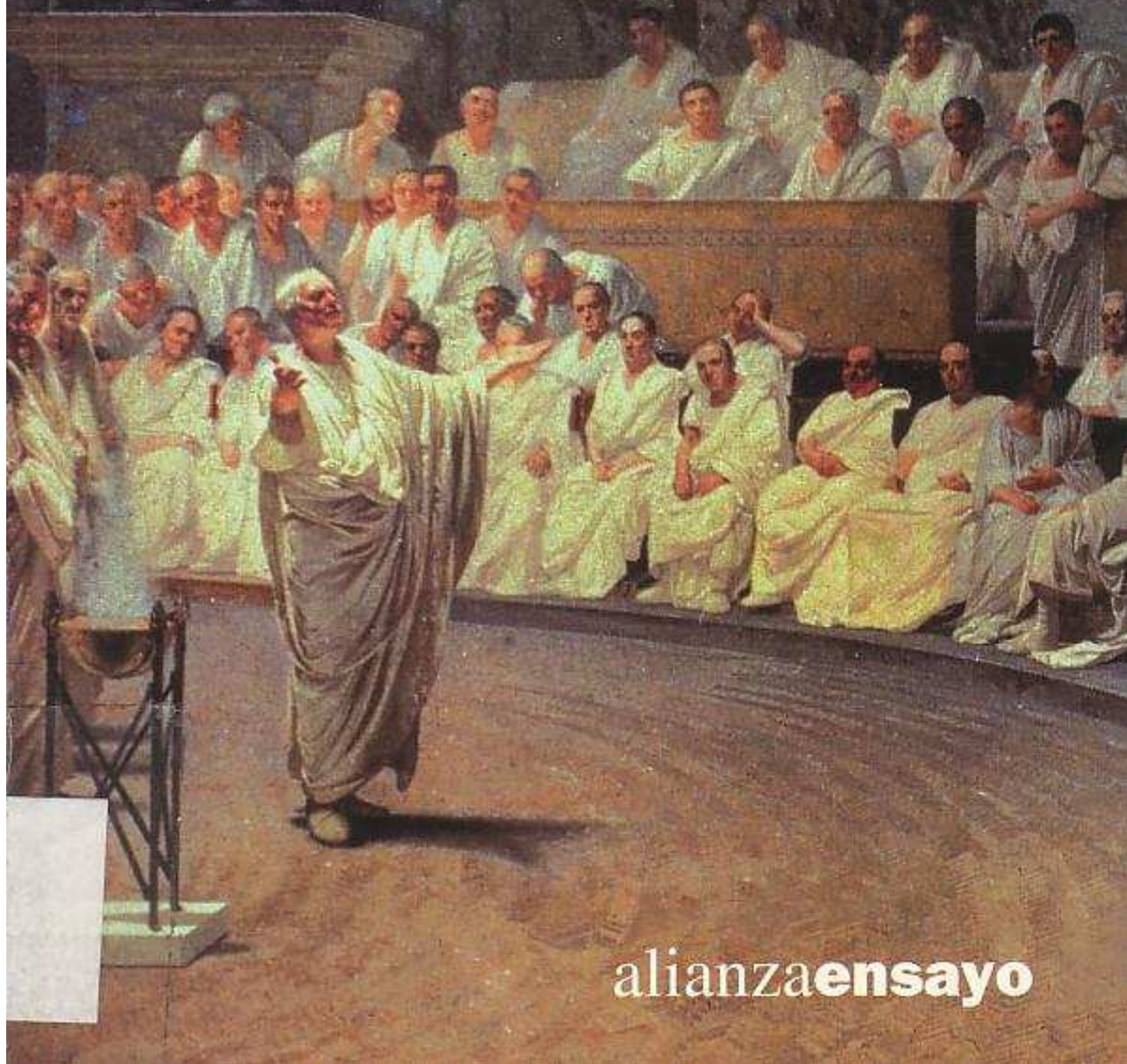


Adelino Cattani

LOS USOS DE LA
RETÓRICA



alianzaensayo

Adelino Cattani

LOS USOS DE LA RETÓRICA

Versión castellana de
Pepa Linares

Alianza Editorial

Titulo original: *Botta e risposta. L'arte della replica*

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.

© 2001 by Società editrice Il Mulino, Bologna

O De la traducción: Josefa Linares de la Puerta, 2003 Ed. east.: Alianza Editorial, S. A. Madrid, 2003

Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15; 28027 Madrid; télef. 91 393 88 88

www.alianzaeditorial.es

ISBN: 84-206-3605-3

Depósito legal: M. 8.396-2003

Fotocomposición e impresión: Fernández Ciudad, S. L.

Catalina Suárez, 19. 28007 Madrid

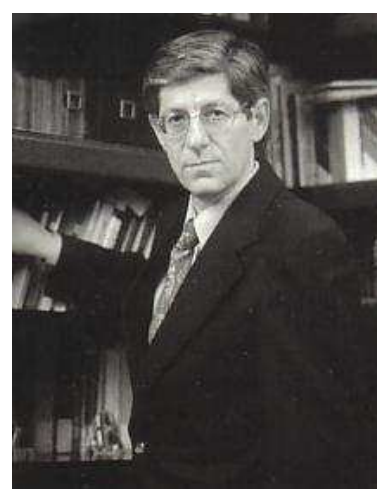
Printed in Spain

Adelino Cattani

LOS USOS DE LA RETÓRICA

Aunque el debate es la forma de interacción más extendida y más típicamente humana, se suele afrontar confiando simplemente en el instinto y la experiencia. Pero, como es bien sabido, no siempre se impone la mejor tesis, sino la mejor argumentada. En esta libro original y accesible Adelino Cattani analiza las estrategias encaminadas a defender la opinión personal y a convencer a la otra parte. Con abundantes citas de la tradición retórica clásica y de la literatura, y numerosos ejemplos de la vida cotidiana, presenta un repertorio de técnicas y recursos —cómo blindar una tesis, manipular la lógica del contrario, elegir los ejemplos más eficaces, trucos para ganar tiempo, el empleo de la ironía, la manipulación del lenguaje, etc.— para vencer en un enfrentamiento dialéctico.

Adelino Cattani es profesor de Poética y Retórica en la Universidad de Padua.



*A Valeria,
pródiga en argumentos convincentes
e incomparable en el arte de la réplica elegante.*

INDICE

INTRODUCCIÓN

1. «SOBRE TODAS LAS COSAS HAY SIEMPRE DOS PUNTOS DE VISTA» O EL DERECHO A PONER TODO EN DUDA
2. LA TRADICIÓN DE LOS ARGUMENTOS DOBLES
3. FORMAS Y FUNCIONES DE LA DISPUTA
4. COMPETICIÓN Y COLABORACIÓN
5. CINCO FORMAS DE DEBATIR
6. TÉCNICAS Y RECURSOS
7. EL *DISPUTATOR* CORTÉS. UN CÓDIGO DE CONDUCTA PARA LA DISCUSIÓN COOPERATIVA
8. VALORACIÓN DEL DEBATE
9. CÓMO MENTIR DICIENDO LA VERDAD
10. CÓMO REPLICAR
11. CUANDO EL HUMOR SE CONVIERTE EN ARGUMENTO
12. LA MANIPULACIÓN RETÓRICA
13. VALOR Y LÍMITES DEL DEBATE

CONCLUSIÓN

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

Pocas veces en la vida se enfrentan lo positivo y lo negativo en términos absolutos; por lo general, nos las tenemos que ver con situaciones cuyos respectivos pros y contras hay que evaluar. Si no utilizáramos la balanza —mejor la de dos platillos—, no podríamos resistirnos a una oferta como la siguiente:

«Se encuentra usted ante una suma del conocimiento en Cd-Rom hipertextual; la enciclopedia más actualizada del mercado, con la tecnología más avanzada, portátil y de fácil consulta. Ocasión de enriquecimiento para toda la familia».

[En contrapartida, cuesta un potosí, obliga a comprar un ordenador nuevo con más espacio y la carga es tan lenta como una llamada de chal.]

Gran parte de las decisiones que tomamos presentan análogas ventajas y desventajas; por tanto, se impone una valoración ponderada en la balanza de la sensatez. Incluso los juicios más teóricos nos obligan con mucha frecuencia a elegir entre varias posibilidades, a comparar distintos factores, a veces incompatibles entre sí, y a renunciar a unas cosas por otras, todo lo cual se resuelve finalmente en una ponderación, en sentido literal, que muestre de qué parte se inclina la balanza.

Si bien es cierto que «Aquí no conocemos a "Perfecto"», como replica el avisado artesano al cliente que protesta por un trabajo mal hecho, habrá que sopesar y finalmente elegir el mal menor (o escoger un artesano menos escéptico en cuanto a la posibilidad de alcanzar la perfección) y, cuando la situación imponga el debate y resulte imposible contemporizar, el razonamiento menos torpe. Puede hacerse con otros o a solas, porque hablar solo no deja de ser una especie de debate, una discusión con uno mismo. Ese aspecto polémico de nuestro pensamiento suele pasarse por alto, a mayor gloria del principio indiscutible que establece la superioridad de la inferencia lógica sobre la argumentación retórica.

El espacio normal de un buen razonador nunca ha sido la arena, lugar de lances de dudoso resultado, sino la torre protegida y silenciosa. Es patente que el razonamiento se ha confiado a la tutela de la coherencia, con el objetivo de evitar, en la medida de lo posible, que quede a merced del espíritu de contradicción. Platón, el idealista puro, supera y escarnece a Protágoras, el pragmático sofisticado. Pero el propio Platón busca las ideas en el diálogo (cuando menos busca afirmarlas), en la confrontación, en la disputa. También para Platón el monólogo, contrapuesto al método dialéctico de la pregunta y la respuesta, se sitúa en esa vertiente negativa en la que hallamos la apariencia engañosa, las artes y los conocimientos espurios¹.

En algunas situaciones la ponderación de los pros y los contras se confía a dos agentes distintos. Así, nadie se maravilla de que un empresario calle las razones de una reivindicación sindical, y es natural que el ministerio público exponga sólo los elementos que acusan al imputado, porque ya se sabe que habrá una parte contraria, el defensor, que se esforzará de un modo no menos faccioso en equilibrar los platillos de la balanza y posiblemente en inclinarlos a su favor.

El debate procesal está reglamentado por normas explícitas y procedimientos codificados en todos los detalles relativos a la carga de la prueba, la formación de las pruebas, el orden de las intervenciones, las preguntas admisibles, etc. Y también el debate parlamentario responde a normas previamente establecidas y consensualmente aceptadas.

Pero tal codificación difícilmente puede aplicarse a las normas de una discusión, donde a lo sumo se imponen las normas de la urbanidad y la buena comunicación, reglas ni escritas ni

¹ Para una lista y un análisis de las oposiciones polarizadas que aparecen en Platón, véase la traducción y el comentario a *Gorgias* de E. R. Dodds (Oxford, Clarendon, 1959). Más en general, sobre las antítesis y su uso en el pensamiento griego, véase G. Lloyd, *Polarity and Analogy. Two Types of Argumentation in the Early Greek Thought*, Cambridge, Cambridge University Press, 1971.

explícitas, como no sea en alguna teoría lógico-lingüística (como las *normas de cortesía* de Robin Lakoff o las *reglas conversacionales* de Paul Grice²) o psicociológica (donde, más que normas, hallamos regularidades estadísticas). Sobre todo no hay reglas cuya vulneración sea sancionable. Ni tampoco veredictos definitivos. Pero en eso estriba la gracia de la discusión. Como dijo aquel «pintor» de razonamientos que fue Montaigne:

Las sentencias jurídicas representan la culminación del habla dogmática y resolutoria; en cambio, las que nuestros tribunales ofrecen al pueblo como ejemplares [...] no extraen su belleza de la conclusión, que es cosa de todos los días y común a todos los jueces, sino de la discusión y el debate de las razones distintas y contrarias que comporta la materia del derecho³.

La mayor parte de los textos de lógica o de teoría de la argumentación nos informan de cómo tiene que desarrollarse un buen debate, de cuáles son sus reglas y cuál el comportamiento adecuado con un adversario leal durante una discusión. Pero como todos sabemos que nuestros adversarios desdeñan las reglas de la buena conducta en los debates (ellos, a su vez, se quejan de nosotros por lo mismo), tendremos que aprender a comportarnos para hacer frente a las maniobras, los trucos, los expedientes y los juegos sucios.

El ideal y el espíritu de una discusión leal y útil se encuentran en este intercambio entre el sabio indio Nágasena y Menandro, el rey griego⁴.

Dijo el rey: «Noble Nágasena, ¿querrías sostener una discusión conmigo?».

«Ciertamente, oh rey, si deseas discutir como un sabio; mas no, si lo que quieres es discutir como un rey.»

«¿Y cómo discute un sabio, noble Nágasena?»

«La discusión del sabio incluye explicar y envolver, convencer y conceder; se producen acuerdos y desacuerdos. Pero el sabio nunca se irrita. Así, oh rey, es como discute el sabio.»

Es cierto que la gran tradición europea del humanismo, la sinceridad y la racionalidad, por emplear una feliz imagen de Leeman⁵, no es un río grande y majestuoso, sino sólo un arroyo intermitente que, aun así, fertiliza las tierras circundantes; para mantenernos en esa tradición y respetar la corrección política deberíamos invitar al lector a no alejarse del manantial. Con todo, no estará de más advertirle que el mundo es mucho peor y encierra más insidias de lo que nos han hecho creer algunas presunciones lógico-éticas de transparencia y cooperación.

El principio por el cual un conflicto de opiniones no se puede resolver recurriendo a la lógica pura es muy sencillo, aunque se olvida con frecuencia: la fuerza de la lógica, en un contexto de controversia, es también su punto débil.

Esto no ocurre tanto por las deficiencias y limitaciones que se imputan a la lógica⁶ como por el hecho de que, para ser válida para todos siempre y en todo lugar (su gran mérito) no debe tener en cuenta las singularidades del interlocutor o del juez del debate (su talón de Aquiles).

El que habla y discute como un lógico lo hace en calidad de portavoz abstracto de la totalidad del género humano. Por el contrario, el que debate lo hace normalmente en representación de sí mismo, a lo sumo de un grupo, con el ánimo y la animosidad de quien establece con su interlocutor una

² R. Lakoff, «The Logic of Politeness; or, Minding your P's and Q's», en *Papers from the Ninth Regional Meeting of Chicago Linguistic Society*, C. Corum, T. C. Smith-Stark y A. Weiser (eds.), Chicago, University of Chicago, 1973, pp. 292-305. P. Grice, «Logic and Conversation», aparecido originalmente en *Syntax and Semantics. Speech Acts*, P. Cole y J. L. Morgan (eds.), Nueva York-Londres, Academic Press, 1975, pp. 41-54.

³ Michel de Montaigne, *Essays*, XII.

⁴ La cita procede de la traducción italiana, editada por Alberto Come, de la obra de J. M. Bochenski, *La logica formale. Dai presocratici a Leibniz*, Turín, Einaudi, 1972, p. 543.

⁵ A. D. Leeman, «Rhetoric versus Argumentation Theory», en F. H. van Eemeren *et al.*, *Argumentation Illuminated*, Amsterdam, Sic Sat, 1992, p. 22.

⁶ Véase una lista rápida de las principales acusaciones que se le han hecho a la lógica formal a propósito de sus limitadas posibilidades de aplicación en A. Cattani, *Forme dell'argomentare. Il ragionamento tra logica e retorica*, Padua, Edizioni GB, 1994², pp. 91-92.

relación personal de confianza o desconfianza, de simpatía o de antipatía; es decir, de quien tiene intereses, lícitos o inconfesables, que defender.

El que cree en el carácter sagrado e inviolable de la vida deducirá de su creencia que la eutanasia es inadmisibles. Viceversa, el que cree que cada cual tiene derecho a disponer libremente de su vida creerá en la licitud de la eutanasia. Es una consecuencia lógica estrictamente contraria a la anterior, pero no menos defendible dada la premisa de partida. Así, un cosmólogo convencido de que el mundo ha sido creado asumirá con mayor facilidad que un investigador no creyente que ese mundo ha tenido un inicio en el tiempo. En la inmensa mayoría de nuestras decisiones, la lógica entra en juego sólo *a partir de* y *después de* una elección inicial que no tiene un fundamento lógico y que no se puede demostrar, en la que sólo se puede creer por su autoevidencia y en la que sólo cree quien la considera autoevidente. Lo sabía Aristóteles y lo confirmaron Michael Polanyi y Karl Popper, para quienes el fundamento era, en este orden, de naturaleza dialéctica, fiduciaria y fideísta.

Hay quien sabe discutir con habilidad pero lo practica de un modo instintivo y, por lo general, dejándose llevar por la intuición. Hay polemistas de éxito que no han estudiado ni lógica ni técnicas de debate. En efecto, uno puede jugar bien al balón sin tener la menor idea de los procesos fisiológicos que intervienen en el acto de correr o ignorando por completo la balística o los variados esquemas de la práctica del fútbol. Sin embargo, es conveniente tener una idea general del reglamento futbolístico y atenerse a él si no queremos que nos amonesten, nos expulsen o nos descalifiquen. Por otro lado, no es menos recomendable dominar alguna táctica de juego si aspiramos a ganar.

Por desgracia, aún no existe una buena teoría del debate; ni siquiera un *vir disputandi peritus* (sea *bonus* o *malus*⁷) podría explicar en todos los casos las maniobras que le permiten salir victorioso. Aunque el debate es la forma de interacción más extendida y más típicamente humana, en general se afronta confiando en los recursos del instinto personal y las experiencias previas. Es bien sabido que conocer los movimientos *lógicos* que conducen a la victoria no basta para vencer. Son determinantes otras técnicas y estrategias, de naturaleza, digamos, *retórica*.

Para la capacidad de debatir vale lo que dice Gracián⁸ de las causas de la agudeza, de la rapidez inventiva: la fuente principal es el *ingenio*, un elemento en sí mismo suficiente. A falta de ingenio, los otros recursos (disposición de la materia, ejemplos, modelos, arte) son tan deficientes como improductivos.

Aunque la capacidad de discutir fuera un don natural y, como parece, un juego que no todos dominan, el adiestramiento en el debate no es imposible, ni mucho menos lo es corregir el modo de debatir y enseñar la astucia, que, a diferencia de la virtud, no se impone nunca por sí misma. Por lo menos se puede aprender a contestar al apremiante camarero que nos pregunta: «De postre, ¿desea fruta o algo dulce?». La situación es la de un cliente saciado, que no quiere recargar ni el estómago ni la cuenta.

Cliente amable: «Dulce me gustaría la cuenta».

Cliente provocador: «Me apetece algo salado. La cuenta, gracias».

Cliente temporizador: «Gracias, pero desde este momento estoy a dieta».

Cliente preocupado por su salud: «Y añada una cita para un análisis de glucosa, gracias».

Cliente experto en falacias: «Una sola pregunta a la vez, por favor. Pregunte primero si quiero otra cosa».

Cliente experto en falacias, picado: «¿Cajero automático o tarjeta de crédito?».

Cliente tercera vía: «Café, gracias».

Cliente desenvuelto: «¿Detalle de la casa?».

Lo que nos interesa desde esta óptica es el razonamiento coloquial y el componente reactivo de los intercambios discursivos. Al reflexionar sobre el valor —la función y los límites— del debate en las

⁷ *Vir bonus dicendi peritus* («Hombre honrado y hábil en el hablar») es la conocida definición del orador debida a Catón. Quintiliano retomará la fórmula y el ideal en su *De institutione oratoria* (XII, 1, 1).

⁸ Baltasar Gracián, *Agudeza y arte de ingenio* (1648), Madrid, Editorial Castalia, 1969.

páginas que siguen, pretendemos extraer algún principio, formular algunas reglas y mostrar algún mecanismo argumentativo utilizable y ya utilizado en el contexto del debate, con la intención de mejorar la capacidad (o el arte) de replicar. Hallaremos una especie de repertorio mínimo de técnicas útiles para enfrentarnos a las contradicciones y un prontuario para evaluar, como espectador y juez, las prestaciones ajenas en un debate, porque, como se sabe y se comprobará de nuevo, no siempre vence la mejor tesis, sino la tesis mejor argumentada; no el discurso «correcto», sino el correctamente expuesto; no la opinión más razonable, sino la más motivada⁹.

Lo mismo puede decirse para los participantes en un concurso competitivo, finalizado el cual un perdedor capaz podrá responder al menos debida y merecidamente a las palabras de un vencedor menos capaz:

«Pero, Marcos, cómo es posible que haya ganado yo... y tú nada. ¿No eras tú infinitamente mejor? ¿Cómo te has equivocado? ¿De qué depende?».

«Es muy sencillo, en estos tribunales hay mucha más gente como tú que como yo»¹⁰.

El objetivo de una información sana es formar personas capaces de andar con sus propias piernas, pensar con su propia cabeza y expresar sus propias ideas con sus propias palabras. Pero no basta. Ante todo, porque uno puede estar sinceramente convencido de que debe decir lo que piensa, pero necesita que alguien le recuerde que debe pensar lo que dice. Además, hay que saber cómo se defienden las ideas. Un adiestramiento en el debate polémico que vaya más allá de la pura urbanidad en el diálogo responde a esa finalidad. Como enseñan los psicólogos y la experiencia, una buena discusión conyugal siempre es sana para la pareja; de igual modo, decirse las cosas cargado de razones también resulta beneficioso para la comunidad de los pensantes.

⁹ Por *razones*, entendemos algo distinto a *motivos*, *causas* y, obviamente, otros medios de persuasión como pueden ser la coacción, la intimidación, etc. Tanto el motivo como la causa o la razón constituyen una respuesta a la pregunta *¿por qué?* ¿Por qué estalló la guerra del Golfo? El conflicto tuvo su causa en la invasión de Kuwait por parte de Irak y estuvo motivado por la voluntad de recuperar un statu quo, y sus razones fueron de carácter histórico-geográfico. Podemos ilustrar de otro modo la diferencia entre las tres nociones lógicas. «Me gusta el primer Battisti porque sus canciones contaban historias esenciales» ofrece un *motivo*, subjetivo, válido para mí y no generalizable. «Tengo sentido del deber porque he crecido en una familia que me lo ha inculcado» ofrece una *causa*, de naturaleza más objetiva y demostrable. «Lo hago porque me parece justo» ofrece una *razón*, que es al mismo tiempo explicación y justificación y que puede ser discutida y críticamente valorada por otros. En resumen, podríamos decir que motivo es lo que *impulsa*; causa, lo que *determina*; y razón, lo que *justifica*. se trata de distinciones a tener en cuenta cuando se sopesan los pros y los contras de una determinada solución, teórica o práctica.

¹⁰ Marco Lombardo, juglar de talento, en el relato número 44 de ese florilegio de hermosas respuestas y discursos y gestos hermosos que es *Il Novellino*, en la versión en italiano actual de A. Busi y C. Covito, Milán, Rizzoli, 1999², p. 135.

CAPÍTULO 1

«SOBRE TODAS LAS COSAS HAY SIEMPRE DOS
PUNTOS DE VISTA» O EL DERECHO A PONER TODO EN
DUDA

Argumento mejor: Presentando lo que es justo.

Argumento peor: Yo lo echaré abajo rebatiéndolo.

Aristófanes, *Las nubes*, vv. 900-901

Para comprender la relatividad de los puntos de vista basta con leer los artículos de dos periódicos de distinta tendencia política o deportiva: en un caso la decisión arbitral no tiene tacha; en el otro, supone un escándalo. Quizá se lee poca prensa por razones de salud mental; a fin de cuentas no es poco motivo de inquietud informarse de que una misma decisión gubernamental es sagrada para *El día* y nefasta para *La noche*.

«Sobre todas las cosas hay siempre dos puntos de vista» era el famoso y denostado lema de Protágoras, a quien se considera por eso mismo «inventor» del debate¹. También en la actualidad hay quien no tiene escrúpulos en sostener hoy una tesis y mañana la contraria, pero lo hace avergonzado y, si se ve descubierto, trata de justificarse acogiéndose a otras instancias, a ideales superiores, al cambio de las condiciones, etc.

En cambio, parece que Protágoras no tuvo ningún pudor en enseñar el arte de las antilogías, es decir, la contraposición de argumentos de fuerza igual y contraria (probar lo contrario de lo que sostiene otro, censurar al que recibe alabanzas, sostener unas veces que la virtud se puede enseñar y otras que no) partiendo de su tesis de la duplicidad de los *logoi*, los razonamientos y los discursos. Dentro del espíritu «antilógico» de Protágoras, nada se sustrae a la controversia, nada es evidente, indiscutible o inatacable; no existe acontecimiento que no pueda calibrarse desde una perspectiva distinta u opuesta. Y cada óptica produce una argumentación diferente.

Incluso un texto como *Pinocho*, mucho más moderno, se presta a ilustrar esta idea. Al final del capítulo XVI, el hada de los cabellos azules convoca a tres médicos, un Cuervo, un Mochuelo y un Grillo parlante, para averiguar si el muñeco, que han encontrado colgado de un árbol, está vivo o muerto. Súbitamente, Pinocho empieza a sollozar.

«Cuando el muerto llora, es señal de que está en vías de curación», dijo solemnemente el Cuervo.

«Lamento contradecir a mi ilustre amigo y colega —intervino el Mochuelo—; para mí, si el muerto llora,

¹ Véase un análisis verdaderamente ejemplar de este y otros fragmentos de Protágoras en E. Schiappa, *Protagoras and Logos*, Columbia, University of South Carolina Press, 1991, pp. 89-102.

Schiappa distingue dos interpretaciones del fragmento sobre los dos discursos, una subjetiva («sobre todas las cuestiones existen dos discursos, el uno opuesto al otro») y otra que llama heraclitea («de todo se pueden dar dos descripciones contrarias»), según cómo se entienda el término clave *pragmata*: cuestión, tema, argumento o cosa, realidad, experiencia. Ambos argumentos, el mejor y el peor (según otras traducciones: menor y mayor, débil y fuerte), que intervienen en la comedia de Aristófanes (*Las nubes*, vv. 890-1109) y encarnan el conflicto entre dos concepciones de la vida y dos ideales educativos, son una caricatura del discurso doble al que se refiere el fragmento de Protágoras. No menos caricaturesca es la figura del Sócrates sofista, que enseña, a elección y con tal de que se pague, los dos argumentos, aunque preferiblemente el peor, porque vence incluso en las causas injustas (vv. 93-94, 112-114, 882-885).

es señal de que no le gusta morir»².

Comparar con entera libertad pareceres y opiniones en desacuerdo es, en efecto, un excelente modo de crearse opiniones y pareceres propios. Los periódicos harían un buen servicio al lector si se encargasen de confrontar o poner en contraposición dos tesis distintas y antagónicas (garantistas contra antigarantistas, «inocentistas» contra «culpabilistas», proteccionistas contra cazadores...) en vez de referir siempre una sola. Por tanto, para elegir con fundamento, motivo y razón entre dos interpretaciones que se nos ofrecen en forma de dicho y contradicho, es esencial saber distinguir los argumentos buenos de los malos. Pero «bueno» significa tanto *válido* (noción lógica) como *persuasivo* (noción más psicológica). Cuatro son las posibles combinaciones de validez y capacidad de persuasión: válido y persuasivo, válido y no persuasivo, no válido y persuasivo, no válido y no persuasivo. Lo ideal sería que un razonamiento válido resultara también persuasivo. El único caso que no presenta problemas es el del razonamiento no válido y no persuasivo. Si es válido, pero no persuasivo, el peligro es relativo: sólo una ocasión perdida. El caso más preocupante sin género de dudas es aquel en que un razonamiento no válido resulta persuasivo y origina un razonamiento engañoso, que puede ser un sofisma intencionado o una falacia involuntaria. Ocurre que el poder de persuasión se convierte en una especie de confirmación de la validez, igual que la eficacia de una medida discutible puede hacerla algo menos discutible a priori, cuando no legítima.

Tras el principio de Protágoras subyacen las siguientes ideas: primera, que los juicios opuestos sobre un hecho no son nunca una *razón que se contrapone a un error*, sino dos razones más o menos sólidas; segunda, que divergencias y contradicciones no son formas patológicas o incidentales, sino el alma del comercio entre razonadores. El problema no es entonces establecer o comprender quién tiene razón, sino quién tiene *más razón o más razones*. O bien saber quién yerra menos, porque, como decía el liberal y libertario Voltaire en su *Diccionario filosófico*: «La debilidad de las dos partes es el lema de todas las disputas». Siguen algunos ejemplos de cómo un mismo acontecimiento puede considerarse bajo distintos puntos de vista, todos posibles, reales y «verdaderos».

Un nuevo delito en la ciudad, con la misma ejecución de los tres asesinatos anteriores. ¿Lleva la firma inconfundible del asesino en serie o será una forma de despistar a los investigadores?

El hecho de publicar la lista de los lugares relativamente incontaminados que aún podemos hallar en nuestro país, describiendo sus maravillas y las sensaciones que nos sugieren, ¿se puede considerar un acto obligado de responsabilidad y de defensa contra los riesgos de contaminación o una traición a la naturaleza y una publicidad peligrosa de esos lugares?

Una manifestación política puede presentarse como un éxito o un fracaso clamoroso, según el punto de vista. Un fracaso, si consideramos la escasa afluencia de público; un éxito, si la iniciativa logra lo que sus promotores buscaban, por ejemplo consolidar la imagen de un movimiento antisistema, inevitablemente limitado a un reducido grupo de partidarios.

Una sentencia del juez de primera instancia ordena dejar en libertad a los extranjeros clandestinos encerrados en los centros de acogida. ¿Será una sentencia «solidaria» o un intento de forzar al legislador para que introduzca el delito de la inmigración clandestina?

Como dice oportunamente Chaïm Perelman: «Lo esencial de muchas argumentaciones está en este juego de infinitas interpretaciones y en la lucha por imponer algunas y descartar otras»³.

No existe teoría, por increíble y absurda que parezca, que no haya encontrado algún partidario. Incluso entre los filósofos, como ya lamentaban Cicerón⁴ y Descartes⁵, no queda idiotez sin proclamar. Y cuanto más pasa el tiempo, más aumenta el número de filósofos en circulación y, en

² Carlo Collodi, *Las aventuras de Pinocho*, Madrid, Alianza Editorial, 2001, p. 85.

³ C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, París, Presses Universitaires de France, 1958.

⁴ Cicerón, *De Divinatione*, II, 58.

⁵ Escribe Descartes en la primera parte de su *Discurso del método*: «Nada diré de la filosofía sino que [...] no hay en ella cosa alguna que no sea objeto de disputa y, por consiguiente, no sea dudosa». René Descartes, *Discurso del método*, Madrid, Alianza Editorial, 2001, p. 86.

consecuencia, mayores son los motivos de inquietud. Quizá existan personas indefendibles; opiniones indefendibles, no parece.

Hay buenos argumentos a favor del escepticismo y otros no peores a favor de la tesis contraria, argumentos que sostienen el materialismo y sus contrarios, razones que defienden el realismo y otras que se le oponen, motivos para sumarse al espíritu apolíneo y otros tantos para dejarse llevar por el espíritu dionisiaco, argumentos que llevan agua al molino de Popper y otros que la llevan a la trituradora de Feyerabend.

Los refranes enfrentados son frecuentes e inevitables, ya que nuestras creencias más sabias suelen ser incoherentes e incompatibles. Una lista serviría para ilustrar y sostener la tesis de Protágoras, según el cual sobre cualquier objeto existen dos razonamientos enfrentados.

Aunque «la unión hace la fuerza», sabemos también que «el buey suelto bien se lame».

«Nunca es demasiado tarde», aunque parece que «agua pasada no mueve molino».

«Al que madruga Dios le ayuda», pero «no por mucho madrugar amanece más temprano».

Es desalentador saber que «calumnia, que algo queda», mas, por suerte, alguien ha observado que «al final siempre triunfa la verdad».

Con frecuencia, es precisamente la coexistencia de dos mentalidades contrarias lo que garantiza que ninguna de ellas traspase los límites de lo razonable. Como observa John Stuart Mill ⁶, un partido de orden o estabilidad y un partido de progreso o reforma son elementos necesarios de una vida política en estado de salud.

Conviene subrayar que en una situación de debate real cada contendiente tiene una parte de razón y otra de error, porque, como amonestaba, lapidario, François de La Rochefoucauld: «Las riñas no durarían mucho tiempo si la culpa sólo fuera de una parte» ⁷. Un debate tiene sentido cuando concurren por lo menos dos condiciones: primera, que existan dudas sobre una afirmación, una solución o una tesis; segunda, que exista una posibilidad razonable de responder a esas dudas.

Hoy nadie se enzarzaría seriamente en una discusión sobre un tema propio de una disertación escolástica, como por ejemplo: «¿Hablan alguna lengua los ángeles?, y en caso afirmativo, ¿es esa lengua el hebreo?» ⁸. En efecto, ya se sabe que los conflictos estallan con el choque de dos razones opuestas. Si al presentar una tesis no podemos demostrar que es sólida, al menos intentaremos demostrar que es defendible, merecedora de discusión, válida, razonable y verosímil. En la actualidad no se puede establecer un debate real sobre la aceptación o no de la esclavitud. Naturalmente, no hay duda sobre la respuesta; podríamos decir que «la discusión no ha lugar», porque sobre ese asunto no hay nada que dilucidar. En cambio, parece que de cuando en cuando recupera cierto atractivo la posible legitimidad del desusado «tiranicidio», y así será por lo menos mientras existan ciertos déspotas locales o mundiales, aspirantes a gendarmes. Hay una cierta cantidad de temas vitales sobre los que se puede razonar o hacer elecciones en función de principios muy distintos. Por ejemplo, la prohibición de mentir se puede justificar con razones de tipo deontológico o de naturaleza teleológica. Las primeras imponen no decir falsedades porque se trataría de un acto malo en sí mismo, y de las malas acciones hay que huir. Las segundas imponen no decir falsedades porque tenemos la obligación de calibrar las consecuencias de nuestros actos y mentir sería un acto socialmente nocivo.

Hay veces en que estos dos tipos de principio justificativo resultan inconciliables y entonces se

⁶ John Stuart Mill, *On Liberty* (1851). [Ed. cast., *Sobre la libertad*, Madrid, Alianza Editorial, 2001, p. 116.]

⁷ François de La Rochefoucauld, *Maximes* (1678), *Máximas*, Barcelona, Editorial Fama, 1956, p. 146, máx. 520.

⁸ Aunque se podría participar en otros dilemas escolásticos o casos judiciales ficticios, por muy abstrusos y complicados que parezcan, creados para ejercitar el debate (*controversiae*) en época tardorromana, del tipo: «La ley prevé que una mujer víctima de estupro puede elegir entre la muerte del seductor y la boda sin dote. En una sola noche, un individuo ha violado a dos mujeres; una pide su muerte; la otra quiere la boda. ¿A cuál de las dos se concede la facultad de elegir?» (Séneca el Viejo, *Controversiae*, libro I, V). Veremos otros ejemplos en el capítulo dedicado a los discursos dobles. También en estos casos imaginarios y forzados, propuestos con fines de adiestramiento, cada parte tiene su razón; en el caso citado un mismo acto condena y salva al seductor. Ambas posiciones son potencialmente sostenibles, y no puede excluirse a priori la posibilidad de llegar a una respuesta lógica o razonable.

produce la colisión. La legalización de la droga puede rechazarse en nombre de un principio ético de naturaleza teórica y aceptarse en nombre de un principio utilitario de naturaleza práctica.

Lo de saber vivir no resulta tan fácil porque hay diversos criterios *opuestos* respecto a qué debemos hacer [...] Algunos aseguran que lo más noble es vivir para los demás y otros señalan que lo más útil es lograr que los demás vivan para uno. Según ciertas opiniones lo que cuenta es ganar dinero y nada más, mientras que otros arguyen que el dinero sin salud, tiempo libre, afectos sinceros o serenidad de ánimo no vale nada. Médicos respetables indican que renunciar al tabaco y al alcohol es un medio seguro de alargar la vida, a lo que responden fumadores y borrachos que con tales privaciones a ellos desde luego la vida se les haría mucho más larga, etc. En lo único que a primera vista todos estamos de acuerdo es en que no estamos de acuerdo con todos.⁹

Dos son al menos las situaciones posibles. A veces la pluralidad de las interpretaciones viene determinada por un puro y simple error, por nuestras propias limitaciones. En tal caso, la multiplicidad de las interpretaciones procede de un fenómeno equiparable a esa ilusión de los sentidos que no nos permite saber si lo que se mueve es nuestro tren o la vía que corre paralela; pero la realidad es una y sólo una. En ese caso, una vez subsanado el error, la cuestión queda resuelta.

O bien se producen interpretaciones distintas porque cabe contemplar un mismo hecho desde dos perspectivas, desde distintos puntos de vista. Sean éstos opuestos o complementarios, cada opinión es sostenible y real, correcta y lícita, aunque ninguna resulte imparcial y exhaustiva. Nos encontramos en la situación llamada «perspectivismo»¹⁰, metáfora pictórico-perceptiva que expresa eficazmente la naturaleza interpretativa (vale decir la combinación de objetividad y subjetividad) de nuestro conocimiento.

Si esto ocurre con datos de *facto*, imaginemos lo que puede ocurrir cuando el objeto de la discusión sea una *valoración* de los datos y, por tanto, de la posibilidad de aplicar ciertos criterios, creencias y valores a un hecho.

Ese tipo de conflicto interpretativo, que genera la perspectiva en la que nos situamos y desde la que juzgamos el hecho, se refleja en la polémica que estalló en 1996 con motivo de la elección de una concursante de color para el título de miss Italia. Algunos lo consideraron un paso adelante en el proceso de integración; otros, una pusilánime manifestación de indulgencia; un signo de que el país estaba cambiando o de temor a ser tachados de racistas.

A mayor abundamiento, la situación se complica cuando nos enfrentamos a enunciados *normativos*, como podrían ser: «Hay que acabar con la corrupción» o «La televisión es nociva»; en este caso lo que está en cuestión no es la «simple» verdad o falsedad de la afirmación, ni la posibilidad de aplicar ciertos estándares, sino determinados valores en sí mismos.

El espíritu de Protágoras actúa como contrapunto a dos presunciones. La primera es un auténtico prejuicio: que una idea se impone por mérito propio por ser la mejor en sí misma. Esta creencia se halla vinculada a la convicción de que la verdad es evidente y se manifiesta por sí sola, con todas las implicaciones autoritarias del caso, temidas y evidenciadas por Popper.

La segunda podría considerarse el mito del Pensador solitario. Las teorías que se exponen en los tratados filosóficos modernos y contemporáneos, en los ensayos y las sumas suelen ser el resultado de la reflexión y las elucubraciones de un solo pensador, que encerrado en su torre y en perfecto

⁹ Fernando Savater, *Ética para Amador*, Barcelona, Ariel, 1991.

¹⁰ Una forma de «perspectivismo» es, por ejemplo, la teoría histórico-epistemológica de Thomas Kuhn. Sus paradigmas sitúan el punto de vista sociopsicológico, el del *lugar desde el cual* ve las cosas un científico, sobre el punto de vista físico, el del *lugar en que* se encuentra una cosa. Una expresión distinta de clara conciencia de la perspectiva se encuentra en el poético *Tu Líbano y el mío*, donde Kahlil Gibran contrapone el Líbano político con sus problemas al Líbano natural con toda su belleza; el Líbano hecho de conflictos y programas al Líbano hecho de sueños y de esperanzas: «Tu Líbano es el engaño de la zorra cuando encuentra a la hiena, y el subterfugio de la hiena cuando encuentra al lobo. / Mi Líbano es una guirnalda de recuerdos de muchachas que festejan a la luz de la luna y de vírgenes que cantan entre la era y la prensa de la uva. / [...] Tu Líbano son dos hombres —uno que paga impuestos y otro que se encarga de recaudarlos. / Mi Líbano es ese que apoya la cabeza en la mano a la sombra de los cedros sagrados, ajeno a todo, salvo a Dios y a la luz del sol» (Kahlil Gibran, *Dichos espirituales*, Barcelona, Humanitas, 1990).

aislamiento ha elaborado sus conclusiones sin molestarse en confrontarlas con algún interlocutor que dé su aprobación o exponga sus objeciones o sus réplicas. La mayor parte de los filósofos, como denuncia E. Barth, se caracterizan o por lo menos se caracterizaban por una actitud más o menos declaradamente «monológica» y egocéntrica: «El Pensador —o la Mente pensante— en singular era el único actor en el teatro filosófico. *Sólo había un papel lógico-epistemológico que interpretar*»¹¹. El Sócrates de Aristófanes era un pensador meditabundo, solitario y aislado, acurrucado en su cesta, suspendida en el aire, al que nadie podía molestar. Pero existe también el Sócrates proponente y oponente de los diálogos platónicos. Hoy preferimos el segundo.

Para que la persistente tradición solipsista diera lugar a un proceso dialogante, es decir, para que la lógica se hiciera más dialógica y dialéctica y volviera a ser una actividad de diálogo crítico, como ocurría en la Grecia antigua y como atestiguaban, por ejemplo, los diálogos platónicos, había que introducir junto al pensador solitario por lo menos un segundo personaje que desempeñase el papel de antagonista o deuteragonista, de mero interlocutor o de oponente, para provocar la excitación de la batalla, el gusto por el enfrentamiento, el placer del dúo.

Desarrollar y contraponer argumentos *en pro* y *en contra* es sin duda lícito y útil. Pero se trata únicamente de una operación preliminar, vana en sí misma e incluso disipadora cuando no consigue transformar la pareja en un módulo *pro o contra*, de tal modo que haga posible la transformación de un «x vale tanto como y» en «x es mejor que y y por qué»; esto es, que permita la valoración ponderada y la consiguiente elección entre dos posiciones. Naturalmente, ese «o» no se entiende de un modo taxativamente adversativo, porque, como escribe John Stuart Mill, «en todos los campos donde es posible la diferencia de opinión, la verdad depende de encontrar un equilibrio entre dos grupos de razones opuestas»¹².

Con estas condiciones, vale y es oportuno defender el derecho a poner todo en duda. Un derecho que es al mismo tiempo un deber y que puede llegar a convertirse en un placer.

¹¹ E. M. Barth, «Toward a Praxis-Oriented Theory of Argumentation», en *Dialogue. An Interdisciplinary Approach*, M. Dascal (ed.), Amsterdam-Filadelfia, John Benjamins, 1985, p. 74.

¹² John Stuart Mill, *Sobre la libertad*, op. cit.

CAPÍTULO 2

LA TRADICIÓN DE LOS ARGUMENTOS DOBLES

Hubo un tiempo en que los rétores reinaban como señores indiscutibles de los dos discursos, el «correcto» y el «incorrecto», que enseñaban y utilizaban por encargo.

Aristófanes escenifica en *Las nubes* una parodia de Sócrates que, en su retiro frecuentado por jóvenes desenvueltos y ancianos desesperados, enseña por encargo uno y otro discurso, aunque advierte que «el discurso peor, con argumentos contrarios a lo que es correcto, amplía el discurso mejor». En aquel laboratorio de pensamientos y palabras, cada cual aprende a fabricarse una sólida reputación de

ser osado, hábil de lengua, atrevido, caradura, repugnante, urdidor de mentiras, de palabra pronta, muy ducho en pleitos, un código de leyes ambulante, una castañuela, un zorro [...] un tipo flexible como el cuero, un hipócrita, un tío pegajoso, un farsante, un bribón que merece palos, un hijo de perra, un tipo retorcido, un incordio, un hombre al que no se le escapa nada ¹.

El resultado queda ejemplificado en el siguiente diálogo entre el anciano Estrepsíades y su hijo Fidípides, a quien el primero había inscrito en el curso con la esperanza de disponer de una valiosa ayuda para zafarse de sus acreedores ².

Estrepsíades: ¿A tu padre le pegas?

Fidípides: Y además, ¡por Zeus!, demostraré que te he pegado con todas las de la ley.

Estrepsíades: ¡Sinvergüenza redomado!, ¿cómo va a ser legítimo pegarle a un padre?

Fidípides: Yo te lo haré ver, y además, te venceré con mis palabras.

Estrepsíades: ¿Qué vas a vencerme en esto?

Fidípides: De todas todas y con facilidad. Escoge cuál de los dos argumentos quieres sostener.

Estrepsíades: ¿Qué dos argumentos?

Fidípides: El Mejor y el Peor.

Estrepsíades: Por Zeus, sí que he hecho que te enseñaran bien a argumentar contra lo justo, amigo, si vas a ser convincente en eso de que es justo y adecuado que un padre sea golpeado por sus hijos.

Fidípides: Yo creo que ciertamente te convenceré, tanto que cuando me hayas oído ni siquiera vas a argumentar nada en contra [...] Creo que demostraré que es justo castigar al padre de uno [...] Volveré al punto de mi discurso en el que me interrumpiste, y, en primer lugar, te voy a preguntar esto: ¿me pegabas cuando era niño?

¹ Aristófanes, *Las nubes*, Madrid, Alianza Editorial, 2000, vv. 440-450.

² Aristófanes, *Las nubes*, op. cit., vv. 1331-1344, 1408-1439. se puede explicar la sorprendente e injusta asociación de Sócrates al movimiento sofista como se justificaría hoy la elevación de cualquier político famoso a representante de todos los males de la política. La conocida precisión, la pedante insistencia y la irónica lamentación del filósofo podrían haber motivado tan gratuita asociación. Ciertamente habrían sido más adecuados Protágoras y Antifón, pensadores felices y contentos sin necesidad de creer en la existencia de un punto de vista «verdadero» y de un único discurso capaz de expresarlo. Nos referimos aquí a Antifón de Ramnunte (480-411 a.C.), orador y logógrafo, autor de las *Tetralogías*, bloques de cuatro oraciones (una de defensa y otra paralela de acusación, seguidas de una réplica de la defensa y de una puntual contrarréplica de la acusación). Existe otro Antifón, nacido en Atenas, que vivió también en la segunda mitad del siglo V a.C., llamado el sofista, con intereses por la matemática (según refiere Aristóteles, propuso un intento de solucionar la cuadratura del círculo). Se le atribuyen obras dedicadas a *La verdad*, *La concordia*, *El político*, *La interpretación de los sueños*. No obstante, entre el Protágoras (o el autor anónimo) de los *Dissoi Logoi* y Antifón hay una diferencia importante: el autor de los *Razonamientos dúplices* tiende a inclinarse de cuando en cuando a favor de una de las dos posiciones expuestas, mientras que en las llamadas *Tetralogías* de Antifón se enuncian los discursos opuestos olímpicamente, con absoluta indiferencia y sin hacer elecciones.

Estrepsíades: Sí, por ser cariñoso y preocuparme de ti.

Fidípides: Pues dime, ¿no es justo que también yo sea cariñoso contigo de la misma manera y te pegue, puesto que en eso consiste ser cariñoso, en pegar? Pues, ¿cómo es que tu cuerpo tiene que estar libre de golpes y el mío no? Que también yo soy hombre libre de nacimiento. «Los hijos lloran, ¿crees que el padre no ha de llorar?» Tú afirmarás que la costumbre es que eso sea cosa del hijo; pero yo podría contradecirte diciendo que «los viejos son dos veces niños»; y es más natural que lloren los viejos que los jóvenes, en la medida en que es menos razonable que ellos cometan faltas.

Estrepsíades: pero en ninguna parte es de ley que el padre pase por eso.

Fidípides: ¿Es que no fue un hombre como tú y como yo el primero que puso esa ley, y persuadía a los antiguos hablando? ¿Y es que yo a mi vez voy a tener menos posibilidades de poner una nueva ley para los hijos de cara al futuro, que peguen también ellos a sus padres? Los golpes que recibimos antes de que estuviera puesta la ley los sacamos de cuenta y les concedemos habernos zurrado impunemente. Mira los gallos y esos otros bichos, cómo se toman la revancha de sus padres. ¿Y en qué se diferencian aquéllos de nosotros, si no es en que no proponen decretos?

Estrepsíades: Entonces, ya que imitas en todo a los gallos, ¿por qué no comes también estiércol y duermes en un palo?

Fidípides: No es lo mismo, tío, ni se lo parecería a Sócrates.

Estrepsíades: Pues entonces no me pegues; si no, un día tendrás que echarte la culpa.

Fidípides: ¿Cómo es eso?

Estrepsíades: Porque es justo que yo te castigue a ti, y que tú, si lo tienes, castigues a tu hijo.

Fidípides: pero en caso de que no lo tenga, en vano habrán sido mis lloros, y tú te habrás muerto habiéndote burlado de mí.

Estrepsíades (*A los espectadores ancianos.*): Hombres de mi edad, a mí me parece que dice cosas justas. Y me parece también que hay que concederles a éstos lo que es razonable. Pues es natural que nosotros paguemos si no hacemos lo que es justo.

Todo indica que *Las nubes* son una crítica en versión satírica y teatral de la teoría de sello protagórico que inspiró los *Dissoi Logoi* (*Razonamientos dúplices* o *Discursos dobles*), texto problemático e intrigante, de autor desconocido pero sin duda de extracción sofista, que probablemente se remonta al siglo IV a.C. Consta de nueve capítulos tendentes a mostrar que siempre es posible interpretar un hecho o una afirmación desde puntos de vista opuestos, aduciendo razones que se anulan recíprocamente, en las que una tesis escéptico-relativista se enfrenta con otra tradicionalista y de sentido común que podríamos calificar de bien pensante.

Como hemos apuntado, hay quien relaciona este texto con una célebre obra de Protágoras, las *Antilogías*, cuya tesis central es que las cosas son para nosotros lo que parecen: «Para el que tiene frío, el aire es frío; para *el* que tiene calor, el aire es caliente. Por tanto, nadie está en un error y todos están en lo cierto». Evidentemente, existirá una verdad del dogmático y una verdad del escéptico, una verdad del bien pensante y una verdad del provocador, una verdad del tradicionalista y una verdad del progresista. Si «en torno a una cuestión hay dos razonamientos que se contraponen entre sí», cada cual se atenderá a su *propia* verdad.

Lo que es bueno, hermoso, justo, verdadero y sabio para uno será malo, feo, injusto, falso y absurdo para otro. Si esto es así, no sólo resulta posible, sino también necesario, criticarlo y discutirlo todo, y deliberar después de haber valorado las razones opuestas, confrontadas e inducidas a chocar como ocurre en un torneo.

Pero el desconocido autor de estos razonamientos dobles no desea dar la impresión de ser un individuo mentalmente escindido y al final se muestra mucho menos temerario de lo que prometía. Entre las dos posiciones, aquella por la que los dos términos del par (por ejemplo, bueno y malo, hermoso y feo, justo e injusto, verdadero y falso) designan dos cosas intrínseca y efectivamente distintas y aquella por la que no serían distinguibles, da a entender que a fin de cuentas sería mejor optar por la primera, dejando el carácter problemático y absurdo de la segunda a los poetas, que no buscan la verdad sino el deleite. Todo por no pasar por un individuo que piensa con el cerebro desdoblado.

A título de ejemplo veamos la parte de los *Razonamientos dúplices* (II, 18) dedicada a lo hermoso y lo feo, que, además de ser la menos anacrónica, confirma con imágenes vívidas (véanse

los §§ 26 y 27) y en un tono relativamente incisivo que no existe costumbre condenada en una parte del mundo que no esté aceptada en otra³.

De lo hermoso y lo feo

(1) También existe un doble orden de razonamientos sobre lo bello y lo feo. Para unos lo bello y lo feo son cosas diferentes, como de nombre, también de hecho; otros aseguran que lo bello y lo feo son una misma cosa. (2) Yo intentaré explicar este segundo modo de pensar. Por ejemplo, para un jovencito entregarse a su amante es bello; mas para uno que no sea su amante es feo. (3) Y para las mujeres tomar un baño en casa es bello, pero tomarlo en el gimnasio es feo. (En cambio, para los hombres es bello tanto en un sitio como en otro.) (4) Y yacer con el hombre en un lugar recóndito, protegido por paredes, es bello, pero afuera, donde alguien pueda verlos, es feo. (5) Y yacer con el marido es bello, pero hacerlo con un extraño es feísimo; y también para el hombre, yacer con su propia esposa es bello, pero con una extraña es feo. (6) Y adornarse y untarse de cosméticos y ceñirse de joyas es feo para el hombre, mientras que para la mujer es bello. (7) Y ayudar a los amigos, bello; a los enemigos, feo. Y huir del enemigo, feo; pero huir de los competidores en el estadio, bello. (8) Y matar a los amigos y a los conciudadanos, feo; pero a los enemigos, bello. Y así para todo lo demás. (9) Paso ahora a las cosas que las ciudades y los pueblos consideran feas. Por ejemplo, los espartanos consideran bello que las jóvenes practiquen gimnasia y se exhiban en público arremangadas y sin túnica; pero los jonios lo consideran feo. (10) Y para los primeros es bello que los niños no aprendan música y letras; sin embargo, para los jonios es feo no saber tales cosas. (11) Entre los tesalios es bello que una persona escoja un caballo o un mulo de la manada para domarlo, o un buey para degollarlo, desollarlo y descuartizarlo; pero en Sicilia es una labor fea y propia de esclavos. (12) Entre los macedonios se considera bello que las jóvenes antes de casarse amen a un hombre y se unan a él, pero después de la boda se considera feo; entre los griegos es feo lo uno y lo otro. (13) Entre los tracios, el tatuaje es un adorno para las jóvenes; en cambio, para otros pueblos es un castigo que se impone a los culpables. Los escitas consideran bello colocar en la frente de sus corceles la cabellera del hombre que han matado, después de desollarle la cabeza, y exhibirla por todas partes y cubrir de oro y plata el cráneo para beber en él y hacer libaciones a los dioses; mientras que entre los griegos nadie pondría un pie en la casa de un hombre capaz de cosas semejantes. (14) Los masagetas descuartizan a sus padres y se los comen, porque piensan que estar dentro de tus propios hijos es la sepultura más hermosa; pero si alguien lo hiciera en Grecia, moriría en el exilio y cargado de infamia como autor de cosas terribles y soeces. (15) A los persas les parece bello que los hombres se acicalen tanto como las mujeres y yazcan con la hija, la madre o la hermana; cosas que para los griegos son obscenas e ilegales. (16) Entre los lidios parece bello que las jóvenes se casen después de prostituirse por dinero; pero entre los griegos nadie querría desposarlas. (17) Tampoco los egipcios coinciden con nosotros en lo que es bello; aquí creemos bello que sean las mujeres las que hilen y tejan la lana; allí, por el contrario, es labor de hombres, y consideran bello que las mujeres hagan lo que los hombres hacen aquí. Amasar la arcilla con las manos y la harina con los pies parece hermoso allí, cuando para nosotros es todo lo contrario. (18) Y yo creo que si pidiéramos a los hombres que reunieran en un montón las cosas que cada cual considera malas y que luego quitaran del montón las que cada cual considera hermosas, no quedaría ninguna, porque entre todos se las habrían llevado. Y es que nadie piensa como el otro. (19) Citaré también un párrafo poético:

«Si lo analizas con profundidad verás que es así la otra ley de los mortales: nada es absolutamente hermoso o feo, pues las mismas cosas en un momento son feas y cuando el momento cambia son hermosas». (20) Por decirlo en una palabra, las cosas que ocurren a tiempo son bellas; las que ocurren a destiempo son feas. Así pues, ¿qué hemos hecho? Dije que demostraría que bello y feo son una misma cosa, y lo he demostrado con todos estos ejemplos. (21) pero sobre lo bello y lo feo se afirma también que son dos cosas distintas. Porque si preguntáramos a alguien que sostiene que una misma acción es bella y fea al mismo tiempo si alguna vez ha hecho algo bello, y respondiera que sí, tendrá que admitir también que ha hecho algo feo, puesto que bello y feo son lo mismo. (22) Y si conocen un hombre bello, también será para ellos feo; y si uno blanco, ese mismo será para ellos negro. Bello es sin duda venerar a los

³ *Razonamientos dúplices*. Sobre la relación entre el Sócrates que representa Aristófanes en *Las nubes* y el Sócrates histórico, véase E. L. Bowie, «Le portrait de Socrate dans les Nuées d'Aristophane», en *Le rire des anciens*, M. Tédé y Ph. Hoffmann (eds.), París, Presses de l'École Normale Supérieure, 1998, pp. 53-66.

dioses, pero también será feo si bello y feo son lo mismo, etc. (25) En Esparta se considera bello que las jóvenes hagan gimnasia, por tanto en Esparta será feo que las jóvenes hagan gimnasia; etc. (26) Si además se afirma que si se reunieran todas las cosas feas de todos los pueblos, y después de convocarlos a todos se les invitase a coger lo que cada cual estima bello, todas las cosas se transformarían en bellas, yo me asombro mucho; es decir, que uniendo cosas que eran feas éstas se vuelvan hermosas, y no como eran. (27) Porque si reuniéramos en un lugar caballos o bueyes, ovejas u hombres, nada más que esto encontraríamos; así como si llevaran oro, no podríamos encontrar bronce, o si plata, plomo. (28) ¿Y será cierto entonces que en vez de cosas feas llevan cosas bellas? Más aún, ¿si alguien llevara un hombre feo, lo devolvería bello? pero ellos invocan como testigo a los poetas, los cuales, si fingen tales cosas, es porque no buscan la verdad, sino el deleite.

Ofrece también cierto interés lo que queda del capítulo séptimo.

(1) Dicen algunos politicastos que los cargos deberían repartirse a suertes; pero dicen bien. (2) Porque a quien piensa así se le podría preguntar: «¿Por qué no adjudicas tú a tus siervos las labores a suertes, de modo que el labrador, si le toca hacer de cocinero, se ponga a cocinar, y el cocinero a tirar de los bueyes, etc.?». (3) Y si reuniéramos a herreros y zapateros, arquitectos y orfebres, ¿por qué no echarlo a suertes y obligarlos a que cada uno ejerza no el arte que conoce, sino aquel que le ha tocado en suerte? (4) Igualmente, en las justas musicales, echémoslo a suertes entre los participantes y que cada cual se produzca en aquello que le ha tocado: el flautista, si le toca, tañerá la cítara, y el citaredo la flauta; y en la guerra, el arquero y el hoplita combatirán a caballo y el caballero tirará con el arco, de modo que todos harán aquello para lo que no tienen ni instrucción ni capacidad. (5) Sostienen que es buen sistema y sobre todo democrático; pero a mí no me parece democrático en absoluto. Existen en las ciudades, es cierto, hombres contrarios a la parte popular, que, una vez obtenido el sufragio, oprimen al pueblo. (6) Por eso es necesario que el pueblo observe directamente y elija a todos los que le son favorables y que los capaces obtengan el mando militar; en cuanto a los otros, que vigilen la observancia de las leyes y el resto de las cosas.

El pasaje se puede leer como crítica de un tipo de razonamiento muy común, el de naturaleza analógica, sobre el cual nos detendremos más adelante, en el capítulo décimo.

Las controversias de Séneca

Avanzando en el tiempo con esta especie de *travelling*, llegamos a Séneca el Viejo, que vivió a caballo del año cero y fue autor de una colección de *Controversiae*⁴, compuesta a petición y beneficio de sus hijos. Controversia, según lo que dice el propio Séneca, era un nombre nuevo para un nuevo género pedagógico de declamación (I, prefacio, 12), ejercicio académico destinado a formar políticos y profesionales del foro, aunque también ciudadanos comunes sin aspiraciones públicas, porque la elocuencia abre todos los caminos y «forma incluso a quienes no prepara para sí misma» (II, prefacio, 3).

La obra no se ha conservado en su totalidad; de muchas controversias quedan sólo los extractos compilados por un escribano anónimo entre los siglos III y IV d.C.

Las controversias imaginaban casos jurídicos, inspirados en la historia o en la vida cotidiana, que se suponía debían discutirse ante un juez, casi «novélescos», a veces inverosímiles, que introducían en escena personajes improbables, intrigas fantasiosas, amos despiadados y demencias seniles y juveniles.

A juicio del propio Séneca, las argumentaciones parecen atractivas e intrigantes en principio, pero con el tiempo, cuando se profundizan, resultan aburridas. Esa sensación recuerda a la expresada por Schopenhauer a propósito de las estrategias argumentativas que comenzó a recopilar y cuyo examen no acabó por haberse detenido, disgustado, en la trigésimo octava. El propio léxico traiciona esa aversión sobrevenida, ya que Séneca calificaba de conceptos *impropios*

⁴ Séneca el Viejo, *Controversiae*.

los que presentaban tesis insostenibles o las sostenían sólo para llamar y sorprender la atención, y de *corruptos* los que no significaban nada o que por un efecto retórico inmediato traicionaban su propio significado⁵.

Veamos algunos ejemplos.

A tal padre, tal hijo

Motivo de la controversia: un padre, viendo que su hijo se abandona a una vida disoluta, hace lo mismo. El hijo acusa al padre de demencia (Libro II, VI).

Argumento a favor del padre: el hijo que acusa experimenta sentimientos contradictorios, quiere que se condene al padre disoluto y que se absuelva su propia disolución.

Argumento a favor del hijo⁶: «Podría imputar a mi padre mi propia disolución. No me ha educado bien, ni me ha transmitido principios sólidos y podría decir que ha sido él quien me ha conducido por mal camino». Ésta es la única controversia para la que se sugiere una solución dictada por el sentido común del padre: «Hijo mío, ¿por qué no cambiamos los dos?».

El forastero y la esposa encantadora

Uno que tenía una mujer muy hermosa partió para un largo viaje. Cerca de la mujer vino a vivir un comerciante forastero que le hizo la corte insistentemente, con ofertas concretas que ella rechazó. El comerciante forastero murió y, en su testamento, dejó heredera de todos sus bienes a la fascinante mujer, con este elogio: «He encontrado una mujer honesta». Ella aceptó la herencia. A su regreso, el marido la acusa de adulterio (Libro II, VII).

Argumentos contra la mujer.

Para empezar, él la llama honesta; yo, deshonesto. Supongo que debemos fiarnos más de la opinión que nos da un marido de su mujer que del juicio de un forastero encaprichado, y que debemos creer más a un ciudadano que a un extranjero.

Por otra parte, una mujer que quiere rechazar de veras a un cortejador no deseado lo hace con tal resolución que no da lugar a un segundo intento.

Por tanto, una mujer que acepta la herencia no teme la fama de adúltera y seguramente tampoco teme el adulterio.

Finalmente, las alabanzas del forastero la perjudican más que una acusación.

Argumentos a favor de la mujer.

Primero. ¿Es hermosa? La culpa es de la Naturaleza. Segundo. ¿La han cortejado? La culpa es del cortejador. Tercero. ¿Le ha rechazado? Es signo de fidelidad. Cuarto. ¿Ha recibido una herencia? Mejor para ella. Quinto. ¿Ha aceptado la herencia? Señal de inteligencia.

El desesperado

Un hombre que había naufragado y había perdido a sus tres hijos y a su mujer en el incendio de su casa, desesperado, se ahorcó. Un viandante lo vio y cortó la cuerda. El aspirante a suicida cita a juicio a su salvador por daños morales y materiales (Libro V, I).

Argumentos de la acusación.

He perdido hijos, mujer y patrimonio. La suerte me había dejado sólo una cuerda, y él, mi salvador, me ha privado incluso de ella.

⁵ Cfr. A. Zanon Dal Bo, «Introducción», en Séneca el Viejo, *Oratori e retori. Controversie, Suasorie e Frammenti*, A. Zanon Dal Bo (ed.), Bolonia, Zanichelli, 1986, 4 vols.

⁶ En el texto es el hijo quien habla en su favor. En aquellos tiempos, cada cual tenía obligación de defenderse por sí solo, ayudándose a veces de logógrafos que escribían peroraciones y acusaciones por encargo de terceros.

Aqué! era el momento que yo había elegido para morir. No es justo que decida por mí otra persona.

Deseaba morir para no tener que contar a nadie mis desgracias. Él me ha arrebatado también esa posibilidad.

Argumentos de la defensa.

La fortuna te ha arrebatado todo, hijos, mujer y patrimonio. También les ha ocurrido a otros y no por eso se mataron. Te queda algo, además de la cuerda: la esperanza.

Y si de verdad querías acabar, ¡haber elegido un lugar en el que nadie pudiera impedirte!

El adiestramiento académico en las *controversiae* servía para desarrollar las capacidades inventivas y dialécticas⁷.

Tenía lugar también fuera de la escuela, y entonces se convertía en una simple exhibición de habilidad declamatoria. Pero ya en aquel momento las *controversiae* resultaban sospechosas y se criticaban por su supuesta inutilidad. Decimos supuesta porque no nos parece que el juicio negativo sobre las escuelas de retórica fuera completamente ajeno al peligro de que allí se formasen sujetos potencialmente críticos o subversivos.

Los pros y los contras de Abelardo

Sic et non es una obra temeraria para la época en que fue escrita. La primera redacción se remonta al periodo de 1121-1122, y precisamente en 1121, durante el concilio de Soissons, se decretó la condena a la hoguera del primer tratado teológico de Abelardo, *De unitate et trinitate dei*, la que más le importaba. *Sic et non* es una colección de sentencias tomadas de las Sagradas Escrituras y la patrística sobre 158 cuestiones teológicas, a las que se ofrecen soluciones no sólo *diversas*, sino también *adversas*. A título de ejemplo, referimos las sentencias números 153 y 154.

Por qué es bueno casarse y por qué no lo es.

Por qué no se puede admitir la mentira bajo ningún concepto y por qué se puede mentir.

Este repertorio de sentencias en pro y en contra tiene dos finalidades que se declaran en el

⁷ Toda controversia se articulaba en tres momentos: las *sententiae*, las *divisiones* y los *colores*, que podríamos traducir libremente como *lemas*, *articulaciones*, *colorido*. Las *sententiae* eran frases breves, preferiblemente al efecto, de naturaleza «conceptista», en el sentido que se dio al término en el siglo XVII. Las *divisiones* se referían esencialmente a problemas relacionados con la subsistencia del hecho, con la aplicabilidad de la ley vigente a la situación examinada, con la licitud o no del hecho y con la legitimidad formal. En el fondo, se trata de las cuestiones centrales que se plantean en los casos de controversia: ¿ha ocurrido de verdad algo?, ¿ha ocurrido de verdad lo que se dice?, ¿es justo hacer valer esta ley?, ¿se ha seguido correctamente el procedimiento? Detrás está la llamada teoría de los «estatus», traducible en una secuencia estratégica defensiva articulada en cuatro momentos: para empezar, el imputado no lo ha hecho; en segundo lugar, si eventualmente lo ha hecho, no es culpable; en tercer lugar, si es culpable, no es punible; finalmente, si es punible, ese juez no es competente. La teoría se debe a Hermágoras de Temno, un rétor del siglo a.C., que elaboró una tipología básica de los puntos de discusión (*stásis*, en griego; *status*, en latín) a partir de una división cuatripartita propuesta ya por Aristóteles en la *Retórica* y útil para identificar los cuatro puntos centrales susceptibles de contestación en toda disputa: primero, el acto fue (no fue) cumplido; segundo, el acto provocó (no provocó) daños; tercero, el daño fue menor (mayor) de lo que se dice; cuarto, la causa está (no está) justificada. El primer punto es una cuestión de *conjetura*, el segundo de *definición*, el tercero de *calidad* y el cuarto de *legitimidad* (según la terminología de Hermágoras). El modelo se adapta bien al campo procesal, pero se presta a ser adaptado a otros ámbitos de debate. Sobre la teoría de los *status*, véase el clásico y amplio tratado de Quintiliano en el capítulo sexto del libro tercero de su *De institutione oratoria*. Los textos originales se encuentran en *Hermagorae Temnitae testimonia et fragmenta*, Dieter Matthes (ed.), Lipsia, B. G. Teubner, 1962, y en *Hermogenes on Issues. Strategi es of Argument in Later Greek Rhetoric*, Malcom Heath (ed.), Oxford-Nueva York, Oxford University Press-Clarendon Press, 1995. Con los *colores* se podía acentuar o disminuir la gravedad de los hechos examinados. se llaman así porque confieren un colorido o pátina especial que puede convertir un mismo hecho en algo gravemente doloso o sencillamente culposo, serio o divertido, según se mire con las gafas negras de la acusación o con las rosas de la defensa.

Prólogo: una de naturaleza educativo-instructiva y otra filosófico-recompositiva. El hecho de que existan tesis aparentemente opuestas o contradictorias estimula las capacidades hermenéuticas y dialécticas de los alumnos y obliga a buscar la conciliación.

Las divergencias se resuelven respondiendo ordenadamente a cinco interrogantes. En primer lugar, a una pregunta tan sencilla como primordial: ¿es auténtica la afirmación controvertida? El texto es genuino o apócrifo, es fiel o está corrompido. Cuando sea auténtico y fiel, habrá que saber si ha sido enmendado después por el propio autor. Como alternativa, buscaremos el significado exacto de los términos empleados, porque distinguir la acepción literal de la acepción alegórica, el significado etimológico y el uso coherente es fundamental para resolver el conflicto de opiniones. Una cuarta posibilidad consiste en situar en el contexto y en el tiempo la tesis discutida, cosa importante «porque lo que se acepta en una época puede estar prohibido en otra». Si ni siquiera de ese modo se recompone el conflicto, el último paso será preguntarse quién sostiene qué, y decidir basándose en la distinta autoridad de las fuentes. Un texto canónico es superior a la opinión de un padre de la Iglesia; un texto más antiguo prevalecerá sobre otro más reciente.

La clave de lectura de la obra es la siguiente: antes de invocar y proclamar algo es mejor examinarlo. En efecto, gran parte de los problemas y las controversias surgen de no haber comprobado la autenticidad del texto, de no haber comprendido el sentido exacto de las palabras empleadas, de una falta de contextualización o, finalmente, de una atribución indebida de «autoridad» a lo que tan sólo son «opiniones»⁸. No declarada, y no declarable después de la humillante condena⁹, es una finalidad polémica y un elogio de la dialéctica, único instrumento, más aún, única arma¹⁰ disponible cuando se utilizan *argumentos humanos*.

Demasiada libertad y demasiadas pretensiones para aquellos tiempos, sofocadas con las llamas de una hoguera en Campo dei Fiori.

Los pros y los contras encargados a Erasmo de Rotterdam

A instancias del belicoso papa Julio II y del cardenal Riario, Erasmo de Rotterdam compuso un opúsculo de argumentos a favor y en contra del derecho a declarar la guerra a Venecia para reconquistar los territorios arrebatados al papado por la Serenísima. La obra se ha perdido, pero algo podemos recabar del contenido y el espíritu de aquella ejercitación no exclusivamente retórica a partir de ciertas alusiones en otras obras del propio Erasmo¹¹.

Los argumentos en contra de la guerra debían basarse en un razonamiento elaborado en forma de *clímax*, con el sello de Gorgias.

Un sacerdote no debe hacer la guerra.

Aunque pudiera, no debería si la finalidad es conquistar un territorio. Aun admitiendo que un sacerdote pueda combatir, no debería hacerlo el papa.

Aunque el papa pudiera, no debería hacerlo Julio II, por ser anciano, piadoso, de ánimo noble y, hasta ahora, pacífico.

Las consecuencias de una guerra, por muy justa y legítima que sea, son siempre desastrosas.

Por todo ello, una paz injusta es preferible a una guerra justa.

Cabe imaginar que Erasmo sostuviera la posición opuesta con la misma imparcialidad con que el

⁸ A esta tesis se mantendrá fiel hasta el final, incluso después de la condena a la hoguera de todas sus obras en el sínodo de Sens (1140), y la confirmará en la penúltima obra, *Diálogo entre un filósofo, un judío y un cristiano*.

⁹ En la *Historia calamitatum* (§ 5), Abelardo escribe que Dios unilateralmente y sin su consenso previo encontró remedio a su lujuria privándole del objeto para ejercerla, y a su soberbia, humillándole con la quema en la hoguera del tratado teológico que tanto le enorgullecía.

¹⁰ La metáfora bélica fue introducida explícitamente por Abelardo al comienzo de la citada historia de sus desgracias (§ 1), donde declara haber renunciado con gusto a la carrera militar por preferir los triunfos y los trofeos que se conquistan en una disputa filosófica a las victorias en la guerra.

¹¹ Erasmo, *Opera omnia*, J. Le Clerc (ed.), Leyden, 1703-1706, vol. V, col. 898-899; *Erasmii epistulae*, P. S. Allen y H. M. Allen (eds.), Oxford, Clarendon Press, 1906-1958, I, p. 37.

Galileo de los dos máximos sistemas del mundo podía proponer «indistintamente las razones filosóficas y naturales tanto para una parte como para la otra», la tolemaica y la copérnico-galileana. El resultado, que atestigua la siempre difícil relación entre teoría y práctica, fue que el papa atacó y derrotó a Venecia. Y, armado hasta los dientes, se dirigió con sus tropas hasta las puertas del Cielo para ser rechazado por un atónito San Pedro¹².

Los tratados de urbanidad constituyeron uno de los géneros literarios de mayor difusión durante el siglo XVII. Eran breviaros de buenos modales unas veces y de modales expeditivos otras, cuyo uso no se limitaba a los poderosos. Recordemos, por ejemplo, *Della dissimulazione onesta* (1641), de Torquato Accetto, el *Oráculo manual y arte de prudencia* (1647), de Baltasar Gracián, el *Breviarium politicorum* (1648), del cardenal Giulio Mazarino, cínico y fascinante: «Pon siempre tus miras en arengar razones para una y otra parte, como si las extrajeras problemáticamente, sin revelar jamás a cuál de las dos te atienes o deberías atenerte [...] A tal fin, ejercítate en arengar en cualquier ocasión *pro* y *contra* los temas propuestos. Estudia para ello la *Tópica* de los oradores y las *Apologías* publicadas en la imprenta»¹³.

En nuestra cultura no existe esa tradición, pero no faltan ejemplos actuales de discursos de dos caras. Se los ahorramos al lector por caridad hacia la patria y el partido de cada cual, pues le bastará con oír a cualquier político antes y después de las elecciones, antes y después de la criticada práctica de prometer más que nadie, a veces sólo a distancia de veinticuatro horas.

La teoría y la práctica del debate académico han formado parte tradicionalmente de los estudios superiores en Estados Unidos. A partir de los años veinte de nuestro siglo se impuso también en Australia, Escocia y Japón, donde actualmente se organizan ensayos académicos demostrativos del debate o auténticos enfrentamientos entre colegas.

Los debates académicos son en primer lugar un ejercicio pensado para desarrollar las dotes argumentativas. La ejercitación consiste en encontrar y evaluar los argumentos en pro y en contra de un tema dado.

Quizá es difícil hacerse a la idea de que se puede demostrar algo y confutarlo al mismo tiempo; y parece desconcertante afirmar que se puede demostrar una cosa falsa. Sin embargo, la idea de que no se puede demostrar y confutar a un tiempo una conjetura, aunque sea una convicción arraigada y de sentido común, se ha considerado un dogma epistemológico, ya que las demostraciones a veces no demuestran, sino que sirven para mejorar la conjetura, mientras que las confutaciones mejoran el conocimiento, porque reducen su grado de falsedad y lo depuran¹⁴.

A veces enseñar a argumentar y a debatir significa sólo hacernos conscientes de algo que practicamos de un modo espontáneo. Sin duda un hábil disputador no necesita las reglas practicadas por Protágoras, iluminadas por Antístenes, sistematizadas por Aristóteles, etc., porque las muletas que ayudan a unas piernas vacilantes resultan un impedimento para quien puede sostenerse y caminar expedito. Con todo, reconforta recordar que, antes de pasar al Ferrari, Michael Schumacher conducía utilitarios. Si la capacidad de discutir es en gran parte un don innato, un adiestramiento en el debate consistirá esencialmente en corregir el modo de llevarlo a cabo. Incluso admitiendo que no sea posible *enseñar* a discutir, sí lo es *educar* para la discusión corrigiendo los modos erróneos de hacerlo. Cuando menos, podremos asignar al adiestramiento en el debate la misma función terapéutica que atribuía Wittgenstein a la filosofía, vale decir la liberación de todo aquello que es dogmático, baladí y peligroso. Así pues, su cometido no sería garantizarnos unas técnicas perfectas, sino ponernos en guardia contra las técnicas equivocadas, propias o ajenas.

¿Volverán a existir los rétores felices y contentos, como en los primeros tiempos en Grecia y

¹² La representación caricaturesca de Julio II, acorazado y repudiado, se encuentra en una sátira anónima, aunque atribuida al propio Erasmo, de 1513, con el título de *Julius exclusus*.

¹³ Cardenal Giulio Mazarino, *Breviarium politicorum*.

¹⁴ Es la tesis expresada por el epistemólogo Imre Lakatos en su ensayo en forma de diálogo (y la forma dialógica elegida por él es un reflejo de la dialéctica de la historia), concebido para demostrar, combinando Hegel con el antihegeliano Popper, la unidad dialéctica de demostraciones y confutaciones. Cfr. I. Lakatos, *Proof; and Refutations. The Logic of Mathematical Discovery*, J. Worrall y E. Zahar (eds.), Cambridge, Cambridge University Press, 1976.

Roma, según el auspicio de Todorov?¹⁵. Sí, siempre que los nuevos rétores, conscientes de la multiplicidad de puntos de vista sobre las cosas, sean capaces de dar espacio a opiniones opuestas, en vez de representar una sola. Felices y contentos estarán también los destinatarios de su discurso, siempre que adquieran la elasticidad suficiente para no verse condenados a leer un solo periódico por evitar la confusión de ideas.

¹⁵ T. Todorov, *Théories du symbole*, París, Seuil, 1977.

CAPÍTULO 3

FORMAS Y FUNCIONES DE LA DISPUTA

En tiempos pasados, sobre todo en los siglos xli y XIII, las disputas eran tan corrientes como espectaculares, auténticos torneos de palabras con todo el despliegue que un torneo requiere, y se participaba en ellas como hoy se acude a un encuentro deportivo. En efecto, con frecuencia tenían un componente deportivo y hacían un alarde teatral de competencia y maestría propia de profesionales. Cuando se limitaba a esta finalidad, la disputa se llamaba *litigiosa*, una contienda de carácter puramente competitivo en la que cada contendiente, sin ambages, sin escrúpulos y utilizando cualquier medio a su alcance, trataba de imponer sectaria y capciosamente su posición y su nombre.

Además de ser un acontecimiento público de gran atractivo, la *disputatio* constituía un método para *enseñar y comprobar la verdad*: una forma de ejercitación universitaria. Se trataba de la disputa didáctica (*doctrinalis*, se llamaba entonces), parte integrante del currículum académico y fase central del proceso educativo, en la que participaban obligatoriamente profesores y alumnos. Las funciones eran múltiples, ya que servía para enseñar a analizar y dividir, para adiestrar en la exposición de una tesis personal, para habituar a formular preguntas y hacer frente a las objeciones, para aguzar el ingenio y para cultivar la rapidez de la réplica o dar fundamento argumentativo a cosas ya conocidas.

En tercer lugar, estaba concebida como un método para *descubrir la verdad*. Se trataba de un procedimiento para demostrar la verdad siguiendo una metodología «científica», naturalmente según los cánones de cientificidad de la época. En consecuencia, una disputa no era sólo una exhibición, pues tenía también finalidades demostrativas o incluso únicamente exploradoras (en tal caso se llamaba *disputatio tentativa et dialectica*); era un proceso que buscaba la armonía de la verdad partiendo del conflicto¹.

Conviene observar que cuando se habla de verdad a propósito de la *disputatio*, se entiende una verdad con minúscula, una verdad mundana. En efecto, la posibilidad de disputar existía sólo allí donde no se había introducido una doctrina normativa, y las cuestiones «disputables» eran problemas para cuya solución no bastaba el magisterio². Los temas sujetos a disputa eran sobre todo de naturaleza teológica, lógica o jurídica, pero incluso en las facultades de medicina se difundió en un cierto momento esa metodología de indagación y enseñanza. En esta clase de disputa la conducta de los interlocutores no era polémica, sino predominantemente expositiva y dirigida a preparar el terreno para una reflexión disciplinada.

Finalmente, la disputa podía asumir también una función no institucionalizada, aunque no por ello poco importante, y convertirse en un *expediente* para poner en circulación ideas opuestas entre sí evitando la acusación de incoherencia³ o para manifestar ideas heterodoxas evitando despertar las iras inquisitoriales.

Una disputa, que podía durar días, se desarrollaba según modalidades rigurosamente codificadas. Había variantes marginales vinculadas al ámbito o a la sede de la discusión, pero en lo esencial seguía un modelo. Se enfrentaban dos «intelectuales», uno a favor y otro en contra de una tesis

¹ Tomás de Aquino (atribuido), Opuse. XLIII, *De fallaciis*, cap. 2.

² Sobre este aspecto de la *disputatio* y para un examen del léxico correspondiente (*quaestio disputata, disputare*), véase el estudio analítico y documentado de O. Weijers, *Terminologie des Universités au XIII siècle*, Roma Ateneo, 1987, vol. 39, pp. 335-347.

³ Montaigne formuló una hipótesis semejante a propósito de los diálogos platónicos: «Me parece que Platón prefirió ese modo de filosofar por diálogos porque le permitía situar con mayor decoro en bocas distintas la diversidad y mutabilidad de sus propias ideas» (*Ensayos*, II, 12).

previamente anunciada. Era obligatorio seguir escrupulosamente un procedimiento elaborado y establecido⁴. Comenzaba el llamado *defendens*, cuyo cometido era ilustrar la tesis en discusión.

Defensor: «La tesis que sostendremos hoy es que la disputa escolástica tiene un alto valor».

Sigue la explicación de qué se entiende por «disputa» y la presentación de la prueba principal o de las distintas pruebas de la tesis. El propugnador concluye con una fórmula del tipo «Creo haber probado mi tesis, pero si quedan dudas estoy dispuesto a responder a todas las objeciones».

Toma la palabra el oponente (llamado entonces *opponens*, *arguens*, *impugnans* o *responden*), que intenta rebatir la tesis con argumentos contrarios.

Las reglas dictan que la relación entre los dos contendientes se caracterice por una gran cortesía formal.

Oponente: «Mi eminente colega (mi querido hermano dominico, el ilustre amigo que viene de la Universidad de Bolonia) sostiene que la disputa escolástica es muy importante. Lo cierto, en realidad, es lo contrario. La disputa resulta nociva y, en el mejor de los casos, inútil. Por tanto, su tesis es falsa».

Defensor: «Así pues, mi ilustre colega niega mi tesis. ¿Será tan amable entonces de probar la tesis que niega valor a la disputa?».

Oponente: «Probaré la primera parte de mi tesis: la disputa es nociva. Pues bien, lo que provoca escepticismo es nocivo. La disputa provoca escepticismo. Luego la disputa es nociva».

El defensor repite por entero el silogismo, para comprobar que ha entendido bien. Luego pasa a examinar la premisa mayor.

Defensor: «Lo que provoca escepticismo es nocivo. Distingo. Que lo que provoca escepticismo sea nocivo en sí mismo, lo concedo. Que sea nocivo lo que accidentalmente provoca escepticismo, lo niego. En cuanto a la premisa menor —la disputa genera escepticismo en sí misma—, lo niego. La disputa genera escepticismo *per accidens*, lo concedo. Por tanto, niego la conclusión y su consecuencia».

Se advertirá que el defensor concede cierta solidez a la objeción, en vez de rechazarla en bloque. En cambio, divide en dos el término medio, es decir «nocivo», distinguiendo una nocividad intrínseca de otra accidental. En consecuencia, el defensor identifica un uso no unívoco del término «nocivo», con dos significados distintos, uno en la premisa mayor y otro en la menor, y lo critica.

A partir de ese momento, el oponente cuenta con dos posibilidades: o discute la distinción nocivo en sí/nocivo *per accidens* y se mantiene en las generalidades o traslada la consideración a la premisa menor, aceptando el reto que plantea. Supongamos que decide seguir la segunda vía. En tal caso, afirmará lo que el defensor ha negado con su distinción.

Oponente: «Pero la disputa es intrínsecamente generadora de escepticismo».

A lo que el defensor replica: «¿La disputa es intrínsecamente generadora de escepticismo? Tenga la gentileza de probarme su premisa menor en su nueva forma».

Oponente: «Lo probaré. Aquello que enseña el arte de contradecir toda verdad genera en sí mismo escepticismo. La disputa enseña el arte de contradecir toda verdad. Luego genera escepticismo intrínsecamente».

Defensor: «Distingo la mayor. Concedo que genere escepticismo en sí mismo aquello que enseña el arte de contradecir toda verdad por puro gusto de la controversia. En cambio, si lo hace por el gusto de profundizar todo lo posible en la verdad, distingo nuevamente: niego, si mantiene razón y moderación; concedo, si no se atiende a razón y a moderación».

Este recurso continuo a la cuña de los «distingo» para escindir el argumento del adversario,

⁴ La reconstrucción de la disputa reproduce los ejemplos referidos por Ch. Boyer, *Cursus Philosophiae*, París, de Brouwer, 1937, vol. 1, p. 155, tomados por G. Berghin-Rosè, *Logica*, Turín, Marietti, 1965, pp. 167-169, y por T. Gilby, *Barbara Celarent. A Description of Scholastic Dialectic*, Londres, Longmans Green, 1949, pp. 282-293.

típico de la disputa escolástica, suele darse la vuelta. En efecto, cuando la operación se resuelve en sí misma da paso a una mecánica que parte en dos cualquier cosa que se le ponga delante. En el fondo, el procedimiento es simple: a partir de un par fundamental cualquiera⁵ (sustancia y accidente, absoluto y relativo, materia y forma, apariencia y realidad) que estructura un sistema cualquiera de pensamiento no holista, podemos hallar cómodas vías de fuga o sencillamente tomar un poco de aliento frente a una objeción comprometedora y de réplica difícil. El problema es que no siempre resulta fácil saber cuándo es pertinente la distinción y cuándo se trata de un mero recurso o artificio.

A propósito de las distinciones, en las que se basa toda objeción y toda réplica en un debate de esta clase, conocemos una anécdota referente a un dominico que, ante una objeción comprometedora, salió del paso con una distinción inventada en el momento: «En sentido pickwickiano, lo concedo; en sentido "parafanal", lo niego». El interés del oponente y del público se trasladó de la objeción embarazosa al significado de los dos términos, que, cuando menos, requerían una aclaración. El culto y astuto fraile se explayó puntualizando que pickwickiano significaba, como *no* todos saben, «no obvio y no literal», mientras que «parafanal», como intuirá el lector que sepa griego (*parafáino* = muestro, aclaro), está por «normal y corriente», y eludió la objeción.

Pero volvamos a nuestra disputa sobre la utilidad de la disputa.

Oponente: «Paso a otro punto. Lo que favorece la arrogancia es nocivo. La disputa favorece a veces la arrogancia. Luego la disputa es nociva».

Por lo general, una de las partes utiliza la fórmula de transición, «paso a otro punto», cuando se encuentra contra la pared y no puede mantenerse en ese punto en concreto.

Defensor: «Concedo la premisa mayor y la menor. Niego la consecuencia, pues, en efecto, el razonamiento vulnera la segunda regla del silogismo: "La conclusión no debe ser más amplia que las premisas". El término "disputa" aparece en una acepción particular en la premisa y en una acepción general en la conclusión».

Estamos ante un paso subrepticio del «a veces» de la premisa menor al «siempre» que se halla implícito en la conclusión.

Oponente: «Pruebo la segunda parte del antecedente. La disputa es inútil y vana. Todo lo que es sólo moda pasajera es vanidad. La disputa es sólo moda pasajera. Luego es vanidad».

Defensor: «Distingo la mayor. Concedo que sea vanidad cuando la consideramos desvinculada de otros valores. Lo niego si lo que está de moda resulta idóneo para favorecer otros valores. Concedo la menor y al mismo tiempo distingo la consecuencia: si la consideramos al margen de otros valores, concedo; si la consideramos útil para promover ciertos valores, lo niego».

Como se advertirá, la disputa queda atrapada en la estrecha red del razonamiento rigurosamente silogístico y apenas deja espacio para actitudes más relajadas o humorísticas. Para vencer cuentan más la disciplina y la capacidad de ingeniárselas entre tanta distinción y de responder a los problemas planteados respetando las reglas que la rapidez, la vivacidad y la fantasía, dotes que podrían ser determinantes en un enfrentamiento menos formal, más libre y más relajado.

Gran parte de estas reglas consistían en maniobras de procedimiento. Entre las más utilizadas tenemos:

Niego: cuando la afirmación se considera falsa.

Concedo: cuando se juzga aceptable.

Admito pero no concedo (transeat, era la fórmula latina): cuando se juzga que la afirmación es irrelevante para la tesis y por tanto se admite un punto sin comprometerse con él.

Distingo: cuando se descubren sentidos distintos en un mismo concepto.

Niego la conclusión: si se descubre un vicio de forma o una falta de nexo.

Niego la presunción: si se cree que el argumento se basa en una suposición errónea.

No crea problema: si se demuestra que la objeción no vale y no plantea problemas.

Pasemos a otro punto: cuando una de las partes piensa que no tiene más que decir sobre ese punto en concreto.

⁵ Sobre el concepto de «par», véase F. Gil, «Coppie filosofiche», en *Enciclopedia*, Turín, Einaudi, 1978, vol. 3, pp. 1050-1095, y C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, París, Presses Universitaires de France.

Pese a las continuas repeticiones impuestas por el manual de la disputa medieval y de los «distingo», que constituyen una especie de bombardeo lógico —en el caso examinado, causa de escepticismo en sí y causa de escepticismo *per accidens*, contradecir por el gusto de contradecir y contradecir por amor a la verdad, moderación razonable e intemperancia irrazonable, etc.—, y más allá de su carácter artificioso, la disputa poseía innegable austeridad y eficacia.

Hemos examinado la forma moderna, escolástica, de disputa, basada en el método silogístico y tendente a elaborar razonamientos útiles para defender o contrastar la tesis en discusión, cuyo espíritu más elevado era, como escribía un brillante tomista, «la búsqueda del acuerdo en los conflictos, no mediante el compromiso, donde cada parte renuncia a algo, sino mediante la oposición activa y cooperadora de las verdades [...] de modo que su enfrentamiento genere un *tertium quid* o un *tertium gaudens*»⁶.

Existe, sin embargo, una forma distinta, de estilo *socrático*, basada en la técnica de la interrogación, con la finalidad de provocar, mediante las preguntas oportunas, respuestas contradictorias por parte del interlocutor o de inducirlo a admitir, un paso tras otro, la insuficiencia de su tesis y la superioridad de la tesis del interrogador⁷. Se trata de un debate ficticiamente paritario, donde en realidad el interlocutor «socrático» tiene una opinión concreta y, con el aire distraído de quien desea explicaciones y aclaraciones, como si la corrección y la verdad de la conclusión se buscaran juntas, actúa en calidad de maestro.

Por una vez al menos, rompamos una lanza a favor de la complicada metodología escolástica, que, en el caso de la disputa, ofrecía las siguientes ventajas: obligaba a proceder según un esquema riguroso y por eso mismo controlable, imponía la necesidad de atenerse estrictamente al tema y ponía a prueba, forzada a los límites extremos de su potencialidad, todas las tesis y contratesis.

⁶ Gilby, *Barbara Celarent*, op. cit., p. 281.

⁷ Cfr. I. Angelelli, «The Techniques of Disputation in the History of Logic», en *The Journal of Philosophy*, 1970, 67, pp. 801-802, que añade una tercera forma menor de disputa, llamada megarensis, en la que cada participante se empeña en demostrar que las tesis contrarias comportan una contradicción.

CAPÍTULO 4

COMPETICIÓN Y COLABORACIÓN

Guárdate de entrar en pendencia; pero, una vez en ella, obra de modo que sea el contrario quien se guarde de ti.

Shakespeare, *Hamlet*, I, 3

Discutir significa comprometerse con la defensa de una tesis sin pretender imponérsela a los demás a cualquier precio y tratando de conquistar el acuerdo de la parte contraria sin robarle la palabra y reducirla al silencio. Todo aquel que pretenda ejercer algún modo de coacción dispone sin duda de medios distintos y más eficaces, tales que el emperador Juliano se vio obligado a amonestar a los suyos en estos términos: «Hay que instruir y persuadir a los hombres con la razón, no con la persecución, la violencia y los tormentos del cuerpo.¹ Por decirlo con una expresión gansteril, las palabras amables convencen más con una pistola en la mano. Podemos añadir a la lista de las tácticas empleadas para imponer a los demás nuestras propias ideas, las siguientes: la repetición insistente, las presiones, el ejercicio de la autoridad, las amenazas, el boicoteo, la retorsión, la desobediencia civil y, en caso extremo, actos de violencia tales como atentados, raptos, secuestros y lavado de cerebro; en último lugar, aunque no menos importante, cuando se trata de persuadir, el dinero es tan eficaz como el mejor razonamiento.

Puesto que se puede discutir *con* el otro o *contra* el otro, la sociedad tiende a sustituir el *combate* por el *debate*. Es cierto que la agresividad puede despertar los instintos más bajos, pero a veces también inspira las mejores razones en una discusión.

Debatir y combatir son dos nociones y dos actividades en parte análogas y en parte opuestas. Por mucho que se base en ideas, opiniones y argumentos, el debate es una guerra, no sólo en sentido metafórico, y la combatividad es un componente esencial de la lucha. Cuando hablamos de un debate, lo hacemos predominantemente en términos de enfrentamiento e impulsos agresivos. Abordamos y diseccionamos un problema, dominamos un argumento, machacamos al adversario, expulsamos al oponente (poco cambia, desde este punto de vista, que sea él quien nos expulse a nosotros). En otras épocas arrojar a la hoguera o incluir en el Índice no fueron simples metáforas.

Entre los dos extremos, el que busca la aniquilación del adversario y el que razona y actúa con el espíritu architolerante del «vive y deja vivir», existe toda una gama de situaciones intermedias en las que nos enfrentamos bajo la bandera de la *competición*, amistosa u hostil, o de la *colaboración*, más o menos intensa.

La conducta *competitiva* se inspira en la lógica del *mors tua, vita mea*, «si uno vence, el otro pierde». Los grados de competencia son varios y van desde la simple divergencia hasta el antagonismo radical, pasando por el desacuerdo y el conflicto. La divergencia admite la coexistencia de opiniones distintas, el desacuerdo supone una diferencia más seria, el conflicto implica un final con vencedores y vencidos, mientras que al antagonismo se configura como una lucha continua².

En cambio, la conducta colaboradora se caracteriza por un espíritu del tipo «vence el uno, vence el otro». En este caso se busca una solución del conflicto en el sentido de la negociación o el

¹ Juliano, «Manifiesto alla città di Bostra», en *Grande antologia filosofica*, dirigida por A. U. Padovani, Milán, Marzorati, 1954, vol. III, p. 559.

² T. Govier, «Non-Adversarial Conceptions of Argument», en *Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, F. H. van Eemeren et (eds.), Amsterdam, Sic Sat, 1995, vol. I, p. 196.

compromiso. O bien, en condiciones ideales, surge un buen coloquio-diálogo, que es aquel en el que «uno busca a alguien que le ayude a dar a luz sus pensamientos, y otro, a alguien a quien poder ayudar»³. Más que en un combate, el debate se convierte entonces en una especie de juego a dos, en un encuentro de shorinji kempo, donde el que gana o pierde no es uno de los contendientes, sino los dos, analizados por un jurado como si en vez de luchadores fueran una pareja de bailarines.

En caso de controversia no existe una conducta mejor que otra, ni desde el punto de vista ético ni desde el punto de vista de la eficacia. Se puede buscar la mediación y el compromiso, solución típica de la política, o se pueden mantener el radicalismo y la intransigencia, elección predominante en las controversias culturales. Puesto que son refractarios al compromiso, cuando no poco hábiles para alcanzarlo, los individuos rigoristas y los problemáticos radicales no sirven para la política y las soluciones prácticas. «Un utópico es un individuo irresoluto, y cuando se trata de decidir, un inútil» fue la ponderada justificación de Alessandro Manzoni al rechazar la proposición de una candidatura al parlamento italiano.

En las controversias comerciales es mejor alcanzar un compromiso débil que entablar un grave litigio, siempre costoso a causa del tiempo que requiere su planteamiento, la incertidumbre del resultado y la obligación de delegar las decisiones en un extraño. En efecto, aquí «las negociaciones pueden ser creativas y resolutivas, en tanto que la mayor parte de los litigios tienden a ser formalistas y estériles»⁴. Y sobre todo, al final, el desacuerdo tendrá que concluir antes o después con una paz o una tregua.

Se puede buscar una solución de compromiso desde un punto de vista triple. Considerándola el resultado de una prevaricación por parte de un ganador que ha obligado a ceder a la otra parte. En tal caso, el compromiso de una de las dos partes se llama sumisión o, con mayor suavidad, resignación.

El compromiso puede ser también una solución chapucera. En efecto, cualquier solución negociada está destinada al compromiso y por tanto supone una cierta chapuza. El compromiso se da por descontado desde el principio cuando se trata de una discusión política en el marco de una comisión parlamentaria, de una negociación entre los sindicatos y la patronal o de un contrato de compraventa. El peligro es que allí donde existe poco interés por la cuestión se establecen compromisos falsos o pseudoconciliaciones construidas, por ejemplo, sobre la media de los valores o sobre la nivelación de los datos, del siguiente tipo: «Un testigo dice que el semáforo estaba en rojo, el otro que estaba en verde; podemos establecer la hipótesis de que estuviera en amarillo». Se puede hacer pasar por un sano compromiso incluso una media matemática, de modo que si uno sostiene que dos más dos suman cuatro y otro dice que suman seis, se elige tranquilamente el cinco⁵.

Finalmente, se puede buscar una solución de compromiso desde el punto de vista más sereno de quien ve en ella el arreglo equitativo de un conflicto, favorecido por la habilidad y la constancia de unos negociadores sin cuya buena voluntad el problema se prolongaría inútilmente. Es patente que una sociedad no puede sobrevivir sin concesiones recíprocas y que en las cuestiones humanas, sobre todo en lo referente a la solución de los conflictos, sólo se progresa gracias al compromiso, que es una de las bellas artes, especialmente cuando cada cual queda convencido de haber obtenido la mejor ración del pastel. En tal caso, el mérito es más del hábil cortador de la tarta que del repostero.

En los tratados, encontramos prescripciones que animan a dirigirse al adversario en un tono educado y cortés, *sin* insultos o sarcasmos. Se trata del espíritu platónico que expresa la invitación de Pródico en el *Protágoras*.

Yo también os ruego [...] que convengáis y que disputéis entre vosotros por los razonamientos, pero no polemicéis. Pues los amigos disputan con sus amigos incluso por causa del afecto, mientras que los

³ Friedrich Nietzsche, *Más allá del bien y del mal* (1886), Madrid, Alianza Editorial, 2001, n. 136.

⁴ J. T. Dunlop, *Dispute Resolution. Negotiation and Consensus Building*, Dover (Mass.)- Londres, Auburn House, 1984, p. 269.

⁵ Citado en N. Capaldi, *The Art of Deception*, Buffalo, Prometheus Books, 1979², p. 47.

desavenidos y los enemigos polemizan entre sí. Y de este modo se desarrollaría una conversación preciosa para nosotros (337b).

Con todo, puesto que la discusión implica la existencia de una disparidad de opiniones y de un interlocutor, real o potencial, que sostenga una posición cuando menos distinta, si no opuesta, es natural que la actitud normal sea más de antagonismo que de colaboración. En definitiva, la competición puede ser más o menos radical y más o menos suave.

El derecho a pretender la victoria estaría incluido entre las prerrogativas del disputador; un derecho vulnerado con frecuencia en nombre de un superficial pacifismo y vituperado en nombre de una unanimidad ilusoria y deletérea. En efecto, se tiende a pensar que lo deseable y lo necesario es evitar siempre y en cualquier caso el conflicto (divergencia de opiniones, discusiones, desacuerdos, contrastes) cuando se discute con el objetivo común de llegar a una solución final compartida. En realidad, aunque no puede negarse que la empresa, globalmente considerada, es de naturaleza cooperativa, la interacción más provechosa se produce cuando logramos una favorable combinación de rigidez durante la discusión y flexibilidad final, de ganas de convencer y disposición a mudar de opinión. En una palabra, cuando el conflicto se produce dentro de un marco de colaboración. En una discusión entre divorciados se opera en el plano cooperativo cuando se hace valer el interés primordial de los hijos. En tal caso, el mediador (consultor, abogado, juez) actuará provechosamente buscando solución a la voluntad (conflictiva) de conseguir cada cual la custodia, poniendo sobre el tapete el bien de los hijos (punto de posible encuentro y colaboración). La conflictividad no es incompatible con una buena discusión cooperativa.

Quizá habría que revisar también la función de la fuerza, las amenazas y la coacción en las discusiones: por ejemplo, un argumento como «o aceptas o lo vas a pagar caro» puede considerarse un auténtico argumento, vale decir una razón que se ofrece a la consideración del antagonista y que probablemente merece tenerse en cuenta, y no sencillamente una intimidación. Si las amenazas no son claramente un farol tendrá sentido contar con ellas junto a las razones estrictamente lógicas. Hay voces que comienzan a contestar el «mito de la argumentación no coercitiva», basándose en razones teóricas y prácticas⁶. No estaría de más reconsiderar el desacuerdo, en el sentido de volver a valorarlo, junto a una nueva valoración de la competición enérgica, porque el enfrentamiento en una discusión no es sólo entre argumentos y discursos, sino también entre los individuos que participan en ella.

Existen investigaciones experimentales en fase aún embrionaria, según las cuales el vencedor de un debate es aquel que lo conduce sin hostilidad y, viceversa, parece que una actitud hostil en la disputa reduce las posibilidades de consenso por parte de una audiencia neutral. (La cosa cambia cuando el público se sitúa sectariamente a favor de una de las dos partes y abriga sentimientos negativos hacia la otra.) Al parecer, las escasas ocasiones en que los jueces o la audiencia han otorgado la victoria a un disputador que ha manifestado una carga polémica innecesaria no se han producido *gracias* a su hostilidad, sino *a pesar* de ella⁷.

El resultado se explica porque una audiencia equidistante interpreta como signo de debilidad los ataques no justificados que vulneran las normas establecidas en la dialéctica normal. La idea es que cuando nos sentimos impotentes frente a las tesis o las objeciones del adversario, a falta de argumentos, se impone el corazón, el impulso, el instinto. Así pues, cuando el interlocutor recurre al arma brutal de la ofensa, la mejor réplica suele ser la más tranquila si lo que se pretende es ofrecer al público la imagen de una persona que sabe conservar el equilibrio y la sensatez incluso en el

⁶ M. Allen, N. Burrell, E. Marby y P. Mineo, «Coercition and Argumentation. A Reappraisal», en *Proceedings of the Second International Conference on Argumentation*, F. H. van Eemeren *et al.* (eds.), Amsterdam, Sic Sat, 1991, vol. IA, pp. 551-558.

⁷ Charlotte Jørgensen ha discutido los efectos negativos de la hostilidad para el debate en su estudio empírico sobre 62 grupos de debate, publicado con el título de «Hostility in Public Debate», en *Special Fields and Case. Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, F. H. van Eemeren *et al.* (eds.), Amsterdam, Sic Sat, 1995, vol. IV, pp. 365-373. Reedición revisada y ligeramente ampliada con el título de «Public Debate: An Act of Hostility?», en *Argumentation*, 1998, 12, pp. 431-443.

enfrentamiento. Lo cierto es que «si la furia convierte el error en culpa y la verdad en descortesía», «la calma supone una enorme ventaja, pues quien deja que el otro se acalore podrá calentarse en su fuego»⁸. Como demuestra otro experimento, «al menos en situaciones argumentativas, la agresión verbal surge de una carencia de la capacidad de argumentar»⁹.

El resultado es la falta de crédito y, en consecuencia, la consolidación del antagonista que sabe dominarse.

Por esa razón; más que responder directamente y en tono áspero al antagonista que ha perdido la compostura y se ha dejado llevar por improperios e invectivas; lo mejor es convocar al público como juez y testigo:

«Todos lo ven, todos lo han oído».

Se evita así rebajarse al plano del adversario y caer en la trampa de la pelea, si es lo que pretendía el acto agresivo.

Cuanto más comprendemos la complejidad de las cosas, tanto más tendremos en cuenta los distintos puntos de vista y mayor será nuestra propensión al diálogo. Esta actitud no dogmática y posibilista deja su huella incluso en la elección de los módulos lingüísticos. Locuciones como *pero, si bien, por otra parte, podría ocurrir, no hay que excluir*¹⁰ ... revelan consideración por la existencia de puntos de vista distintos. Distinto será también el modo de argumentar de quien toma en serio y no rechaza a priori la posibilidad de que entren en juego otras tesis que habrá que valorar, ponderar, equilibrar, criticar o quizá discutir. Incluso podría ser útil arriesgarse a criticar *Romeo y Julieta* en cuanto «espectáculo empalagosamente heterosexual».

En pro de la tolerancia hablan también razones no puramente ético-sociales, sino epistémicas. Reconocer que nuestros juicios son falibles y susceptibles de revisión (característica típica de los argumentos no demostrativos) deja un punto de duda que nos mueve a respetar los argumentos de los adversarios, al menos de aquellos que manifiestan ese mínimo de equilibrio indulgente que nosotros nos esforzamos en conservar frente a ellos.

Ocurre que uno está profundamente convencido de algo y que otro lo está igualmente de lo contrario. Ocurre, pues, que sólo nos une la mutua convicción de estar divididos a propósito del asunto en cuestión. Los conflictos de opinión suelen ser tan reales y tan crudos como una colisión: cuando chocan dos mitos, el encontronazo es absolutamente real, apunta uno que de mitos e ideologías entendía bastante¹¹. Y no se trata sólo de un aforismo. El fanatismo adopta muchas formas —dogmatismo, intolerancia, fundamentalismo, integrista, extremismo, autoritarismo, violencia— y se ejerce en los campos más dispares, desde el político, el religioso y el social hasta otros, a primera vista menos preocupantes, relacionados con los hábitos y el comportamiento (el tabaco, la corrección «política» del lenguaje, los estereotipos...).

«¿Hasta cuándo vas a creer en esas tonterías?»

«Hasta que tú dejes de creer en las tuyas.»

El único modo de escapar de un callejón sin salida como éste es evitarse por completo o discutir intentando comprenderse. El intento de comprender las *razones* ajenas, las *causas* de comportamientos distintos a los nuestros, los *motivos* de otras elecciones, pertenece a la lógica de la tolerancia, que reconoce la continua necesidad de interpretar y recomponer nuestros juicios. La

⁸ El aforismo procede de *The Church-Porch* (v. 52), de George Herbert, poeta y eclesiástico inglés (1593-1633).

⁹ D. A. Infante, J. D. Trebbing, P. E. Shefferd y D. E. Seeds, «The Relationship of Argumentativeness to Verbal Aggression», en *Southern Speech Communication Journal* 1984, 50, p. 76.

¹⁰ Dejando aparte las «no exclusiones» que se configuran como insinuaciones malévolas, tales como «aunque no tenemos pruebas, tampoco podemos excluir que existan ciertas sombras en su pasado». En este modelo argumentativo se basa la falacia llamada *ad ignorantiam*, que considera cierta una conclusión por el simple hecho de que nadie haya podido demostrar su falsedad o viceversa.

¹¹ St. J. Lec, *Pensieri spettinati*, Milán, Bompiani, 1984.

certidumbre, que no es lo mismo que la verdad¹², conduce directamente a la intolerancia, tanto más cuando la consideramos granítica.

El dogmatismo, reiteramos, es coherente con la lógica del fanatismo y la intolerancia. La verdad dogmática, previa a todo, que sólo necesita ser expuesta, es para Popper una aberración: «La teoría de que la verdad es manifiesta —de que puede verla quienquiera que desee verla— es también la base de casi todo tipo de fanatismo. Pues, entonces, sólo por la más depravada maldad puede alguien negarse a ver la verdad manifiesta; sólo los que tienen toda clase de razones para temer la verdad pueden negarla y conspirar para suprimirla»¹³.

Con esa convicción, oponerse al error será un deber justificado por la necesidad de salvaguardar la integridad y la higiene mental de la humanidad.

En un debate antagónico, inspirado en una lógica del estilo que acabamos de ver, la tendencia espontánea es buscar el choque frontal y rebatir un punto tras otro. Nos sentimos en la obligación de negar cualquier cosa que afirme y sostenga el contrario.

La naturaleza erística, litigiosa y hostil de una discusión se manifiesta en ciertos signos relacionados con la actitud, el procedimiento y la argumentación. No se trata siempre de indicios claros y unívocos, ya que, por definición, todo debate comporta, si bien en grado muy variable, divergencia, desacuerdo y controversia. Por ejemplo, dirigirse a un interlocutor nombrándolo por su título puede ser un indicio de cortesía o de aspereza. Existe, pues, una oposición, por muy contenida, cortés y regulada que se manifieste, que se expresa como hostilidad cuando es gratuita, vale decir no justificada por la necesidad de aclarar el desacuerdo. Son características típicas del debate de índole erística ciertas manifestaciones mímicas de hostilidad (el tono de voz, la expresión del rostro, la postura, los gestos), los ataques personales directos (una agresividad verbal que se exterioriza con expresiones malsonantes, insultos o epítetos y que se refiere a los aspectos físicos o personales del oponente) y, más en concreto, lo que se ha llamado interrogación hostil, manifestada en interrupciones desacertadas, peticiones de respuesta categórica, un sí o un no definitivos y distorsiones intencionadas del pensamiento del antagonista¹⁴.

Ninguno de estos signos es exclusivo, pero cuando aparece más de uno repetida y sobre todo inopinadamente en el curso de un debate, le confieren un sello inconfundible. Especialmente significativos son los ataques a la persona (los llamados argumentos *ad hominem*), la falta de respeto por las ideas del adversario y la acentuación de las divergencias. El síntoma más frecuente de agresividad verbal es la tendencia a atacar a la persona, en vez de discutir su posición respecto a un punto concreto¹⁵. Se trata de consideraciones excesivamente evidentes pero imprescindibles para definir el tipo de debate en el que nos encontramos y la legitimidad de determinadas actitudes. No debemos olvidar que se acusa de falacia no sólo a quien propone un razonamiento falso, sino también a quien lo acepta.

En resumen, nadie puede garantizar que diálogo, discusión y argumentación sean los medios más eficaces de persuadir o convencer; incluso podríamos decir que quien *impone* tiene mayores ventajas que quien *propone*¹⁶, pero, como advertía Gaetano Salvemini en su *Italia scombinata*, cuando se suprime la discusión sólo queda la excomunión.

¹² Uno puede estar convencido de que la capital del Nepal es Ulan Bator.

¹³ Karl Popper, *Conjectures and Confutations*, Londres, Routledge & Keagan Paul, 1969. [Ed. cast., *El desarrollo del conocimiento científico. Conjeturas y refutaciones*, Buenos Aires, Paidós, 1979, p. 15.]

¹⁴ Las características que indicamos han sido seleccionadas por Charlotte Jørgensen, citada en una nota anterior, para identificar los debates de tipo erístico, reduciendo al mínimo el riesgo de interpretaciones subjetivas.

¹⁵ D. A. Infante, *Arguing Constructively*, Prospect Heights, Waveland Press, 1988, p. 7. Cfr. también M. B. De Loach y L. V. Manusov, «Does Argument Serve as a Firebreak to Violence? An Analysis of the Relationship Between Argumentation and Attitudes Toward Nuclear War», en *Proceedings of the Second International Conference on Argumentation*, van Eeremen *et al.* (eds.), op. cit., vol. IB, pp. 980-985.

¹⁶ Al entrar en un supermercado no encontramos flechas indicadoras, que podríamos seguir o no, pues, al parecer, avanzamos siguiendo itinerarios estudiados y programados por expertos explotadores comerciales de los movimientos inconscientes que realizamos con los pies y los ojos.

CAPÍTULO 5

CINCO FORMAS DE DEBATIR

El protagonista de *Ardiente paciencia* es acusado de perseguir a Beatriz con unas metáforas tan intensas como audaces, dignas del *Cantar de los Cantares*, que Neruda le ha prestado. Le dice que su risa es una mariposa que se le expande por el rostro, una rosa, «una lanza que desgranas», «un agua que estalla», «una repentina ola de plata».

Mijita, no me cuentes más —interrumpe la madre poniéndose en pie y cruzando las manos delante del pecho—. Estamos frente a un caso muy peligroso. Todos los hombres que primero tocan con la palabra, después llegan más lejos con las manos¹.

Aplicando la figura retórica más importante y difundida, la metáfora, a la forma de interacción más difundida, importante y típicamente humana, el debate, se puede establecer una clasificación de los cinco modos de debatir análoga a la que obtendríamos con otros criterios tipológicos.

Cada modo de debatir puede asociarse a un modo de pensar, ver y sentir un debate o, lo que es igual, a distintas imágenes metafóricas. Por tanto, es posible aclarar y simplificar, basándonos en una mera constatación lingüística, como la del campo metafórico, la relación entre nuestro modo de expresarnos y de actuar en un debate, lo que nos servirá también para abandonar la idea errónea de que la metáfora es más una hermosa estrella que centellea que un astro que orienta o un cometa que apunta en una dirección certera y constante. Como ya se ha dicho, la metáfora es una especie de *sentido añadido*, parejo a la vista, el oído y el tacto, es decir, un modo de *percibir* el mundo.

Debatir es una forma de argumentar. Concebir el debate como un proceso de *argumentación* —no sólo como una interacción, un intercambio o un procedimiento bien regulado— significa dirigir la atención a las *razones* que aducen ambos interlocutores, proponente y oponente, con el objetivo de defender sus afirmaciones. Se trata de un planteamiento de naturaleza eminentemente retórica. En efecto, una argumentación puede ser el proceso o el resultado de la elaboración de un pensador que construye en soledad concatenaciones inferenciales que empiezan y acaban en lo que para él son verdades (acto monológico, susceptible de un tratamiento eminentemente *lógico*, basado en el principio del *consenso a través de la verdad*); pero también puede ser una secuencia de tesis y contratesis, de objeciones y réplicas, dispuestas a lo largo de una controversia (acto dialógico, susceptible de un tratamiento *retórico*, basado en la regla de la *verdad a través del consenso*).

Las interacciones argumentativas que se producen en una asamblea parlamentaria, en la sala de un tribunal o en una conferencia de paz, entre dos investigadores en un laboratorio o entre el marido y la mujer en casa son formas de diálogo-debate que presentan numerosos rasgos comunes y también diferencias notables y evidentes. La propia variedad léxica atestigua la complejidad de esa relación que podemos llamar de un modo genérico debate.

El léxico del discutir/debatir

La constelación de conceptos que giran en torno a esa noción genérica de *intercambio argumentado* que aquí nos interesa suele ser muy rica y poco precisa.

El término más neutro que tenemos a mano es el de *diálogo*. Pero el campo de nociones relativas

¹ Antonio Skármeta, *Ardiente paciencia*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1985.

al diálogo argumentado incluye *discusión*, *debate*, *polémica*, *controversia*, *disputa*, *diatriba*, *antilogía*. Y podríamos añadir: *coloquio*, *conversación*, *contraste*, *altercado*, *divergencia*, *conflicto de opiniones*, *duelo verbal*, *disconformidad*, *disidencia*, *discordancia*, *contienda*, *litigio*, *pleito*. Como puede apreciarse, la terminología del antagonismo es mucho más rica que la de índole cooperativa, señal de lo mucho que predomina la voluntad de competición y de victoria sobre la voluntad de entendimiento e indagación.

Tomemos como ejemplo el siguiente «diálogo», por calificarlo con un término suave.

A: «Tuya es la culpa».

B: «¿Mía? Vamos, hombre».

A: «Sí, tuya».

B: «Tú estás loco».

A: «Loco estarás tú».

No serán éstas las réplicas y contrarréplicas que veremos aquí, y desde luego no responden a las expectativas que despierta una interacción comunicativa llamada *diálogo* en un hablante que tiene a sus espaldas una tradición de uso que asocia el término a un coloquio cortés y productivo como el que se establece idealmente entre padres e hijos, entre filósofos o entre las distintas religiones. Si algo tiene de «diálogo» es el sentido puramente formal y teatral del término: la puesta en escena de un *altercado*.

Lo típico del género de intercambio que acabamos de ver es la posibilidad de adoptar con toda tranquilidad el punto de vista ajeno de un modo perfectamente intercambiable.

A grita: «Cállate, que no entiendes nada».

B grita: «Cállate tú, imbécil».

Ambos argumentos coinciden. Casi nos sorprende el desacuerdo entre los interlocutores, considerando que sostienen lo mismo por la misma razón. Este fragmento de interacción es básicamente un intercambio recíproco de insultos. Por el contrario, una discusión-debate supone recurrir a determinados argumentos (razones, motivos o causas) para sostener —desde el punto de vista lógico, psicológico o fáctico— una afirmación. *Discutir-debatir*² es ante todo argumentar.

En su acepción normal *discusión* y *debate* indican un intercambio discursivo entre dos o más interlocutores que se enfrentan a propósito de un mismo argumento con dos posiciones distintas u opuestas. Para que se produzca la discusión-debate se requieren cuando menos los siguientes elementos: un argumento a tratar y unas personas interesadas en tratarlo con razones, motivos o causas. Todo aquel que participa en una discusión-debate se enfrenta con otros a propósito de un tema controvertido que deberá defender con argumentos. La puntualización parece simple, pero es fundamental.

Dada la variedad terminológica, no queda otro remedio que establecer una distinción cuya finalidad es sólo evitar las confusiones evitables y cuya pretensión no es otra que introducir ese poco de orden que necesitamos para entendernos.

Diálogo. Original y literalmente significa «hablar con-razonar junto a». Este *discurrir juntos* ha adquirido una connotación positiva como método privilegiado de búsqueda y de conocimiento a través del contraste y la colaboración.

Discusión (en sentido estricto). Puro contraste de ideas, exento de carácter conflictivo. Cada interlocutor manifiesta su parecer sobre la verdad de una tesis o sobre la pertinencia de una proposición. Puede haber diversidad de opiniones, crítica y desacuerdo, pero siempre en un marco de coexistencia pacífica. Se discute a propósito de una cuestión que se considera soluble para definirla aduciendo preferiblemente argumentos lógicos. El objetivo es resolver un problema.

² Como se precisa en el texto al tratar de la tipología de los debates, la diferencia, cuando se establece, entre *debate* y *discusión* estriba en las distintas actitudes e intenciones de los interlocutores, colaboradores en la discusión y competidores en el debate. En cambio, en el uso corriente ambos términos no siempre designan dos cosas distintas.

Debate (en sentido estricto). Una competición (un reto, un desafío) entre dos antagonistas en la que, a diferencia de lo que ocurre en una simple discusión, existe una tercera parte (un juez, un auditorio) cuya aprobación buscan los dos contendientes. Se puede debatir incluso sobre cuestiones que se consideran imposibles de resolver, con el objetivo de persuadir a otros.

Polémica. Debate al que se añaden dos elementos: la agresividad y el carácter irreductible de las posiciones. La *polémica*, como evidencia la etimología original («guerra»), nos remite directamente al ámbito bélico. Por esa razón designa un enfrentamiento «armado» (con armas dialécticas). En esta guerra metafórica, como en las reales, hay vencedores y vencidos.

Controversia. Divergencia de opiniones continua y encendida que puede referirse también a intereses (en materia laboral, por ejemplo), cuestiones de principio y opiniones. Si la polémica es lucha, la controversia es lucha continua, periódica y no concluyente, «un debate prolongado en el tiempo, sin reglas, sin límites temporales o fronteras previamente fijadas»³.

Disputa. Debate de naturaleza doctrinal o académica, que puede realizarse también con fines de ejercitación. La disputa es predominantemente filosófica, teológica o literaria, y suele producirse entre expertos, técnicos o estudiosos. La finalidad de sus participantes es lograr que prevalezca una de las posiciones.

Diatriba. Debate áspero y polémico, de naturaleza teórica, erudita o filosófica (será por eso por lo que la etimología griega nos remite a «pasatiempo» o «pérdida de tiempo»). A diferencia de la disputa, nunca es ficticia ni busca objetivos didácticos. Se puede «elevar el tono» de un debate o el de una polémica de baja estofa, pero nunca el de una diatriba.

El término *antilogía* se relaciona con esta esfera de un modo colateral aunque con pleno derecho, ya que indica la contraposición de dos argumentos de valor esencialmente igual y contrario cuyo equilibrio supondría una suspensión del juicio. Se trata de una noción importante en el ámbito de la tradición filosófica de los «discursos dobles».

Nótese que lo que distingue las formas de intercambio discursivo no es sólo el distinto grado de «enfrentamiento» (vehementes, encarnizadas o furiosas pueden ser una simple discusión o una polémica), sino otros factores. Entre los principales, mencionaremos aquí, para retornarlos más adelante en este mismo capítulo, la *finalidad* (decidirse por lo mejor, convencer, vencer), los *medios* (argumentos más o menos rigurosos, honradez intelectual...), la relación entre los *interlocutores* y la posibilidad de *plantear* la cuestión. El asunto cambia bastante si el objeto de la controversia se decide rápidamente y de un modo racional o si, por el contrario, se trata de un asunto sin solución racional que tiende a prolongarse o a resurgir a lo largo del tiempo en forma no concluyente; y mucho más si la discusión se encamina a resolver en común un problema, a convencer a un interlocutor que se considera fiable o a vencer a un interlocutor en el que se ve a un adversario; y finalmente cambia por completo si se hace valer un tipo de convicción que procede de la reflexión sosegada o, por el contrario, el de la persuasión que produce la seguridad personal, el ascendiente, la sugestión o la emotividad.

Tipología de los intercambios argumentativos

Un intercambio argumentativo, como acabamos de ver, se puede situar entre los dos polos del coloquio-diálogo y de la polémica-disputa. En el *diálogo* una parte está dispuesta a modificar sus opiniones de partida; en la *polémica* cada una de las partes busca argumentos para aplastar al adversario. Pero no basta con distinguir entre *diálogo* (auténtica *discusión*, de naturaleza *heurística*, en la que los interlocutores tienden sinceramente a la verdad y buscan sin prejuicios la mejor solución de un problema controvertido) y *polémica* (o *discusión erística*, en la que los participantes, por defender la posición elegida, intentan imponer sus tesis opuestas y preestablecidas)⁴. La

³ Véase la intervención de G. T. Goodnight en la «Seventh S.C.A./A.F.A. Conference on Argumentation, Controversy», en *Argument in Controversy*, D. W. Parson (ed.), Annandale, Speech Communication Association, 1991, pp. 1-13.

⁴ C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, París, Presses Universitaires de France, 1958, § 8. [Ed.

distinción es sin duda problemática e insatisfactoria, tanto en el plano teórico como en el práctico. En general, quien toma partido por una tesis lo hace con la sincera convicción de que es la mejor, lo que la convierte en una buena causa, merecedora del triunfo. En segundo lugar, no existen datos precisos y objetivos que nos permitan saber si estamos en uno u otro contexto porque lo que define la naturaleza del debate son las intenciones de los participantes, que, entre otras cosas, pueden cambiar durante el debate y gracias al debate.

Llegados a este punto, convendrá establecer una precisión terminológica. Obligados a elegir un término general que designe de un modo omnicomprendivo cualquier forma de intercambio argumentativo elaborado mediante «réplicas y contrarréplicas», hemos decidido emplear como paraguas los términos *debate* y *debatir*, porque nos parecen los menos connotados entre aquellos cuyo elemento determinante es el auditorio. *Diálogo* y *discusión* pueden darse también sin esa tercera parte formada por el que escucha y debe juzgar, y sobre cuya opinión no se puede influir sin complacerla de algún modo.

Así pues, una tipología de los debates (entendidos en el sentido amplio de intercambios argumentativos que también pretenden tener una dimensión y un valor públicos) tendrá que basarse no sólo en los contenidos y las relaciones visibles, sino también en las intenciones y la conducta de los participantes, situándose en su perspectiva ⁵. Habrá que contar con una serie de condiciones variables que caracterizan el debate:

⁵ De esta necesidad se ha hecho intérprete, entre otros, Gilbert Dispaux, que subraya la naturaleza intencional de lo que él llama «dialógica» y destaca la *perspectiva del sujeto*. Así pues, su tipología de los juicios ya no se basará en la cosa juzgada (los «hechos», las «realidades», los «objetos», sea cual sea el significado que se atribuya a estos términos), sino en la *actitud de aquel o aquella que juzga*. Esta actitud refleja una de las tres intenciones fundamentales en una persona que acepta entablar un diálogo argumentativo: 1) la intención de comunicar una observación; 2) la intención de comunicar una valoración; 3) la intención de comunicar una prescripción. Por tanto, la dialógica intencional se elaborará a partir de tres categorías fundamentales: 1) juicios del que observa; 2) juicios del que valora; 3) juicios del que prescribe. Cfr. G. Dispaux, *La logique et le quotidien. Une analyse dialogique des mécanismes de l'argumentation*, París, Les Éditions de Minuit, 1984, pp. 32-53 y 55-61.

- la *situación de partida*;
- los *objetivos generales* del debate;
- los *fines particulares* de los participantes ⁶;
- los *medios* empleados;
- el *crédito* que se concede al interlocutor;
- la *relación de entendimiento* con la otra parte;
- el acuerdo sobre los *hechos*,
- el acuerdo sobre las *reglas* y los *procedimientos*;
- el posible *resultado* del debate;
- las *maniobras típicas*.

A partir de estos elementos se puede elaborar una clasificación de los debates y asignar a cada uno los posibles esquemas argumentativos típicos, las maniobras predominantes y los criterios de valoración, con especial atención a los efectos que producen los expedientes, los trucos y las falacias. El interés por tales efectos se debe a la constatación de que los resultados de un debate no dependen tanto del dominio del tema como de las estrategias argumentativas que se despliegan. A su vez, la elección y la eficacia de esas estrategias dependen de la *organización* y de la *finalidad* propias de cada tipo de debate. Por tanto, cabe establecer cuando menos dos tipos de clasificación, uno *morfológico* y otro *funcional*.

Irving Copi propone en su *Introduction to logic* una tipología tripartita de naturaleza morfológica

cast., *Tratado de la argumentación*, Madrid, Gredos, 1989.]

para las disputas.

⁶ Es importante, aunque a primera vista parezca académica, la distinción (cfr. J. Woods y D. Walton, *Argument: The Logic of the Fallacies*, Toronto, McGraw-Hill Ryerson, 1982, cap. 2) entre finalidad general del debate, entendido como instrumento institucional sustitutivo de la lucha por el poder, y las finalidades privadas de cada participante. El debate debe considerarse no sólo a la luz de los fines específicos e individuales, sino también en función de la finalidad principal. Por ejemplo, en lo que Walton llama diálogo de persuasión, la finalidad de los participantes es convencer a la parte contraria, pero la finalidad principal es resolver con medios verbales el conflicto que ha provocado el debate; en un diálogo de negociación cada cual intenta obtener la mayor ventaja para sí, mientras que la finalidad general de la interacción es realizar una transacción con la que redistribuir convenientemente una cantidad limitada de bienes. Por el contrario, en la investigación, el objetivo general es progresar en el conocimiento y aumentar el saber, mientras que el objetivo de los participantes es probar o desmentir una hipótesis, hacer valer o confutar una tesis.

1. *Disputa indiscutiblemente auténtica*, en la que las partes contrarias se encuentran en evidente y explícito desacuerdo sobre una cuestión de hecho. Una disputa de este tipo implica siempre un desacuerdo relativo a la *creencia* (creencia en el «hecho» de que haya sucedido o no algo).

2. *Disputa puramente verbal*, en la que la presencia de un término clave ambiguo trasluce un desacuerdo que en realidad no existe. Las disputas de este tipo se resuelven demostrando que el mismo concepto se entiende en dos sentidos distintos.

3. *Disputa aparentemente verbal, en realidad auténtica*. En las disputas de este tipo hallamos expresiones que los disputadores entienden en una acepción distinta, pero el contraste sigue en pie aunque se deshaga la ambigüedad, ya que se trata de un desacuerdo de fondo. Un ejemplo: dos personas de distinta cultura política pueden encontrar dificultad en dialogar porque entiendan de un modo diferente el concepto de «democracia». Pero una nueva definición (un acuerdo sobre el significado del término) no facilitaría el acuerdo político, ya que la aclaración sólo sería el *resultado* de la superación del desacuerdo, no un *medio* para alcanzarlo. La divergencia no se produce aquí a propósito de lo que son los hechos, sino a propósito de cómo deben valorarse. Es más una cuestión de *actitud* y de *criterio*⁷.

La clasificación de Aristóteles, también en tres tipos, es de carácter funcional. Por utilizar sus palabras: «Aquellos que enseñan o aprenden no persiguen la misma finalidad que aquellos que discuten de un modo agonal, ni estos últimos persiguen los mismos fines que aquellos que discurren juntos, interesados en averiguar algo»⁸. Mientras que el maestro y el alumno buscan la verdad, los litigantes procuran salvar cada uno su papel y su cara. ¿Cómo deben comportarse dos personas que discuten «por una prueba y una averiguación»? Todo el libro octavo de los *Tópicos* está dedicado a establecer las reglas, elaboradas mediante sugerencias prácticas, de un intercambio de este tipo, reglas relacionadas con el orden a seguir en la presentación de los argumentos, el modo de formular las objeciones, las funciones de la crítica, los distintos tipos de réplica, el adiestramiento en el debate y la elección del interlocutor adecuado.

Aristóteles distingue cuando menos tres tipos de intercambio, según su finalidad.

1. Disputa didáctica, cuando la finalidad es *doctrinal*, es decir, enseñar y aprender. Cuando Sócrates enseña y exhorta a Alcibíades, Fedro y Fedón, mantiene con ellos una disputa de esta clase.

2. Disputa agonal, cuando la finalidad es vencer. Cuando Sócrates discute (riñe) con los sofistas, se aventura en una disputa *erística*.

3. Disputa de indagación, cuando la finalidad es conocer, averiguar y probar mediante el método dialéctico. Con Zenón y Parménides, Sócrates disputa en calidad de *dialéctico*.

⁷ Cfr. I. M. Copi y C. Cohen, *Introduction to logic*, Hemel Hempstead, Prentice-Hall, 1998.

⁸ Aristóteles, *Tópicos*, VIII, 159a 26-28.

Los ejemplos se encuentran en el tratado *Dell'arte del dialogo*, de Torquato Tasso, que atribuye a Aristóteles un cuarto género de disputa, denominado «tentativa»⁹. El asunto central de estas breves notas de Tasso, de carácter predominantemente didáctico, es que el diálogo es «imitación de razonamiento» y que el escritor de diálogos ha de ser un poco dialéctico y un poco poeta.

La más exhaustiva y eficaz de las tipologías es seguramente la de Douglas Walton, un autor que ha contribuido de forma muy destacada a enriquecer la teoría dialógica de la argumentación. Referimos aquí sólo la última de sus clasificaciones de tipos y subtipos de diálogo (noción genérica que incluye, en la terminología del autor, todos los tipos de intercambio discursivo argumentado) según las situaciones de partida, los fines y los beneficios (cfr. la siguiente tabla). Aún más articulada es la clasificación propuesta por Walton y Krabbe¹⁰: todos los tipos de diálogo se dividen a su vez en subtipos, la finalidad se divide en fin general y fin particular de los participantes y los beneficios colaterales se establecen de un modo más analítico.

<i>Tipo de diálogo</i>	<i>Situación inicial</i>	<i>Finalidad</i>	<i>Beneficios</i>
Diálogo persuasivo	Conflicto de opiniones	Convencer al otro	Comprensión de las posiciones
Debate	Competición	Convencer a una tercera parte	Exhibición de habilidad retórica
Indagación	Necesidad de llegar a una conclusión	Probar o confutar una conjetura	Adquisición de conocimientos
Trato	Conflicto de intereses	Obtener la mayor ventaja posible	Transacción y consenso
Comisión	Exigencia de acción colectiva	Plan o decisión común	Presentación de objeciones
Diálogo pedagógico	Ignorancia por parte de uno de los interlocutores	Enseñar y aprender	Transmisión de conocimientos
Deliberación	Problema práctico	Solución de un problema práctico	Articulación de los fines
Contienda	Animosidad latente	Derrotar al oponente	Manifestación de sentimientos ocultos
Entrevista	Curiosidad por una posición	Exponer la posición del sujeto	Difusión de información
Consulta de expertos	Necesidad de un parecer experto	Decisión operativa	Conocimientos de segunda mano

FUENTE: D. Walton, *Arguments from Ignorance*, University Park, The Pennsylvania State University, 1996, p. 190.

⁹ El texto de Tasso, cuyo manuscrito, datado antes de 1585, se ha perdido, se puede leer en la cuidada edición de G. Baldassari en «La rassegna della letteratura italiana», 1971, 75, VII, 1-2, enero-agosto, pp. 120-133, precedido de una amplia introducción filológica.

¹⁰ D. N. Walton y E. C. Krabbe, *Commitment in Dialogue*, Albany, State University of New York Press, 1995, p. 66.

La dificultad de ofrecer una definición satisfactoria de *debate* se parece a la que surge, por ejemplo, cuando tratamos de encerrar en una única definición los conceptos de juego, comicidad o amor. Un juego se puede practicar en pareja, entre muchos o a solas; hay juegos que divierten y juegos que comprometen; juegos de inteligencia y juegos de fuerza; existe el juego de la oca y el de la Bolsa. ¿Por qué llamamos «juegos» a unas actividades tan dispares? No hay un denominador común, pero en todas reconocemos alguna característica que las aúna, aunque varíe de cuando en cuando, como reconocemos a los miembros de una familia aunque no hallemos en ninguno un rasgo común recurrente. Pese a las notables diferencias personales, sabemos que pertenece a la misma familia, aunque sea la de los Simpson, un hijo que tiene en la boca el mismo rictus que su padre, una hija por la forma de los ojos típica de otro familiar, un sobrino por ciertos rasgos de carácter, etc. Vemos igualmente una relación de «parecido familiar», por emplear la expresión de Wittgenstein, entre las distintas formas de debate.

Dentro de esa gran familia cabe establecer una tipología de cinco modos distintos de debatir, cada uno de ellos susceptible de ser relacionado con un modo distinto de pensar, ver y sentir el debate, vale decir, con la metáfora asociada.

Examinaremos las siguientes imágenes metafóricas:

Metáfora bélica:	debatir es <i>luchar</i>
Metáfora mercantil:	debatir es <i>comerciar</i>
Metáfora lúdico-deportiva:	debatir es <i>jugar</i>
Metáfora exploradora:	debatir es <i>viajar</i>
Metáfora constructora:	debatir es <i>construir</i>

Esta clave taxonómica está asociada a un indicio lingüístico; a su vez las expresiones lingüísticas se hallan regularmente relacionadas con una imagen metafórica, o, mejor, con un campo de metáforas.

En resumen, al constatar la función argumentativa de la metáfora y la pluralidad de los campos metafóricos comprendemos no sólo por qué se emplean metáforas, sino también por qué se usa una metáfora en concreto (por ejemplo, la metáfora bélica y no la lúdica o la exploradora).

La importancia de esta cuestión no es sólo teórica. Piénsese en las distintas perspectivas metafóricas de un educador, que puede considerar alternativamente el acto formativo como:

- un trabajo de construcción-edificación; un viaje de dos personas;
- un parto;
- un proceso de aportación;
- una actividad de modelado o estampación;
- un trabajo de extracción;
- una labor de nutrición o alimentación;
- un proceso de cultivo.

De las palabras se desprenden imágenes, de las imágenes surgen ideas y las ideas determinan nuestro comportamiento. La concepción del acto pedagógico como un proceso de cultivo, por ejemplo, tiene consecuencias operativas e implicaciones ideológicas. Un educador que piense en su obra como una actividad de cultivo se comportará como un horticultor: tratará de favorecer el arraigo de la planta, vigilará la aparición de los primeros brotes, abonará la tierra, extirpará las malas hierbas, protegerá los frutos de los parásitos y de la intemperie, etc. Los procesos de arraigo, crecimiento y maduración son inherentes a la planta misma, y el cometido del cultivador es sólo favorecerlos, porque él no crea las potencias de la planta aunque produce y mantiene las condiciones idóneas para que se hagan realidad.

Así, concebir el debate como una guerra significa no sólo incluirlo en un campo metafórico estructurado por los conceptos de ataque, contraataque, estrategia y defensa, sino también actuar

como si se estuviera en guerra. Se cuenta de un anciano ruso, propietario de tierras, a quien se le concedió la facultad de elegir la inclusión de sus posesiones, situadas en la frontera entre los dos países, en el catastro de Finlandia o en el de Rusia, que eligió Finlandia porque, según explicó, pese al profundo amor que sentía por la madre tierra rusa, a su edad no habría soportado otro invierno típico de ella.

Si la discusión se *visualiza* como una batalla conducida a golpe de palabras, que son, proverbialmente y según Gorgias, un arma, se *vive* también de esa forma.

Se trata de una vía abierta por George Lakoff y Mark Johnson¹¹, que para dar una idea de lo que significa afirmar de un concepto que es metafórico y que estructura una actividad cotidiana proponen el ejemplo del concepto de «discusión» (*argument*) y de la metáfora conceptual *la discusión es una guerra*. La metáfora se refleja en una enorme variedad de expresiones presentes en nuestro lenguaje cotidiano.

Decimos de alguien que ha presentado *batalla y ha dado un golpe certero*; que ha *disparado* argumentos destructivos o que se ha *escudado* en pretextos; después de una serie de *escaramuzas*, no ha tenido más remedio que *capitular*.

Un mismo léxico aún debate y lucha, dos actividades que poseen finalidades y características análogas.

El recurso a un vocabulario militar y belicoso para describir un intercambio polémico se explica porque la polémica, como la guerra, según la definición clásica de Clausewitz, es un acto de fuerza tendente a reducir al adversario. Parfraseándolo, podríamos decir que muchos debates son «la continuación de la guerra civil por otros medios». La propia raíz etimológica del término «polémica» nos remite a un significado bélico.

La *polémica* (como puede ser un *debate político* o *ideológico*, de naturaleza erística) puede encuadrarse en la metáfora bélica. Se trata del enfrentamiento entre dos partes, cada cual con una tesis contraria que debe defender. Es con toda claridad una situación distinta a un conflicto en el que sólo uno de los participantes haya tomado partido, mientras que el otro se limite a dudar o a formular críticas para poner a prueba la tesis en discusión. Es un tipo de debate que abarca todos los expedientes encaminados a obtener una victoria. (En los otros tipos de debate las maniobras son más contenidas y ocasionales.) Muchos son los modos de vencer en un debate, pero, a diferencia de lo que ocurre en un *pólemos* auténtico, donde lo que decide la victoria es el resultado del combate en el campo y la dimensión efectiva de las pérdidas o de las conquistas, en un *pólemos* metafórico lo que determina el resultado es un juez, un árbitro o la opinión pública. Es, pues, importante no perder de vista el auditorio, la composición del público destinatario, que será quien decida el nombre del vencedor.

El persuasor debe estar con los santos en la iglesia y con los glotones en la taberna; aullar como un lobo entre los lobos, cojear con los cojos

y gritar como los endemoniados, tratando siempre de ser más santo, más glotón, más lobo, más cojo y más endemoniado que sus compañeros¹².

Incidentalmente, destacamos que si bien la discusión es lucha y combate, lo contrario es igualmente cierto, es decir, el combate es un modo de componer una discusión. Nos hallamos ante dos vectores contrarios pero coherentes, de la lucha al debate y viceversa. En la democracia, los enfrentamientos políticos son enfrentamientos verbales, cuyas armas son los discursos.

Encontramos una relación bilateral idéntica en la metáfora del juego, también muy difundida, que se aplica a situaciones y a conceptos diversos, pues juego es la vida, el lenguaje y la discusión.

Se trata de un hecho natural. Una discusión presenta rasgos de lucha cuando es áspera como un enfrentamiento entre dos enemigos, pero muestra los rasgos del torneo deportivo y de la competición por puro placer cuando es un desafío amistoso.

En la *República* (487 b) de Platón, Adimanto se lamenta ante Sócrates de que la gente toma sus argumentos por un juego, hecho no de peones, sino de palabras, en el que el jugador hábil acaba por

¹¹ G. Lakoff y M. Johnson, *Metaphors We Live By*, Chicago, University of Chicago Press, 1980.

¹² G. Prezzolini, *L'arte di persuadere*, Nápoles, Liguori, 1991², p. 43.

bloquear todas las salidas al inexperto. Una metáfora lúdico-deportiva análoga, aunque ya casi no la distinguimos, se manifiesta cuando las distintas estrategias del debate se denominan: detener, esquivar, ganar o perder la partida, ganar puntos, dar jaque mate, parar o recibir golpes, enrocarse en una posición, estar fuera de juego, llevar un as en la manga o jugar cada cual sus cartas.

El debate que podemos calificar de enfrentamiento o discusión crítica es equiparable a una competición deportiva y puede expresarse en términos de metáfora lúdico-deportiva. Tenemos aquí dos sujetos en relación antagónica, aunque no en desacuerdo a propósito de las reglas, dispuestos a respetar estas últimas y a aceptar la posible derrota, porque, como dicen E. M. Barth y E. C. W. Krabbe, lo irracional no es perder una discusión, sino negarse a admitirlo¹³.

La metáfora lúdica expresa el aspecto más suave del enfrentamiento. Aunque ganar o perder tiene su importancia y lo que se pretende es derrotar al antagonista, ese objetivo de naturaleza competitiva se realiza en un ámbito de colaboración. Señal de ello es que se acepta un enfrentamiento dialéctico, verbal, por muy encendido que sea, en vez de enzarsarse en un enfrentamiento físico. Como observan Douglas N. Walton y Erick C. W. Krabbe¹⁴, ni siquiera una riña puede producirse cuando las dos partes no se dejan espacio alternativo y no aceptan los turnos. Aunque el intercambio sea feroz y lleno de golpes bajos, no existe la anarquía total, la suspensión de todas las reglas.

La colaboración se manifiesta por lo menos en la aceptación de las llamadas «reglas del juego», normas que definen, por ejemplo, los tiempos y los turnos del juego y la legitimidad de ciertas maniobras, dejando siempre una gran autonomía de movimientos en cuanto al modo de jugar, digamos con actitud de campeón, en forma o en crisis.

En un debate, como en un encuentro deportivo, hay que respetar las reglas si se quiere progresar sin descalificaciones¹⁵, pero la conducta en una discusión es extremadamente libre y lo que determina la victoria no es sólo el dominio de las reglas del juego. Un jugador imaginativo será capaz de desorientar a otro que se comporte correctamente. Merece la pena recordar, como inciso, que las reglas del debate se pueden cambiar y discutir, pero siempre por medio de otro debate.

La naturaleza del debate que podemos llamar *Trato* es una relación de compraventa, es decir, puede interpretarse en clave mercantil. Trátese de mercancías o de ideas, lo que importa es que haya alguien dispuesto a vender algo a un comprador potencial. La idea de un *comercio de conceptos*, aunque negativa, se halla ya presente en el *Sofista* (223c-224d), de Platón, donde se equipara la sofística a una compraventa de conceptos y discursos. Para indicar la asociación léxica también en el caso de la concepción mercantil del debate, señalaremos la terminología relacionada con los actos de negociar y contratar, perder y adquirir, costar y extraer, con las ventajas y las desventajas, los pesos y los balances, la venta, el beneficio, el mercado y el consumo. El registro mercantil no es en absoluto despreciable; por el contrario, trasladarse de la mesa de la discusión a la mesa de los negocios, cuando el tema lo admite, puede resultar muy productivo.

Los tonos más suaves del debate cooperativo, cuya metáfora es la del viaje entre iguales, se encuentran, por ejemplo, en una discusión entre investigadores o entre médicos, quizá en conflicto sobre la valoración de los datos pero de acuerdo en lo referente a los procedimientos y los objetivos, mutuamente respetuosos y dispuestos a modificar sus opiniones a la luz de nuevos conocimientos y de los argumentos convincentes que aporte el interlocutor. Es el tipo de debate que responde al nombre de *Indagación*. El que indaga con nosotros es nuestro compañero de viaje.

La idea de un debate entendido como un viaje implica un principio y un final, un desarrollo lineal o accidentado que nos conduce hasta la meta. Como indicio léxico, encontramos la siguiente terminología tomada del campo metafórico del viaje: partir de, llegar a un punto o a una conclusión,

¹³ E. M. Barth y E. C. W. Krabbe, *From Axiom to Dialogue*, Berlín, De Gruyter, 1982, p. 71.

¹⁴ D. N. Walton y E. C. W. Krabbe, *Commitment in Dialogue. Basic Concepts of Interpersonal Reasoning*, Albany, State University of New York Press, 1995, p. 79.

¹⁵ La descalificación puede proceder del auditorio, que es juez y árbitro. Uno de los aspectos destacables del juego del debate se refiere a las modalidades de su adjudicación: en un debate *gana quien transmite la sensación* al auditorio encargado de juzgar *de haberse impuesto al adversario*.

ir por un camino trillado, perderse en los meandros de la discusión, ir por el buen camino, dar un paso atrás, atajar, etc.

La última de las posibles imágenes alternativas a la bélica que examinaremos es la relacionada con la edificación: el debate puede considerarse un proceso de construcción, en el que, después de echar los cimientos, se levanta el edificio del saber, reforzando o demoliendo algunas partes, apuntalando argumentos, levantando barreras, etc.

La metáfora de la construcción se asocia a un tipo de debate que se asemeja más al *diálogo*, en el sentido no meramente formal del término, sino en cuanto a su contenido, vale decir como interacción y coloquio lleno de expectativas, de intenciones efectivamente «constructivas», de fines «edificantes».

Falacias y debate

Partiendo del tipo de argumento podemos establecer un segundo criterio útil para identificar el debate; es decir, el predominio de ciertas falacias señala el carácter del enfrentamiento verbal, como el tipo de armas empleadas en un combate real atestigua su carácter de escaramuza o de guerra total.

Por ejemplo, el uso de *argumentos ad hominem* indica claramente el carácter litigioso del diálogo¹⁶. Las intervenciones rígidas y enérgicas se producen también en un partido amistoso, pero se trata de apuntar al balón, no al adversario. En cambio, cuando se califica al contrario de «tramposo» para extender la desconfianza a sus ideas, el partido pierde todo carácter amistoso.

Un argumento *ad hominem* es provechoso en el contexto de un debate ante un auditorio sectario. La parte del público que toma partido apreciará los aspectos sólidos de la argumentación y pasará por alto los de carácter falaz. Lo mismo vale para los actos tendentes a «envenenar las aguas», del tipo: «Eso es lo que opina ese pícaro (o delincuente, traidor, infame) de...», o para los argumentos del ojo por ojo o *tu quoque*, como el que se atribuye a los talibanes: «Vendemos heroína a los occidentales para hacer con ellos lo que los americanos les hicieron a los pieles rojas con el whisky».

El empleo de argumentos *ad verecundiam* transforma el diálogo en un intercambio desigual, en el que predomina la competencia del experto.

El argumento *ad misericordiam*, vale decir el acogerse a la comprensión, y el llamado *ad baculum* («o me secundas o...») señalan que nos encontramos en un debate-trato o que nos estamos deslizado hacia esa situación. Ambos tipos de argumento sustituyen el razonamiento lógico por una emoción e inhiben la libre expresión de las ideas, que según el ideal de una discusión franca y leal es el motor del debate. En cambio, cuando se utilizan en una negociación, nadie se ofende y todo el mundo lo tiene en cuenta.

Las amenazas y las intimidaciones, correspondientes a las voces *ad baculum* y *ad metum*, son modos normales y aceptados de presionar a la parte contraria en un trato, no necesariamente mercantil, o en un debate encaminado a la negociación. Si un sindicato amenaza con la huelga general para lograr que el gobierno promulgue un decreto de reducción del horario laboral, el reto en sí no guarda la menor relación con el mérito de la propuesta o con su validez. No es una razón, pero es razonable que el gobierno lo tenga en cuenta y valore sus posibilidades de realización. Es, pues, un «buen» argumento en manos de los sindicatos. (Por esa razón, las amenazas deben proferirse con determinación, sin dejar dudas sobre la seriedad de la promesa.)

Cuando la *falacia de autoridad* (que consiste en apoyarse en nombres conocidos y citas tomadas de cualquier parte) y el argumento llamado *ad populum* (olvido de la regla elemental que establece que una cosa es el valor de una idea y otra su difusión) no reciben contestación, indican una relación de connivencia y un debate de naturaleza consensual. Lo mismo puede decirse de la *petición de principio* o razonamiento circular, como se aprecia en el clásico ejemplo de la existencia de Dios deducida de la veracidad de la Biblia, que no puede mentir porque es palabra de Dios. El

¹⁶ Cfr. Walton y Krabbe, *Commitment in Dialogue*, op. cit., p. 71.

razonamiento no es del todo insensato, siempre que no se pretenda imponer fuera del círculo de los creyentes. Quien no está convencido de la existencia de Dios necesita pruebas independientes de Su palabra.

Las *falacias de acento*, que consisten en limitarse a ofrecer argumentos favorables a la tesis propia y al mismo tiempo ignorar o minimizar sistemáticamente las ajenas, aparecen con mayor frecuencia en el debate polémico y la disputa.

La falacia del *mal camino* es un argumento grato a los conservadores. Para frenar en el momento de su aparición una novedad o un acontecimiento no deseado basta con asociarlo a un efecto final negativo o inaceptable para todos. Resulta muy eficaz en su versión de la tesis de la perversidad, como afirma Albert Hirschman¹⁷.

Generalizaciones indebidas y *falsas analogías*, y en general todas las falacias con función heurística, son típicas del debate que se desarrolla en el ámbito de una investigación, significativamente asociado a la metáfora exploradora del viaje.

Otro aspecto importante de la relación entre falacia y debate es la dependencia del ámbito. Ciertas maniobras consideradas argumentos capciosos en un determinado contexto de discusión pueden ser admisibles y eficaces en un contexto polémico. Serían ejemplos el argumento *ad hominem*, el *tu quoque* y el *ad populum*, cuyo descuido en un debate político en víspera de elecciones equivaldría a olvidarse del auditorio y constituiría un error grave, la más falaz de las falacias. Cierta leña no sirve siquiera para la chimenea, pero, en la polémica, la leña que produce más humo que fuego se emplea con generosidad.

Lo que para un cierto tipo de debate constituye una falacia puede valer perfectamente en otro o al menos puede incluirse entre las necesidades o entre las grietas de asentamiento. Para identificar la naturaleza falaz de un razonamiento hay que conocer cuál es el contexto y cuáles las reglas aceptadas por los dos contendientes¹⁸. Falacia es, pues, una maniobra no permitida en un tipo concreto de debate. En un contexto de trato o negociación, en el que el juego no consiste en buscar la verdad de una tesis sino en defender unos intereses, estaría incluso fuera de lugar, y por tanto quedaría invalidado por un vicio de irrelevancia en cualquiera de sus formas, el razonamiento bien construido, riguroso y formalmente perfecto, tan necesario, sin embargo, en un debate en el que lo que se discute es una verdad y lo que se pretende es probar o confutar una conjetura.

De ahí la importancia de una clasificación conveniente y bien elaborada de las distintas formas de debate que no responda a un furor taxonómico, sino que satisfaga una necesidad real.

Podemos resumir las características de los cinco modelos de argumentación en el debate — *luchar, comerciar, jugar, viajar, construir*—mediante el siguiente esquema, que sirve de esbozo de una tipología morfológica y funcional.

Cinco modos de argumentar debatiendo

a) *Polémica*. Ejemplificación: debate erístico, enfrentamiento político, diálogo de sordos.

Situación inicial: conflicto antagónico, desacuerdo en los hechos y los métodos.

Finalidad: destruir al adversario (descalificar, humillar, aniquilar).

Relación entre los interlocutores: hostilidad, antagonismo extremo, desconfianza y desconocimiento, como entre enemigos.

Posible resultado: el predominio no es de una tesis, sino de uno de los contendientes sobre el otro; negativa a ceder en las posiciones iniciales; vencedores y vencidos. «Tu tesis es inaceptable.»

Metáfora asociada: bélica.

Falacias típicas: *ad hominem*, *tu quoque*, envenenamiento de las aguas, falacia genética, inversión de la carga de la prueba, preguntas complicadas.

¹⁷ A. Hirschman, *The Rethoric of Reaction*, Cambridge, Mass., Belknap Press, 1991.

¹⁸ La observación está documentada por los citados Walton y Krabbe, *Commitment in Dialogue*, op. cit., p. 116.

b) *Trato*. Ejemplificación: negocios, negociación sindical, disputa. Situación inicial: conflicto de intereses; posibilidad cambiante de acuerdo-desacuerdo en los hechos y los métodos. Finalidad: obtener la mayor ventaja posible.

Relación entre los interlocutores: reconocimiento recíproco y crédito limitado, típica de los hombres de negocios. Posible resultado: rectificación parcial de las posiciones de partida y valoración comparada de las tesis, posibilidad de satisfacción de todos los participantes. «Demos un paso cada uno.» «Los dos podemos darnos por satisfechos.»

Metáfora asociada: mercantil.

Falacias típicas: *ad misericordiam*, *ad baculum*, *ad metum*.

c) *Enfrentamiento*. Ejemplificación: debate, discusión crítica, diálogo persuasivo.

Situación inicial: conflicto de opiniones a propósito de una cuestión controvertida.

Finalidad: convencer a la parte contraria o cuando menos definir los puntos de acuerdo y desacuerdo.

Relación entre los interlocutores: antagonismo mezclado con colaboración y legitimación plena de la parte contraria. Posible resultado: comprensión de las posiciones, dejando el juicio al auditorio. «Que juzgue el público-árbitro.» Metáfora asociada: lúdico-deportiva.

Falacias típicas: *ad populum*, *ad antiquitatem*, diversión ingeniosa.

d) *Indagación*. Ejemplificación: investigación científica, intercambio cooperativo.

Situación inicial: problemática común. Acuerdo sobre los métodos, no necesariamente sobre los datos.

Finalidad: probar o desmentir una tesis, definir las posiciones recíprocas.

Relación entre los interlocutores: cordialidad, como entre dos viajeros, plena colaboración.

Posible resultado: resolución acordada. «Extrae tú mismo las conclusiones.»

Metáfora asociada: exploradora.

Falacias típicas: generalización indebida, falsa analogía, *post hoc ergo propter hoc*.

e) *Coloquio*. Ejemplificación: solicitud de información, consulta, diálogo entre maestros y alumnos, diálogo educativo, comicio-reunión.

Situación inicial: entendimiento, a veces con simetría de conocimientos.

Finalidad: valorar una tesis y hacer prosélitos.

Relación entre los interlocutores: confianza, incluso complicidad.

Posible resultado: consolidación de una tesis. «Entonces, estamos de acuerdo. La tesis queda confirmada.»

Metáfora asociada: constructora.

Falacias típicas: argumentos de autoridad, *ad verecundiam*, *wishful thinking*, *petitio principii*.

En la realidad es difícil encontrar un debate en el estado puro que acabamos de presentar. Esta taxonomía no es más que una representación aproximada de los distintos tipos de intercambio argumentativo que de hecho son una mezcla de diferentes registros. Con todo, la tipología es útil porque siempre hay un registro que se puede identificar y que predomina con claridad sobre los restantes.

Finalmente, la relación entre falacia y debate es también importante para determinar el carácter falaz de un razonamiento según el contexto. Por tanto, no podemos calificar sin más de falacia a un argumento y rechazarlo. Hay que definir también el tipo de debate en el que esa falacia se produce. Todo debate posee sus propias reglas de valoración y aceptación.

CAPÍTULO 6

TÉCNICAS Y RECURSOS

La fuerza del orador consiste en ampliar y atenuar.
Quintiliano, *De institutione oratoria*, VIII, 3, 89

En un enfrentamiento agonal son dos los objetivos principales de los contendientes:

1. Probar la superioridad de su tesis y de sus capacidades dialécticas, a lo que llamaremos proceso de *autovaloración*.
2. Poner en un aprieto al adversario por el sencillo expediente de evidenciar sus contradicciones y sus puntos débiles. O, más superficialmente, de distraerlo, sorprenderlo, desorientarlo o irritarlo. Lo llamaremos proceso de *heterodevaluación*.

Teniendo en cuenta que el auditorio suele sentir mayor interés en comprobar quién destaca que en comprender, ambos resultados se consiguen con una enorme variedad de medios más o menos ortodoxos, entre los cuales el más común consiste en ampliar o restringir el alcance de las afirmaciones, aunque también lo son responder sin responder, utilizar tácticas dilatorias, emplear falacias y golpes bajos y cualquier forma posible de mistificación. La manipulación se puede reducir o denunciar, nunca eliminar. Aunque fuera posible, eliminar la manipulación y el engaño de todas las discusiones representaría una pérdida. Quizá sería peor que la enfermedad, y es seguro que la lloraríamos como se llora aquello que en un tiempo nos entusiasmó y ya no nos entusiasma¹.

Un buen polemista nunca se deja frenar en su camino hacia la meta por ridículas rémoras de compatibilidad lógica. Cuando llega la ocasión sabe cambiar de idea como el camaleón cambia de color; lo que tiene que salvar no es su coherencia, sino su posición. Y si alguien le recrimina la incongruencia, se declarará fatalmente seducido por el encanto de la contradicción.

Para él será vital disponer de varias caras. El buen polemista debe estar siempre dispuesto a la disociación mental. Cuando alguien mencione sus errores, él le exhortará a «pasar página y no revolver más el pasado». En cambio, cuando los errores se atribuyan a la parte contraria, recordará que «todo el que olvida su pasado está condenado a repetirlo». Y si alguien le advierte que en otras ocasiones sostuvo lo contrario, él, Jano trifronte, precisará que «siempre hay que tener presente el pasado, pero no para refugiarse, sino para aprender y construir el futuro».

¹ Las maniobras astutas y maliciosas son susceptibles de distintas valoraciones: el *escamotage* (escamoteo) se puede incluir entre los engaños y las trampas, los expedientes innobles y censurables o entre las estratagemas divertidas y exitosas, propias de quien sabe emplear con ingenio todos los recursos intelectuales y prácticos para salir airoso en este mundo. Uno de los problemas de Quintiliano es quién consigue convencer con mayor facilidad, el honrado o el malvado (*De institutione oratoria*, XII, 1, 11). Convencer significa lograr que nuestras afirmaciones le parezcan auténticas y acertadas al juez. Por tanto, la integridad, la sinceridad, el equilibrio, el carácter virtuoso y el sentido de la responsabilidad del hablante serán factores de persuasión; pero el equilibrio, el sentido de la responsabilidad y de la justicia que distinguen al hombre y al hablante honrado lo inducirán a considerar si es oportuno decirlo todo, mentir por un fin noble o hacer *bona una mala ars*. En consecuencia, entre los dones del hombre honrado y hábil en el discurso Quintiliano incluye, sorprendentemente a primera vista, dada su insistencia sobre la necesidad de la corrección en el orador, la capacidad de utilizar «técnicas que se parecen a los trucos», «la mentira» y la habilidad para «ocultar la verdad al juez» (XII, 1, 36-41). Cfr. también XII, 1, 44.

Si el adversario se comporta como un frío calculador, una reflexión crítica apropiada sería la siguiente: «Para discutir la cuestión con algún provecho hay que sentirse partícipe». Viceversa, si el oponente se muestra sentimentalmente implicado, la fórmula sería: «Para discutir la cuestión con objetividad, hay que distanciarse». Dada la dificultad de encontrar una persona de equilibrio superior, perfectamente situada entre los dos extremos, la estratagema es casi siempre posible.

A continuación presentamos, para uso de polemistas diletantes que aspiren a perfeccionarse en este campo, un decálogo parcial de reglas de oro, o mejor de bronce, que constituyen una de las caras que debe presentar el polemista.

- I. El perfecto polemista sabe inmunizar su tesis y blindarse contra las críticas.
- II. El perfecto polemista no se deja engatusar por el juego del contrario. Tampoco se deja llevar jamás por la necesidad de justificarse; esquiva y contraataca.
- III. El perfecto polemista juega al tira y afloja con la lógica. Utiliza los argumentos falaces con generosidad y es un implacable descubridor y censor de los argumentos falaces del contrario.
- IV. El perfecto polemista dispone de un repertorio inagotable de ejemplos y contraejemplos absurdos, que proyecta contra los razonamientos de la parte contraria.
- V. El perfecto polemista se apropia sin rubor de todas las distinciones imaginables, adecuadas o no.
- VI. El perfecto polemista sabe manejar los argumentos de dos caras.
- VII. El perfecto polemista deja que el contrario se cave la fosa con sus propias manos.
- VIII. El perfecto polemista conoce las ventajas de una buena puesta en escena.
- IX. El perfecto polemista sabe ganar tiempo hasta que se le ocurra la respuesta más acertada.
- X. El perfecto polemista prefiere interpelar a responder.

Veamos con más detalle todas estas estratagemas, ilustrándolas con ejemplos tomados de la experiencia.

I. Cómo lograr que una tesis sea inatacable

Defenderse a uno mismo y defender sus ideas es uno de los derechos inalienables del polemista, que puede hacerlo pasiva o activamente. Examinaremos aquí, en orden de invulnerabilidad, cuatro técnicas activas para lograr una posición inatacable: transformar los desmentidos en confirmaciones, afirmar la verdad de la tesis por definición, elaborar un «argumento cornuto», declarar la autoevidencia de una cuestión.

1. *Desmentidos que se convierten en confirmaciones.* En los tiempos de la Inquisición, cuando una bruja admitía serlo, el caso quedaba cerrado, como es natural, pero si no confesaba, la negación de la culpa se interpretaba como una prueba expresada por la boca embustera del demonio. Negar la «evidencia» de la posesión era la prueba de la posesión. Resulta más fácil abrir una caja fuerte que destruir una posición de esta clase, y la técnica no es sólo una herencia de los siglos oscuros.

Cuántas veces se presenta en la prensa la absolución de un acusado importante como una prueba de colusión entre él y los jueces o del arraigo de la corrupción en los centros neurálgicos de la vida pública.

Si tuviéramos que buscar un nombre a este truco, podríamos inscribirlo bajo la voz «falacia de inconfutabilidad».

Otro ejemplo:

«Las acusaciones se deben a una conjura.»

«Pero no hay pruebas de la existencia de una conjura.»

«Claro que no, lo que prueba que la conjura existe y que ha borrado todas las pruebas.»

No hay salida. Aristóteles aconsejaba no discutir con cualquiera², una recomendación que confirma la famosa ley de Murphy, según la cual si uno discute con un idiota podría ocurrir que los demás no percibieran la diferencia. Con personas que piensan así no se discute, no se puede; hay que rendirlas, si es necesario, por el hambre. Si no podemos evitarlo, nos enfrentamos a un problema grave.

2. *Hacer verdad por definición.* Supongamos que alguien afirma que el 25 por ciento de la población es alcohólica. Podrá sostenerlo tranquilamente ante cualquier objeción fundamentada si declara que por «alcohólico» entiende todo aquel que toma más de medio litro de vino al día. La definición es discutible y podemos preguntarnos con legitimidad si es o no correcta o aceptable y si no convendría adoptar un criterio establecido de la dependencia (por ejemplo: «Es alcohólico todo aquel que no puede abstenerse de tomar alcohol durante tres días seguidos»), pero eso no afecta a su aplicación.

«¿Yo acosador sexual? ¿Desde cuándo es acoso sexual un piropo, un silbido, una mano tonta o el hecho de pedirle dos veces a alguien que salga contigo?»

Cabe discutir la definición implícita en la expresión «acoso sexual», pero si alguien se niega a modificarla, la trinchera se hace inexpugnable. Nadie puede rebatirle que, conforme a su idea de acoso, él no es un acosador. Las definiciones interesadas son réplicas de acero que actúan como un blindaje para nosotros y para nuestra teoría.

3. *Proponer dilemas.* Un tercer modo de hacer invencible una tesis es el recurso al *argumento cornuto*.

En la antigua Grecia, una madre sabia, cuyo hijo había manifestado su intención de dedicarse a la política, se lo desaconsejó con el siguiente argumento disuasivo:

Madre: «Si te dedicas a la política y dices la verdad, la gente te detestará. Si dices falsedades, serás detestado por los dioses. Por tanto, digas la verdad o mientas, tendrás alguien en tu contra, o los dioses o los hombres».

Réplica del hijo, claramente inspirado por el fuego sagrado de la política: «Te equivocas, madre. Si miento, seré apreciado por la gente. Si digo la verdad, seré grato a los dioses. Por tanto, mienta o diga la verdad, el pueblo o los dioses estarán de mi parte».

Decididamente, se trata del argumento refinado de un político de raza que manifiesta ya actitudes muy notables en ese terreno.

Frente al razonamiento de la madre, el muchacho disponía de varias respuestas.

a) Podía negar la existencia de un nexo secuencial entre el hecho de decir la verdad y el de despertar odios; podía afirmar que decir la verdad procura respetabilidad y crédito.

b) Podía negarse a elegir entre las dos opciones que plantea su madre y ampliar el espectro de posibilidades; por ejemplo, uno puede hacer afirmaciones en parte ciertas y en parte falsas o puede ser sincero unas veces y mentiroso otras.

Por el contrario, decide invertir el dilema de la madre con una estratagema elegante y elusiva y construir otro dilema no menos convincente y engañoso. Aunque se trata de un recurso propio de Protágoras, no hace falta haber asistido a la escuela de los sofistas: se puede aprender cómoda y gratuitamente en la escuela pública de los debates televisivos.

Es un buen sistema para hacer frente a las innovaciones no deseadas; para ello basta con extraer dos consecuencias del asunto en cuestión, ambas desagradables.

² Aristóteles, *Tópicos*, VIII, 14, 164 b 8.te, no se puede; hay que rendirlas, si es necesario, por el hambre. Si no podemos evitarlo, nos enfrentamos a un problema grave.

«No hay que convocar un referéndum, porque si ganan los que no quieren cambiar las cosas y pretenden confirmar la situación de hecho, el referéndum habría sido inútil, y si ganan los que quieren cambiarlas, resultaría desastroso para la economía». [Crucemos los dedos y esperemos que entre los consultados no haya expertos en dilemas cornutos.]

«¿Abrir un centro de asistencia para extracomunitarios? No veo la necesidad, porque si los extranjeros vienen crearán enormes problemas de convivencia con el resto de la población, y si no vienen habremos tirado el dinero. En consecuencia, con la máxima comprensión por las razones de los proponentes y con gran sentimiento por mi parte...». [También aquí el comprensivo asesor se habrá asegurado prudentemente con anterioridad de que entre los defensores de la propuesta no haya alguno que razone como él.]

Se trata de un razonamiento muy frecuente, pero, aunque no deja de tener interés, conviene cogerlo con pinzas. El peligro estriba en su parecido con un silogismo disyuntivo concluyente y firmemente arraigado en una división tan real como fundamentada, aunque sólo se sostiene en las siguientes condiciones:

- a) Hay que enumerar todos los casos posibles, sin olvidar ninguno. Las dos posiciones deben ser las únicas posibles, sin residuos o excepciones.
- b) Cada conclusión ha de inferirse correctamente de las premisas; cada uno de los dos razonamientos ha de ser válido, en el sentido lógico del término, es decir, obligado y respetuoso con las reglas.

Son raros los casos en que se verifican las dos condiciones. No desde luego en el llamado dilema marital:

«Si te casas, te casarás con una mujer guapa o con una mujer fea.
Si es guapa, vivirás atormentado por los celos.
Si es fea, te hará la vida insoportablemente triste.
Luego no te conviene casarte».

En efecto, si uno aspira al matrimonio puede salir del dilema con toda tranquilidad haciendo notar al desconfiado amigo que, como sugieren los lógicos de Port-Royal, una mujer guapa no es necesariamente causa de celos, porque puede ser tan sabia y tan virtuosa que nunca dé motivos para dudar de su fidelidad; por su parte, una mujer sin encantos puede poseer otras muchas virtudes que la hagan preferible a una modelo.

Un ejemplo de doble pregunta tramposa nos lo ofrece Anito, un personaje de *Menón* (93a), el diálogo platónico, que luego será el principal acusador de Sócrates:

Ellos [los hombres honrados de Atenas], pienso yo, han aprendido de unos predecesores honrados; ¿o es que no crees que hayan existido en esta ciudad muchos hombres de bien?

Más actual e irresuelta es la siguiente objeción en forma de dilema dirigida por un componente del Consejo Superior de Sanidad italiano al profesor Luigi Di Bella:

Si el método curativo de Di Bella demostrara su eficacia, el profesor sería culpable de haberlo ocultado durante veinticinco años. Si, por el contrario, el método fuera un fraude, el profesor sería culpable de haber alimentado esperanzas infundadas³.

Estamos ante dos callejones sin salida que desembocan en el reproche, en un caso por exceso de presunción y en otro por exceso de indecisión.

Quien se enfrenta a un dilema cornuto puede hacer cuando menos tres cosas con sus cuernos.

³ Tomado de un debate sobre la terapia de De Bella que tuvo lugar en el programa de televisión *La nostra storia*, emitido por la Rai 2 el 2 de abril de 1998.

1. Agarrarlos firmemente con las manos, es decir, desmentir sus deducciones.
2. Evitar las cornadas, es decir, demostrar que se trata de un falso dilema porque no contempla todas las posibilidades.
3. Invertir sus cuernos, es decir, dirigirlos al extremo contrario.

En el caso citado podemos refutar el dilema por meter todo en el mismo saco (el método terapéutico valdría para algunos tumores, pero seguramente sería menos eficaz para otros e inútil en muchos casos); negar que el posible fracaso del experimento suponga una culpa moral mayor que la de cualquier otro fracaso experimental en otros campos de la investigación; dar la vuelta al argumento del posible retraso achacándoselo a los impedimentos o prohibiciones de la medicina pública.

4. *Declarar la autoevidencia.* Una cuarta técnica de inmunización consiste en declarar autoevidente algo que no lo es en absoluto. La cuestión es bastante sencilla. Cuanto más rara sea la tesis que se pretende defender, con mayor resolución se introducirá con una fórmula del tipo: «Como todos sabemos...», «Será inútil recordar que...», «Hasta los niños saben que...», «Como usted sin duda no ignora...».

Con la apariencia de una intercalación inocente, una fórmula así intimidada de un modo fatal, porque si «no hay nadie que no lo sepa», ¿quién afrontará la ignominia de confesar que ignora lo que saben todos, incluso los tontos y los niños? A veces basta con un «obviamente», más suave pero no menos eficaz.

«Es inútil demostrar la necesidad de la tesis propuesta».

Bonita petición de principio, cuyo carácter aberrante reside en el hecho de enunciar algo sin demostrarlo y pretender que la declaración tiene el valor de una demostración.

Como alternativa, se aconseja responder con tal decisión y minuciosidad que no quede lugar a dudas.

«El 73,8 por ciento de los italianos son como yo. ¿Te parece posible que todos estén equivocados?»

Sólo un contreras incorregible impugnaría un dato aceptado por tantas cabezas pensantes, calculadas hasta los decimales.

Todos los procedimientos retóricos que hemos examinado nos ahorran la discusión porque no creen en su utilidad y pertenecen a lo que podríamos llamar *terrorismo discursivo*, por emplear una expresión grata a Jean Paulhan⁴. Por último, añadiremos otras dos variantes: sofocar la cuestión en cuanto se plantea y rechazarla sin discutir.

«No perdamos tiempo con estas cosas que, como todo el mundo sabe, son absurdas.»

Ejemplo de cómo se *sofoca una cuestión desde el principio*: «Eso es lo que usted opina».

Traducción:

«Eso es un razonamiento autista».

⁴ Convencido defensor de la función antiterrorista de la retórica, J. Paulhan trata el tema en *Les fleurs de Tarbes ou La terreur dans les lettres*, París, Gallimard, 1990². El título del libro se refiere a un cartel colocado a la entrada de los jardines públicos de la ciudad francesa de Tarbes, que dice así: «Se prohíbe la entrada en los jardines públicos sin flores en la mano». La curiosa prohibición es con toda claridad una invitación o una consigna para que no se arranquen las flores del jardín. En cambio, Paulhan anima a coger las «florecillas retóricas».

Ejemplo común de cómo se *rechaza un argumento sin discutirlo*.

Declarar que un argumento es obvio o evidente, que se da por descontado, nos ahorra el esfuerzo de demostrarlo; calificarlo de absurdo, evidentemente insostenible, completamente marginal, baladí o fuera de lugar y negarse a tomarlo en consideración nos exime de la molestia de demostrar que carece de valor.

«Los politólogos consideran que el sistema electoral que usted propone es deletéreo.»

Donde probablemente un solo politólogo se convierte, con una generalización poco adecuada, en «los politólogos».

En cuanto actos de «terrorismo discursivo», se trata más de operaciones que de argumentos. En efecto, su función no es otra que eximirnos de la obligación de presentar un argumento, una demostración o una confutación, para ahorrarnos quebraderos de cabeza. No obstante, conviene invertir en altanería el esfuerzo ahorrado, porque la estratagema produce mejores resultados cuando el tono es presuntuoso e insolente.

II. *Cómo esquivar el juego del adversario*

La segunda regla del perfecto polemista le obliga a no dejarse arrastrar por el juego del contrario. Nunca se deja llevar por la necesidad de justificarse. Se repliega y vuelve a lanzar. El cinturón negro del judo verbal conoce bien el arte de retroceder para lanzar de nuevo.

Un ejemplo de ese juego de rebote es la réplica de Larry Flint, el editor pornográfico, a los que le insinuaban que su campaña contra el fiscal Starr, acusador de Clinton, no era más que una estratagema publicitaria para hacer dinero: «Eso ya lo hago desde hace veinticinco años, para eso me convertí en editor».

«El concierto parece un espectáculo pornográfico.»

«En absoluto. Hay una gran diferencia. Un espectáculo pornográfico tiene una banda sonora mucho más agradable.»

Ejemplo formidable de rebote y ampliación, primera virtud de nuestro campeón de la polémica, es el siguiente:

«Te acusan de haberle llamado idiota».

«Nunca dije eso. Lo que yo dije fue "es un perfecto idiota".»

Cuando uno habla, el otro, si quiere mostrarse colaborador, si no quiere quedar mal, si no desea perder puntos frente al auditorio, tiene que responder. Pero la respuesta que el segundo interlocutor debe dar al primero se puede situar en un punto cualquiera entre los dos extremos de la réplica absolutamente pertinente y la réplica absolutamente impertinente, en las dos acepciones del término.

En definitiva, la réplica goza de un precioso margen de libertad que permite responder en el tono adecuado o fuera de lugar, secundando al interlocutor y dando satisfacción al auditorio sin por ello plegarse a la iniciativa del adversario⁵. Esta impagable libertad de movimientos en la fase de la réplica permite lo siguiente:

abandonar la postura defensiva;

distanciarse de los ternas, los argumentos y las estrategias del contrario;

⁵ Cfr. P. Oléron, *Organisation et articulation des échanges de parole. Les échanges question réponse dans les contextes polémiques*, en *De la métaphysique à la rhétorique*, M. Meyer (ed.), Bruselas, Éditions de l'Université de Bruxelles, 1986, pp. 66-70.

desvincularse de la dependencia que tiende a establecer el interlocutor; asumir o retomar el control de la interacción.

Pierre Oléron ha establecido tres modos de aprovechar esa libertad de réplica: el cambio de plano, el aprovechamiento de las asociaciones entre conceptos y la carga del adversario. Veamos cada estrategia con más detalle y algunos ejemplos.

3. *Se puede cambiar de plano.* El cambio puede ocurrir de los siguientes modos.

a) *Pasando de lo abstracto a lo concreto o viceversa.*

Al que sostiene que «Legalizar los matrimonios entre homosexuales sería antinatural y contrario a las normas vigentes» (principio) opóngase que «También en otros tiempos los matrimonios interraciales eran antinaturales y estaban prohibidos (hecho).

Cuando alguien propone el restablecimiento de la pena de muerte y se ve obligado a exponer razones, puede aducir que los recientes y gravísimos casos de pedofilia han levantado entre la población una indignación incontenible y que se necesitan unas leyes nuevas y más serias.

Las respuestas en los dos ejemplos se sitúan en el mismo plano porque argumentan a partir de hechos concretos, determinados, bien precisos y situados en un espacio y un tiempo concretos.

Si la respuesta siguiente fuera del tipo «El que desprecia la vida hasta el punto de privar de ella a un semejante no merece vivir», tendríamos un traslado del plano concreto al abstracto (o de los hechos a los valores, de lo práctico a lo teórico, de lo particular a lo general, variantes del par anterior).

Una nueva réplica, que ahora se mantiene en el plano de los principios, como la tesis que se pretende discutir, podría ser:

«Un Estado que quita la vida en nombre del carácter sagrado de la vida contraviene ese principio».

Otra objeción de índole práctica a la inadmisibilidad teórica de la pena de muerte sería:

«La pena capital ha supuesto una reducción notable de la delincuencia en los países que la han restablecido».

Se aconseja una contrarréplica del tipo:

«Según eso, sería muy útil restablecer la esclavitud, porque seguramente reduciría mucho los costes laborales».

Un modo de bloquear una iniciativa poco favorable es demostrar que las desventajas prácticas superan a las ventajas teóricas. Algunos ejemplos.

Se discute sobre la revisión del artículo del código que considera inadmisibile el testimonio del arrepentido ante el juez instructor incluso cuando se niega a testificar en el estrado y, por tanto, a contestar a las preguntas de la defensa. El problema es innegable. «Pero corremos el riesgo de llenar un vacío para crear otro mayor.» El temido vacío mayor sería la anulación de una serie de procesos basados exclusivamente en la palabra de los arrepentidos. ¿Vale la pena?

«La renuncia a la ley del bloqueo de los bienes en caso de secuestro produciría efectos peores que los que se pretenden evitar. Sería como dar vía libre a futuros secuestradores.»

«Meter en la cárcel sólo a los adultos culpables de vender drogas animaría a los grandes traficantes a utilizar a los menores.»

b) *Acentuando o disminuyendo la carga emocional.* Se puede explotar el registro emocional, el

pathos, operación típica de la retórica, actuando en dos direcciones opuestas: respondiendo con indignación a una pregunta factual o, al contrario, echando agua al fuego y contestando con actitud plácida e imperturbable a una pregunta dramatizada.

c) *Inscribiendo en el registro de los valores/disvalores*. Otro punto normal de referencia en una argumentación (inaceptable en un ámbito rigurosamente demostrativo) es el que ofrecen los valores y las normas.

«Vuestra preferencia por el sistema proporcional se debe a un interés partidista.»

«No nos mueve ninguna intención partidista, lo defendemos porque es el único sistema verdaderamente democrático.» [Ejemplo de elevación argumentativa hasta el plano de los valores. Desde el punto de vista persuasivo, se contrarresta con un giro argumentativo hacia el plano práctico.]

Por desgracia, los valores (bien-mal, justo-injusto, libertad-opresión, igualdad-desigualdad) suelen ser cajas vacías que cualquiera puede llenar con mercancías muy diversas. Si el ponente de la mayoría propone la adopción de unas medidas no deseadas, se le contesta oponiéndose drásticamente con necesidades o valores contrarios.

La elevación del plano de los hechos al de los principios no siempre comporta una elevación correspondiente en el nivel argumentativo o persuasivo. hace tiempo que se acusa a una empresa de ineficacia y escasa capacidad de competencia. Alguien propone evaluar el efecto que han tenido en ella las huelgas de sus empleados. Objeción noblemente obstruccionista de un sindicalista contrario a la investigación:

«No queremos que la obsesión por la eficacia y la capacidad de competir se imponga a la solidaridad».

Siempre dispondremos de un buen principio, de un sano ideal que invocar al margen de la situación de hecho.

2. *Aprovechamiento de la conexión entre conceptos.*

d) *División del campo*. Uno de los mejores sistemas de gobierno, probado tanto en la política como en el ejército, es *divide et impera*. Con el mismo método se puede gobernar también una discusión, porque una sabia división suele aportar excelentes ventajas. Lo saben bien los publicistas, expertos en elaborar clasificaciones inadecuadas, no exhaustivas y no exclusivas.

Los lectores de Cd-Rom son de tres clases: veloces, superveloces y turbo. [Los lentos no están en el mercado, porque sólo se encuentran en nuestros ordenadores.]

Otras veces la clasificación resulta inadecuada por basarse en criterios no homogéneos de distinción, tales como «esto es una televisión pública, no una emisora comercial» o bien «uno es conservador y el otro demócrata». La distinción plantea el siguiente enigma: ¿por qué un demócrata no puede ser conservador (cuando menos de la democracia)?

La división del campo permite eludir la presión que ejercen las preguntas concretas.

«¿Sería favorable a un acuerdo con ese partido?» Como los partidos políticos están formados por electores y elegidos, el interpelado podría eludir la pregunta con una réplica como la siguiente:

«Es posible el acuerdo con los electores de ese partido, pero no con sus actuales dirigentes».

La operación es muy fácil. Toda organización tiene sus generales y sus furrieles; la política no es sólo una cuestión de números, sino también de valores; hablando de trabajo, se desvía la atención hacia el paro, pero se intercalan también los salarios, los horarios, las relaciones empresariales y el tiempo libre. En consecuencia, si el sindicalista subraya que «la política gubernamental ha

fracasado en materia de empleo», el ministro eludirá la situación subrayando a su vez que «el gobierno ha sido capaz de aumentar el tiempo libre de los trabajadores empleados».

La respuesta no satisfará al interlocutor, pero el interpelado ha ganado tiempo sin perder puntos. La técnica recibe el nombre de *ignoratio elenchi*, que significa que no se entiende o que se finge que no se entiende cuál es el problema en discusión. Crea una situación muy insidiosa para el interlocutor, pues, aunque da fuera de la diana previamente establecida, no deja de ser un tiro acertado; es como acertar a un faisán durante la caza del jabalí. La presa no es la deseada, pero el cazador no vuelve a casa con las manos vacías.

«En efecto, hemos perdido las elecciones, pero hemos ganado cinco diputados.»

Por otra parte, demostrar algo afín aunque distinto tiene la virtud de despistar, porque la atención se traslada inconscientemente del núcleo a las cuestiones colaterales, menos espinosas y más defendibles.

b) *Asimilación y diferenciación*. El caso más elemental de relación de asimilación es la analogía, que sirve para convencer aprovechando una semejanza, un parangón o una equiparación.

La aplicación de la técnica de la analogía es bastante sencilla: se advierte que Marte y la Tierra tienen aspectos parecidos, se toma otro aspecto cualquiera de la Tierra (la existencia de vida) y se traslada a Marte. A veces da resultado; y si da resultado hasta se puede ganar el Premio Nobel por el genial descubrimiento.

e) *Relación de causa y efecto*. Conviene asegurarse de la conexión causal de dos hechos antes de establecer que uno es consecuencia del otro.

«El sol sale porque el gallo canta» no parece una buena explicación, pero «la inflación ha disminuido desde que se formó el nuevo gobierno y por tanto gracias a él», a falta de otros elementos y asociaciones, tampoco lo es mucho más.

Existe el peligro o la oportunidad, según el punto de vista, de convertir en causal una sucesión que es sólo temporal. Apenas pasa un día sin accidentes de carretera, sin colas, sin enfrentamientos entre políticos o sin polémicas televisivas. Es toda una tentación crear conexiones entre tales acontecimientos reiterados. Los latinos llamaban a esta forma de razonamiento engañoso *post hoc ergo propter hoc*.

Todos conocemos el poder mágico que tiene un hecho como lavar el coche, y no sirve de nada que los racionalistas nos expliquen que la higiene del automóvil no guarda la menor relación con las precipitaciones meteorológicas. Pues que nos acusen de *post hoc*, porque nosotros sabemos por experiencia, y no hay nada mejor que la experiencia personal, que cada vez que lo lavamos, llueve.

Aunque *x* fuera realmente la causa de *y*, siempre podemos preguntarnos si *y* no será, por ejemplo, el resultado de *z*. Para dar una nueva dimensión a un argumento de esta clase tendremos que insertarlo en un escenario de causas múltiples y complejas, subrayando al mismo tiempo que la relación es sólo una probabilidad. Si el vínculo fuera de veras causal, puesto que por lo general un efecto nunca tiene una sola causa sino una concomitancia de causas, tendremos nuevamente la libertad de elegir entre una gama de factores causales cuando el factor demostrado por la parte contraria nos ponga en un aprieto.

3. *Comparación y enfrentamiento con el adversario*. En una polémica hay dos tesis en conflicto, pero también dos personas, por eso dan resultado los mensajes negativos no relacionados con la tesis sino con quien la sostiene. El juicio negativo sobre el interlocutor incide en las cosas que él dice. Se le presenta como una persona poco fiable y la desconfianza se traslada a sus afirmaciones. Se aprovechan sus errores pasados, los comportamientos incoherentes, las motivaciones sospechosas, los intereses inconfesables... Son formas de réplica que pertenecen al género de los

llamados argumentos *ad hominem* o ataques personales directos, que dan viveza al enfrentamiento y excitan el ánimo de los espectadores que asisten en calidad de hinchas. Por recurrir a la metáfora deportiva, serían patadas que no se dan al balón, sino al futbolista. Errores criticables, sin duda, pero a un defensor le sirven para poner fuera de juego a un atacante, si no para todo el campeonato, al menos para ese partido. No es sin embargo el mejor método para convencer a un espectador desapasionado.

III. Tira y afloja lógico

El perfecto polemista se sirve a manos llenas de argumentos falsos y es un implacable descubridor y censor de los argumentos falaces del contrario. Juega al tira y afloja con la lógica. Ilustraremos narrativamente este aspecto con el brillante relato de un escritor y comediógrafo estadounidense⁶, en el que se muestra hasta qué punto pueden ser falaces los argumentos más lógicos y persuasivos los más falaces.

El protagonista es un estudiante calculador, perspicaz, agudo y astuto, «con un cerebro potente como un motor de fórmula uno, preciso como la balanza de un boticario y penetrante como un barreno».

Dada su habilidad y su capacidad lógica, le resultó fácil convencer a Peter, su incondicional compañero de habitación, de que le cediera a su chica, a la que él deseaba, a cambio de un suntuoso abrigo de piel de plena moda.

Los primeros encuentros con Polly, la antigua novia de Peter —bella y deliciosa, pero no inteligente—, fueron de inspección, para averiguar cuánto iba a costarle conducirla a un nivel cultural aceptable. Enseguida comprendió que había subestimado la tarea y tuvo la tentación de devolvérsela a su amigo. Pero era tan hermosa cuando se movía, al entrar, al manejar el cuchillo y el tenedor, que el esfuerzo merecía la pena. Oigamos cómo se desarrolló el asunto por boca de nuestro joven amante superdotado en materia de lógica.

«Esta noche me gustaría hablar contigo, Polly».

«¿Hablar de qué?»

«De lógica.»

«Estupendo», dijo Polly tras pensarlo un momento.

«La lógica —dije, aclarándome la garganta— es la ciencia del pensamiento. Para pensar con corrección, primero hay que aprender a identificar las falacias lógicas más comunes. Comenzaré por la denominada *dicto simpliciter*. Por ejemplo: hacer ejercicio es bueno; por tanto, todo el mundo debería hacer ejercicio.»

«Me parece bien, sí, el ejercicio es bueno.»

«Polly —le dije amablemente— ese argumento es falaz. Afirmar que el ejercicio *es bueno* es una generalización absoluta, porque si estás enfermo del corazón puede no ser bueno para ti. A veces los médicos desaconsejan a un enfermo que realice esfuerzos. Hay que concretar en qué condiciones es bueno el ejercicio. Diremos entonces que hacer ejercicio *suele* ser bueno o que es bueno para la *mayor parte* de las personas. En otro caso, incurriríamos en la falacia llamada *dicto simpliciter*. ¿Está claro?»

«No, pero es interesante. Continúa, continúa.»

«Veamos la generalización indebida. Yo no hablo francés, tú no hablas francés, Peter no habla francés; por tanto, llegamos a la conclusión de que en nuestra universidad nadie habla francés.»

«¿Nadie?, ¿de verdad?»

«¡Polly, es una falacia! No hay suficientes casos para justificar la conclusión.»

«¿Y sabes más falacias? Esto es más divertido que ir a bailar.»

«Veamos la *post hoc*. Mira, no invites a Bill a la excursión, porque siempre que viene con nosotros, llueve.»

«Ah, yo también conozco a una así; se llama Eulalia, y cada vez que la invitamos, es que no falla...»

⁶ *Love is a fallacy* (1951), de M. Schulman (1919-1988). El relato aparece en S. Barnett y H. Bedau, *Current Issues and Enduring Questions. A Guide to Critical Thinking and Argument*, Boston-Nueva York, Bedford-St. Martin's Press, 1999, pp. 290-298.

«Polly, Eulalia no trae la lluvia; entre la lluvia y Eulalia no existe la menor relación. Cada vez que la acusas de eso, pecas de *post hoc*.» «No lo haré más, te lo juro. ¿Te has enfadado conmigo? Anda, cuéntame más falacias de esas.»

«Veamos las premisas contradictorias. Si Dios es omnipotente, ¿podría crear un peñasco tan enorme que nadie pudiera levantarlo?» «Claro.»

«Pero si lo puede todo, ¿podrá levantarlo o no?»

«Pues, no sé qué decir.»

«Claro, porque cuando las premisas de un argumento se contradicen no puede haber argumento. Si existe una fuerza irresistible, no puede existir un objeto inamovible. Y si existe un objeto inamovible, no puede existir una fuerza irresistible. ¿Lo entiendes?»

Consulté el reloj; se había hecho tarde y su cabeza parecía a prueba de lógica. El plan estaba destinado al fracaso. Pensé, sin embargo, que si ya había perdido una noche, podía perder otra. Nunca se sabe. A lo mejor aún quedaban brasas en el cráter extinto de su ánimo.

A la noche siguiente, sentados debajo de una encina, la entretuve con la falacia llamada *ad misericordiam*, la que comete el aspirante a un puesto de trabajo que cuando se le pregunta por su currículum responde que tiene en casa mujer y seis hijos hambrientos, sin ropa, sin zapatos, sin una cama donde dormir y sin gas para calentarse con el invierno a las puertas.

«Es horrible, de verdad, horrible. ¿Tienes un pañuelo? se me han saltado las lágrimas.»

«Sí, es trágico, pero no es un argumento. Se ha limitado a despertar compasión, sin contestar a lo que se le pregunta. Esto es lo que se llama falacia *ad misericordiam*.»

«Enjúgale las lágrimas y oye esta otra. Te voy a hablar de la falsa analogía. Veamos un ejemplo. Deberían dejar a los estudiantes todos los libros de texto durante los exámenes. ¿Es que los médicos, los abogados o los albañiles no tienen a mano sus textos, sus códigos o sus planos para consultarlos mientras trabajan?»

«Esa idea me parece la mejor que he oído en mi vida», exclamó Polly, entusiasmada.

«Polly, el razonamiento carece de sentido. Los médicos, los abogados y los carpinteros no consultan los textos para comprobar cuánto han aprendido. Son situaciones completamente distintas y no se puede establecer una analogía entre una y otra.»

«Pues me sigue pareciendo una buena idea», dijo Polly.

Aunque comenzaba a irritarme, le propuse el caso de la *hipótesis de la irrealidad*, ilustrándola con el siguiente ejemplo: si madame Curie no hubiera dejado en un cajón una placa fotográfica con un trozo de peblenda, el mundo nunca habría conocido el radio.

«Es cierto, yo he visto una película donde contaban esa historia.»

«Te advierto que madame Curie habría podido descubrirlo más tarde o lo habría descubierto otra persona. Nadie sabe lo que habría podido pasar. No se puede partir de una hipótesis falsa para justificar una conclusión.»

«Veamos ahora la última, la última de verdad, porque todo tiene un límite. Se llama *envenenar la fuente*. Dos individuos comienzan a discutir. El primero empieza diciendo: "Mi adversario es un conocido mentiroso, no deben creer nada de lo que diga...". Vamos, Polly, piensa, piensa detenidamente, ¿qué es lo que falla aquí?»

«No es bonito, no es nada bonito. ¿Qué posibilidades le quedan al segundo si el primero le llama mentiroso antes de que empiece a hablar?»

«Exacto. El primer individuo ha envenenado la fuente antes de que alguien pueda beber en ella. Le ha cortado las piernas a su oponente antes de comenzar la carrera. Estoy orgulloso de ti, Polly. Ves cómo no es tan difícil. Sólo hay que concentrarse: pensar, examinar, sopesar.»

Por fin un rayo de luz, un resplandor de inteligencia. Me había costado cinco noches extenuantes, pero valía la pena. Había hecho de Polly una mujer lógica. Le había enseñado a pensar. Estaba a punto de convertirse en una mujer adecuada para mí, en una perfecta señora para mi casa y en una madre perfecta para mis hijos. Había llegado el momento de pasar de la fase académica a la romántica. La amaba como Pigmalión a la mujer perfecta que forjó. Decidí declararme.

«Polly, esta noche no hablaremos de falacias.»

«Ah, ¿no?», dijo, contrariada.

«Querida, hemos pasado cinco noches juntos maravillosamente bien. Está claro que estamos hechos el uno para el otro.»

«Generalización apresurada», dijo Polly, radiante.

«¿Cómo?», dije yo.

«Generalización apresurada e indebida —repitió—; ¿cómo puedes asegurar que estamos hechos el uno para el otro con sólo cinco encuentros?» Asentí, divertido. La encantadora joven había asimilado bien la lección. «Querida, cinco veces son más que suficientes; además, no hace falta comerse toda la tarta para saber que está buena.»

«Falsa analogía —replicó enseguida—, yo no soy una tarta, soy una chica.»

Asentí, algo menos divertido. Estaba aprendiendo la lección demasiado bien. Decidí cambiar de táctica. El mejor método sería una declaración de amor sencilla y directa. Me detuve un momento mientras mi masa gris elaboraba las frases más acertadas.

«Polly, te quiero. Tú eres para mí el mundo entero, y la luna y las estrellas y las constelaciones. Te lo ruego, dime que quieres estar conmigo, porque si me dices que no, la vida carecerá de sentido para mí. Vagaré por el mundo sólo y desamparado, vacío y sin meta.»

«*Ad misericordiam*», dijo Polly.

Apreté las manos y los dientes. Yo no era Pigmalión, era Frankenstein, y mi monstruo me tenía agarrado por el cuello. Debía controlar el pánico, mantenerme tranquilo a toda costa.

«Está bien, Polly —dije, con una sonrisa forzada—, desde luego has aprendido las falacias, pero, ¿quién te las ha enseñado?»

«Me las has enseñado tú.»

«Exacto, entonces me debes algo, ¿verdad?, porque si yo no hubiera salido contigo, no habrías aprendido todas estas cosas.»

«Hipótesis de la irrealidad», me respondió rápidamente.

Respiré profundamente. «Polly, no hay que tomarse todo esto al pie de la letra. Son cosas académicas, y ya sabes que las cosas que se aprenden en las clases no tienen nada que ver con la vida.»

«*Dicto simpliciter*», dijo, agitando su dedito delante de mi cara.

Eso dijo. Me llevaron los demonios. «Pero, en definitiva, ¿quieres o no quieres salir conmigo?»

«No, no quiero.»

«¿Por qué no?», pregunté.

«Porque hoy he prometido a Peter que saldría con él.»

Era excesivo, después de lo que él me había prometido a mí, después del negocio que habíamos hecho, después de sella? el trato con un apretón de manos.

«¡Será canalla! —exploté—, no puedes salir con él, es un embustero, un tramposo, un gusano.»

«Eso es envenenar la fuente —dijo Polly—, y deja de gritar, porque me parece que gritar es falaz.»

Con un enorme esfuerzo de voluntad, intenté modular la voz. «Está bien —dije—, eres una persona lógica. Contemplemos lógicamente este asunto. ¿Por qué eliges a Peter? Mírame, soy un estudiante brillante, un intelectual fantástico, un hombre con el futuro asegurado. Mira a Peter, no tiene ni arte ni parte, no se sabe qué va a comer mañana. ¿Puedes darme una sola razón lógica para irte con él?»

«Claro que puedo —declaró Polly—, tiene un abrigo de piel precioso.»

Un argumento tan sencillo como estúpido que el lógico enamorado y educador jamás habría tenido en cuenta. Un argumento sencillo y estúpido que el buen polemista sabe que es falso pero, *mutatis mutandis*, eficaz, incluso entre espíritus en absoluto superficiales o carentes de sutileza.

IV. Ejemplos contrarios y ejemplos absurdos

El perfecto polemista dispone de un repertorio inagotable de ejemplos y contraejemplos absurdos, listos para ser lanzados contra los razonamientos de la parte contraria.

El ejemplo constituye el recurso más sencillo y eficaz e inmediatamente imaginable y comprensible para cualquiera que pretenda convencer a otra persona. Ya se sabe que *un* ejemplo no tiene valor de demostración, porque las excepciones se mantienen siempre al acecho por *muchos* que sean, y que incluso la *totalidad* de los ejemplos posibles sólo proporciona un apoyo inductivo. Sin embargo, un solo contraejemplo bien elegido representa un irresistible instrumento de confutación. Para discutir la validez de una generalización, basta con encontrar uno y estarnos salvados.

«¿Me dices que estás en contra de permitir la continuación de la gestación a una mujer que ya ha tenido dos hijos con graves taras hereditarias, a los que ella misma es incapaz de atender y cuyo padre es un hombre degenerado? Pues sepas que acabas de renunciar a la llegada a este mundo de Beethoven.»

«El feto es un individuo desde el momento de su concepción porque la vida es un continuo.»

«También lo es la escala termométrica. ¿Quieres decir que una persona con una temperatura corporal de 36° tiene ya fiebre?»

Más pedestre: «¿Estás dispuesto a sostener que es lo mismo tener un millón que mil millones?».

A veces dan resultado incluso los contraejemplos sólo aparentes. Este método de contestación no ofrece peligro, porque los casos son dos: o el contraejemplo es típico y, por eso mismo, legítimo y eficaz, o es una de las muchas excepciones posibles, y entonces pierde sólo legitimidad sin perder eficacia. En ciertas ocasiones, para criticar un proyecto de ley xenófobo bastaría con un absurdo como «¡Karol Wojtyla, fuera de Italia!».

V. Distingamos

El perfecto polemista debe saber establecer todas las distinciones del caso, adecuadas o no. Aprovechará las posibilidades de redefinir, reformular y distinguir.

«He manifestado que lo aprecio como político, pero no como hombre.» (O como ciudadano, padre, marido, amigo, a gusto de cada cual.) «Naturalmente he dicho que hay que comprender las razones de los que no están de acuerdo, pero comprender quiere decir conocer, no justificar.» Y si no bastara: «Cuando digo que hay que comprender, no pienso en el vértice, sino en la base del partido.»

El subordinado reprendido por el jefe: «He actuado con el corazón, no con la cabeza».

La distinción-oposición más común es la que separa la teoría de la práctica. Como si dijéramos: «Mi corazón está comprometido, pero mis tardes están libres». Al que lo diga, se le puede contestar: «¿No fallará algo en una teoría que acepta cosas imposibles de llevar a la práctica?».

El perfecto polemista es un experto en retoques léxicos: aunque el alfabeto tiene un número limitado de sonidos, basta con añadir o quitar un grafema y una «casa» se convierte en una «cashba». Aún mejores, o peores, según se mire, son los retoques conceptuales.

«No es un líder, sino sólo un presidente.»

«No es un intérprete, sino un ejecutante.»

A este registro pertenece la técnica de la recalificación: un decreto sobre la inmigración clandestina es para el que lo propone una «reglamentación imprescindible», pero según el parecer de sus críticos es una «inaceptable operación de limpieza». De igual modo, una noticia agradable es una estupenda revelación, pero una desagradable es un chisme péfido. Téngase en cuenta que cuando habla un arrepentido hace una de estas tres cosas, según el punto de vista: descubre una circunstancia, formula acusaciones o destila veneno.

VI. Retorsiones y cambios de marcha

Cuenta Sexto Julio Frontino, en su colección de expedientes militares titulada *Estratagemas*, que cuando Escipión se cayó al suelo al bajar de la nave que lo había conducido hasta África, dándose cuenta de la turbación que el incidente había producido en sus soldados, transformó astutamente el motivo de inquietud en motivo de entusiasmo: «Soldados, quiero un aplauso; acabo de someter a África».

Además del arte de ceder para vencer y de transformar una concesión en un punto de fuerza, el perfecto polemista ha desarrollado el arte de la retorsión o capacidad de utilizar hechos y afirmaciones en provecho propio. La operación de dar la vuelta a las cosas resulta eficaz porque prueba que las razones aducidas demuestran la *verdad de la conclusión contraria*. Es como gritar un «¡media vuelta!»: no se inmoviliza al antagonista, pero se le obliga a invertir la dirección y el destino. Veamos un ejemplo:

«No puedes comprender la situación porque no la has vivido.»
«Como no me siento implicado, la comprendo mejor y con mayor objetividad.»

Aprovechamos el propio razonamiento del interlocutor, dándole un significado distinto y transformándolo en un bumerán que se vuelve contra su lanzador.

«Bajaremos los impuestos cuando aumente la producción.»
«La producción no aumentará mientras los impuestos se mantengan tan altos.»

Combatir al adversario con sus propias armas es uno de los mejores recursos en una situación polémica. Los argumentos más embarazosos para el interlocutor y más convincentes para el público-juez son, como es lógico, los que se construyen a partir de las premisas más queridas para el antagonista. Aun más: la adopción de las premisas (valores, criterios o ideales) del oponente, con el objetivo de demostrar la superioridad de nuestra tesis, es, a los ojos del público asistente, un indicio de seguridad personal, de falta de animosidad y de capacidad estratégica; por tanto, se ganan unos puntos preciosos para el veredicto final.

«Es un niño, hay que tener paciencia con él.» Schopenhauer⁷ aconseja dar la vuelta al argumento de este modo: «Precisamente porque es un niño hay que corregirle para que no se empecine en sus malas costumbres». Se acepta la premisa para negar la conclusión. Se abrazan los principios para rechazar las aplicaciones. Nos situamos en el terreno del adversario, y para replicar empleamos sus propios datos o principios o sus propias tesis o categorías, la misma lógica y las mismas modalidades de ataque.

Naturalmente, la estrategia de apropiarse de los principios del antagonista sólo da fruto cuando se consigue demostrar su incoherencia y nuestra superioridad:

«El mantenimiento de los costes laborales y los salarios elevados y la incentivación de los trabajos socialmente útiles son medidas que evidentemente favorecen el empleo, sobre todo el de los países competidores».

El perfecto polemista maneja bien los argumentos de doble cara. Veamos un ejemplo:

«Fíate de él. Siempre tiene respuesta para todo.»
«Precisamente por eso no me fío.»

La razón adoptada por el primer interlocutor le sirve de mayor provecho al segundo; se devuelve al remitente, a su cargo.

El polemista de profesión sabe que los descensos duros para los montañeses son duros ascensos para los habitantes del valle y que conducen indiferentemente hacia abajo, al desierto, o hacia arriba, hacia el cielo abierto. No hay que cambiar de sendero; basta con invertir la dirección. En la hermética terminología de los antiguos rétores, los razonamientos que también podían emplearse contra la tesis para la cual se habían formulado se llamaban *cataballontes logoi*⁸, es decir, razonamientos invertidos, que se convierten en lo contrario; cosa muy distinta a los *dissoi logoi* que hemos comentado en el capítulo 2. La diferencia estriba en que los razonamientos dobles son como

⁷ Se trata de la estratagema n. 26 de *El arte de tener razón*, Madrid, Alianza Editorial, 2002.

⁸ La invención de esos «razonamientos invertidos» se atribuye a Protágoras.

dos carreteras que divergen, mientras que los razonamientos invertidos son equiparables a un mismo camino escarpado, que se puede recorrer hacia arriba o hacia abajo. Se trata, pues, de argumentos basados en el mismo *topos*, pero invertibles a placer y por consiguiente indestructibles.

Un clásico ejemplo de argumento que puede transformarse siempre en su contrario es el que afirma que cuanto más sospechoso es alguien, menos lo resulta:

«Él es el culpable, porque tenía más motivos que nadie para eliminarlo».

«No, no es culpable, porque, sabiendo que se convertiría en el primer sospechoso, habría sido una locura por su parte».

El ejemplo citado se basa en el *topos* «Cuanto más culpable, menos culpable», canon de toda novela negra que se respete. «El culpable del delito es el astuto que más se beneficia.» «Al contrario, el que más se beneficia no puede ser culpable, porque si es astuto sabe que resultará el principal sospechoso.»

Veamos un ejemplo algo distinto. A los enemigos de las técnicas transgénicas de cultivo, pensadas para aumentar la resistencia de un producto a la putrefacción y a las plagas, se les contesta que precisamente así disminuye el uso indiscriminado de herbicidas y conservantes, que sólo se utilizarán en casos absolutamente necesarios y con mucho cuidado.

«El culto a la personalidad del líder y la idea del partido único son características típicas del nazismo.»

Asóciase la posición criticada a ideologías o concepciones que el auditorio detesta por conservadoras, retrógradas, antiliberales, antidemocráticas, extremistas o quizá sólo demagógicas. Puede que algún día el delito prescriba para nuestro código, pero se mantendrá fatalmente en vigor en el código no escrito de la hinchada contraria:

«El culto a la personalidad del líder y la idea del partido único son características típicas del comunismo.»

Comentario y conclusión semiparadójica: nazismo y comunismo son en el fondo una misma cosa⁹.

«La separación del Norte no se hace contra el Sur, sino a su favor, porque una vez desenganchado de la economía y los impuestos del Norte, se desarrollará mejor y con mayor libertad.»

«Nadie favorece tanto la separación como el que se empeña en negar las diferencias entre el Norte y el Sur.»

«Precisamente porque pretendemos mantener en la medida de lo posible la unidad de Italia, debemos reconocer que se trata de la unión de dos realidades completamente distintas. Cuanto más se intentan unificar de un modo indiscriminado, más se las separa.»

En todas estas variantes del mismo argumento no sólo estamos frente a una razón determinada contra la que podríamos encontrar una razón opuesta, sino también frente a algo mucho más intrigante, una operación de conversión del mal en bien y viceversa: un argumento que se transforma en su contrario como el doctor Jekyll se transformaba en mister Hyde.

A veces la transformación es tan manipuladora que cuesta tanto comprenderla como inventarla.

«La mía no es una proposición opinable, sino una opinión propositiva.»

⁹ Las citas se inspiran en una consideración de Ruggero Guarini, en la sección *Sopravva lutati & sottovalutati*, en «Panorama», 16.4.1998, p. 181.

En la cuenta de los fenómenos de retorsión podríamos incluir lo siguiente: «Tendría que agradecerme el honor que le hago cuando le ataco» y la réplica del grave pensador al que le ha tocado responder a la frase abstrusa: «No es el pozo demasiado profundo, sino la cuerda corta».

VII. Dale la pala y deja que se cave la fosa

Discutir es una actividad estratégica, gobernada por oportunas maniobras tácticas. Una de ellas consiste, por emplear una imagen del lejano oeste, en dar la cuerda para que el otro se construya el nudo corredizo, vale decir enmascarar los objetivos del plan de ataque y aproximarse a ellos desde lejos. Una regla que ya enunció Aristóteles¹⁰, de quien la tomó Schopenhauer: «Cuando se quiere llegar a una conclusión, no ha de permitirse que se anticipe, sino que debe dejarse que en la conversación se admitan inadvertidamente las premisas de forma aislada y dispersa, porque de lo contrario el adversario intentará todo tipo de triquiñuelas»¹¹.

«¿Cerrarías las pastelerías porque el azúcar engorda?»
 «Hombre, me parece excesivo.»
 «¿Hay que eliminar los automóviles porque el tráfico produce accidentes mortales?»
 «Imposible. Será mejor aconsejar prudencia.»
 «¿Y qué me dices de todas las actividades, libremente elegidas, por juego o por deporte, que suponen riesgos serios, a veces mortales? ¿Las prohibimos?»
 «Claro que no, pero no entiendo adónde quieres llegar.»
 «Entonces, ¿por qué pretendes prohibir el tabaco?»

El procedimiento es eficaz porque alcanza el núcleo poco a poco, combinando la gradación con la reducción al absurdo.

«La televisión es un buen invento.»
 «¿Bueno?, una bendición para que los niños se estén quietecitos.»
 «Por lo menos te dejan dos horas en paz.»
 «Unos buenos dibujos animados y respiras a gusto.»
 «Y te ahorras de pagar a alguien para que los cuide.»
 «Cosa nada desdeñable.»
 «Muy bien, y luego pretenderás que tus hijos confíen en ti, ¿verdad?»

El resultado es aún mejor cuando el objetivo final se alcanza con paso suave y cuando el que emplea el procedimiento del acuerdo reiterado es un buen vendedor. ¿Cómo podrá negar el comprador en potencia la propuesta final de una póliza de seguros después de haber contestado afirmativamente y de modo reiterado a preguntas bien formuladas y todas ellas convergentes hacia un único objetivo, inicialmente oculto a los ojos del interlocutor?

«¿Ha oído hablar de los robos en esta zona?»
 «¿Se siente bien protegido?»
 «¿Quiere proteger su casa?»

En su caso, el sistema antirrobo es ya un hecho, sin necesidad de cables e instaladores. Basta con una firma. Por retomar la imagen siniestra del título, estamos al borde de la fosa.

¹⁰ Aristóteles, *Tópicos*, VIII, 1, 156 a 22-26.

¹¹ Schopenhauer, *El arte de tener razón*, op. cit., estratagema n. 4.

VIII. La puesta en escena

El perfecto polemista sabe sorprender haciendo una escena y vencer con una puesta en escena. A falta de algo mejor, recurrirá a la guerrilla psicológica. Nuestro interés se centra aquí en los aspectos argumentativos de las maniobras que se realizan en el contexto de un debate. Pero más allá de las tácticas de índole discursivo-argumentativa, están las relativas a la actitud y el procedimiento; algunas son trucos psicológicos y de simulación, otras son auténticas manifestaciones de terrorismo discursivo. No debemos olvidar que existe una serie de factores no verbales que inciden decisivamente en el resultado. Se trata de los componentes que la retórica clásica incluía en el concepto de *actio* y que comprendían el tono de voz, los gestos y la actitud. Existe una anecdotica muy instructiva relacionada con las técnicas ocultas de grandes oradores y hábiles diplomáticos y publicistas.

Las tácticas que emplean los luchadores, los espadachines, los tenistas y los púgiles nos inspiran las estrategias de la discusión. En efecto, en un debate encontramos las equivalencias de todos los golpes bajos (empujones, zapatillas que se desatan una y otra vez, lanzamientos para perder tiempo, interrupciones, protestas, provocaciones descaradas) que se producen en un encuentro deportivo; tácticas irritantes pensadas para romper la concentración del adversario. Piénsese en los insultos, las muecas y las chanzas contra *el* púgil adversario durante el ritual del peso con el objetivo de debilitarlo psicológicamente. Basta con provocar la irritación necesaria para que el contrario se ofusque y se enfurezca. Mejor evitar golpes por debajo de la cintura y *uppercuts* excesivos. Antes de calificar de idiotéz o de locura la posición adversa, se aconseja permitir que se oiga hasta el final y luego, alargando los brazos hacia el público, dejar que éste concluya solo.

Al gancho de un combate de boxeo se puede responder no con otro gancho, sino con un golpe en el costado; no se trata de dos golpes equiparables en cuanto al efecto que producen en los púgiles, pero lo importante es obtener un punto que consiga el empate en la cartulina de los jueces. Así, cuando no se nos ocurra una respuesta a tono, bastará con una réplica pura y simple, que, si no guarda relación lógica con lo anterior, de algún modo devuelve rápidamente el golpe. Cuanto más «televisivos», es decir, expeditivos y espectaculares, son los debates, más inadvertido pasa el juego sucio, la llamada por respuesta y la maniobra irritante.

Nuestro polemista profesional sabe que vale más una palabra vistosa que un razonamiento, y sabe también lo que cuesta jugar con las cosas serias. Conoce la fuerza de la ironía, incluso del insulto y la invectiva, y la debilidad de la agresión impetuosa. Dispone de técnicas para irritar al adversario. Él, sin embargo, será sectario pero nunca agresivo.

En las situaciones extremas echará mano de salidas de escena estudiadas, calculando sus ventajas en términos de teatralidad y sus riesgos en términos de abandono del campo e imposibilidad de contestar a las posibles réplicas.

IX. Tácticas dilatorias

El perfecto polemista sabe ganar tiempo, a la espera de la respuesta acertada que no se le ocurre. Para una respuesta que no dependa del estímulo del adversario, sino de nuestro interés y nuestra comodidad, son útiles los siguientes expedientes tergiversadores.

Cuando nos sentimos descubiertos en el terreno donde estamos combatiendo podemos devolver el golpe sin perder la compostura y con actitud grave con un repentino cambio de argumento.

«Sin duda, se trata de un punto que hay que abordar, pero antes debo decir dos palabras a propósito de...» [de cualquier otro asunto de menor importancia que haya surgido previamente. Maniobra digna de Quinto Fabio Máximo, el Temporizador].

Si el otro rebate con un:

«Pero usted no contesta a mi pregunta...».

«Por favor, le ruego que me permita decir lo que debo decir. ¿O es que quiere usted hacerlo todo, preguntas y respuestas?»

«Hay que contar con la incógnita de las elecciones.»

«Las incógnitas y los misterios no despiertan mi interés. Me interesan sólo las cosas y los datos reales.»

[Basta con una palabra que se preste al juego, como «incógnita» en este caso, para desviar el discurso del punto en cuestión.]

Una de las maniobras que pueden realizarse tranquilamente sin contraindicaciones consiste en acusar al adversario de *no comprender* nuestra posición. Sea o no culpable de una comprensión deficiente o tergiversada, obtenemos las siguientes ventajas:

a) Si efectivamente se ha producido un *qui pro quo*, la maniobra predispone en contra de su capacidad intelectual (si el malentendido es involuntario) o en contra de su buena fe (si el malentendido es intencionado).

b) En todo caso, se gana tiempo, y si hace falta se recupera el resuello sin correr grandes riesgos.

Viceversa, con el pretexto de comprobar si se ha comprendido bien, se puede sintetizar la posición contraria reformulando la pregunta o el problema de modo que parezca menos aceptable o menos satisfactorio. Se ofrece una traducción muy personal, se caricaturiza o se connota de rasgos negativos. La operación está al alcance de todos; basta con tomar un término y sustituirlo por un pseudosinónimo o añadir un adjetivo: un individuo *independiente* puede convertirse en un *rebelde*; una campaña, en una *cruzada*; y un acusado *absuelto*, en un *ex convicto*. De una persona *irreproachable* se dirá que sería más coherente y apropiado calificarla de *un poco ingenua*. Si el interesado acusa el golpe y se dedica a restablecer los calificativos adecuados, nos hemos salido con la nuestra.

X. La inversión de la carga de la prueba

Cuando no se le ocurre la respuesta, el polemista coriáceo, que conoce la enorme ventaja de imponer al adversario la obligación de responder, descarga en él la carga de la prueba de todo lo que dice. El perfecto polemista, más que responder, interroga e interpela. Si se le pide que demuestre que tiene razón, pedirá al contrario que le demuestre que está equivocado:

«Yo no estaba. Demuéstrame lo contrario».

Cuando el otro sostenga la tesis opuesta:

«Yo estaba. Demuéstrame lo contrario».

Táctica básica, con la que se descarga de la responsabilidad y la obligación de responder. Cuando uno propone un argumento analógico, el otro puede criticar su fundamento proponiendo una analogía distinta: el objetivo y el resultado siguen siendo descargar en la parte contraria la obligación de aportar pruebas de lo que dice. Éste, a su vez, puede proceder del mismo modo y volver a lanzar la pelota. La discusión entra así en un punto muerto que se prolongaría hasta el fin de los tiempos si no se decidiera a quién corresponde demostrarlo. Como somos fundamentalmente perezosos, nos gusta que las cosas queden tal cual, a no ser que alguien con menos pereza se encargue de demostrar la conveniencia de que cambien. Se aduce que es la minoría la que debe tomar la calle porque cuando lo hace la mayoría parece un fenómeno plebiscitario preocupante. No

se trata de una convicción estrictamente conservadora, sino de la afirmación de un principio según el cual no conviene cambiar las ideas o las leyes sin razones o motivos suficientes¹².

Una táctica complementaria sería aprovecharse de la falacia de la prueba negativa, lo que los expertos llaman argumento *ad ignorantiam*. Nadie está autorizado a calificar de verdad algo por el simple hecho de que quien lo niega no haya sabido defenderlo. Si alguien duda de tus dotes de médium, pídele que te demuestre que no las posees:

«Pruébame que no es nocivo».

«¿Puedes probar que no es posible la telequinesia?»

«Demuéstrame que no existe el espíritu que ejerce de guía».

¿Hay alguien en este mundo que pueda responder concluyentemente al estribillo

«¿Por qué no?», esa cantinela característica que elude la obligación de probar y los deberes que impone el debate?

«¿Por qué lo crees?»

«¿Y tú, por qué no lo crees?»

El perfecto polemista formula sus preguntas más para confundir que para recibir respuestas. Y formula muchas de una vez para ocultar adónde quiere ir a parar. Pide e interroga; no es casual que «ironía» signifique originalmente «interrogación». La famosa ironía socrática es también un modo astuto y refinado de eludir una responsabilidad.

La maniobra consistente en *simular dudas* guarda cierta relación con la ironía socrática. Se trata de una especie de pregunta retórica, que no se formula para saber sino para afirmar y confirmar. Se finge una duda para introducir disimuladamente una convicción.

«¿La suya es incapacidad o ignorancia? Dejo a ustedes la decisión.»

Se manifiesta una supuesta incertidumbre, un titubeo o un embarazo, dejando al interlocutor la falsa libertad de elegir; su pronunciamiento carece por completo de importancia, porque la finalidad es introducir una certeza mediante la exhibición de una duda, en el caso que nos ocupa la convicción de que no se puede confiar en ese individuo. Los griegos llamaban *aporía* a esta figura retórica, un término que la filosofía ennobleció posteriormente. Se trata de una duda que podría no tener posibilidad de solución, puesto que lo que cuenta no es resolverla, sino demostrar otra cosa, como en el caso del pobre asno de Buridán que murió de hambre delante de dos montones de heno porque fue incapaz de elegir y de darse cuenta, como asno que era, de que el amo-filósofo le estaba utilizando para demostrar la relación entre querer y saber.

¹² Robert Alexy propone cuatro reglas para la «carga de la argumentación»:

1. Quien pretende tratar a una persona A de modo distinto a una persona B debe aportar una justificación. Es decir, debe justificar la existencia de una diferencia importante entre A y B.

2. Quien critica una proposición o una norma que no es objeto de la discusión debe aducir las razones de su duda o su crítica.

3. Quien presenta un argumento sólo tiene la obligación de completarlo con otros ante argumentos contrarios.

4. Quien introduce en un discurso una afirmación o una enunciación relacionadas con sus opiniones, deseos o necesidades pero no referidas en tanto que argumento a una enunciación anterior está obligado a explicar, en caso de que se le exijan, los motivos de su razón para introducir esa expresión o afirmación (cfr. R. Alexy, *Theorie der juristischen Argumentation*, Frankfurt, Suhrkamp, 1978).

CAPÍTULO 7

EL *DISPUTATOR* CORTÉS. UN CÓDIGO DE CONDUCTA PARA LA DISCUSIÓN COOPERATIVA

«¡Oh señor! Nosotros nos desafiamos en letra de molde, según el libro; como vos tenéis tratados de urbanidad.» Según Touchstone, el bufón de corte de *A vuestro gusto*, el reglamento establece siete formas de desmentir al contrario: «Voy a citaros los grados. Primero, la Redargución Cortés; segundo, la Pulla Moderada; tercero, la Réplica Grosera; cuarto, la Reprensión Valiente; quinto, la Repulsa Querellosa; sexto, el Mentís Circunstancial; séptimo, el Mentís Directo»¹. Después de todo ello no queda más que el duelo.

Las reglas en cuestión no son propiamente las que impone la lógica del correcto razonar, sino otras más pragmáticas, las del correcto discutir. Un código de conducta para el participante en un debate, además de su natural función ética, tiene una función pragmática, en el sentido de que la falta de respeto obstaculiza o inhibe la discusión, y viceversa, el respeto la facilita y la hace más provechosa.

La falta de realismo de muchos de los análisis que hallamos en los tratados de lógica o de *critical thinking* se comprueba en el siguiente diálogo, presentado por Max Black² para ejemplificar cómo no se debe discutir. Black, autor por otra parte práctico y sincero, aspira a que la discusión de temas importantes no caiga jamás tan bajo. Veamos cómo comenta las distintas maniobras, distinguidas por un número entre paréntesis.

Carnívoros contra vegetarianos

Diálogo ilustrativo de cómo no se debe discutir.

Escena: En la mesa. Dos amigos, Carlos y Pedro, se disponen a comer. Carlos tiene delante un hermoso filete; Pedro, un no menos hermoso plato de verduras variadas.

Pedro: «Pero Carlos, ¿cómo puedes comer algo tan repugnante (1)?».

Carlos: «¿Repugnante un delicioso filete de vaca poco hecho?» (2).

Pedro: «Para mí es carroña de ternera frita» (3).

Carlos: «Te estás poniendo desagradable, pero llámalo como quieras, para mí es el mejor filete que he probado» (4).

Pedro: «Eres un necrófago (5). En un país auténticamente civilizado (6) tendrías que estar en la cárcel por asesino».

Carlos: «¡Necrófago! En mi vida he oído esa palabra, no creo que exista (7). ¿Qué quiere decir?».

Pedro: «Que comes cadáveres».

¹ «Criticaba yo la barba de cierto cortesano. Replicó que, si pretendía que su barba no estaba bien cortada, él sostenía lo contrario. Esto se llama la Redargución Cortés. Si yo volvía a pretender que "no estaba bien cortada", me respondería que la cortaba como le parecía. Esto se llama la Pulla Moderada. Si yo insistía en que "no estaba bien cortada" él recusaría mi juicio. Esto se llama la Réplica Grosera. Si de nuevo persistía en que "no estaba bien cortada", me respondería que faltaba a la verdad. Esto se llama Reprensión Valiente. Si otra vez tornaba a que "no estaba bien cortada", me diría que mentía. Esto se llama la Repulsa Querellosa. Y así hasta el Mentís Circunstancial y el Mentís Directo» (William Shakespeare, *A vuestro gusto*, en *Obras completas*, Madrid, Aguilar 1981).

² M. Black, *Critical Thinking*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice-Hall, 1952², pp. 239-241.

Carlos: «Me parece que exageras. Sé que eres un vegetariano fanático (8), pero no es motivo para que insultes a los que no estamos de acuerdo contigo. ¿Qué narices quieres decir con lo de asesino?».

Pedro: «¿Es que el inductor de un asesinato no es un asesino?» (9).

Carlos: «Supongo que sí».

Pedro: «¿Tú crees que la industria introduciría en el mercado algo que no contara con consumidores seguros?».

Carlos: «Pues claro que no» (10).

Pedro: «¿No eres tú un consumidor de cadáveres, perdón, de filetes?».

Carlos: «Si quieres llamarlo así..., pero ve al grano».

Pedro: «Si no los comierais, no matarían animales. Tú contribuyes con tu actitud a que los asesinen, ¿no?, pues eres un asesino» (11).

Carlos: «Mataríamos animales aunque no estuvieran destinados a la alimentación. Si no, faltaría espacio vital para los humanos» (12).

Pedro: «No señor, no faltaría porque los animales en libertad se mantienen en cantidades aceptables, como ya demostró Darwin» (13).

Carlos: «Muy bien, pues soy un asesino, pero tú también (14); a ver, ¿de qué están hechos tus zapatos?».

Pedro: «No los llevaría si existiera un calzado igualmente cómodo fabricado de un material distinto al cuero».

Carlos: «Estás contra la supresión de todas las manifestaciones de la vida (15), ¿verdad?».

Pedro: «Desde luego».

Carlos: «Estupendo, ¿y cómo justificas el hecho de comer verduras? ¿O no son cosas vivas? Eres un repugnante verdurófago» (16).

Pedro: «"Verdurófago" es una mezcla inadmisibles de términos; no se puede decir, no se pueden mezclar el latín y el griego» (17).

Carlos: «¿Cómo que no puedo? (18). Verdurófago, que eres un verdurófago. Pero, por favor, volvamos a la cuestión» (19).

Pedro: «Está bien, supongo que las verduras son cosas vivas, pero reconocerás que se trata de una forma inferior de vida» (20).

Carlos: «Ni lo sueñes. Julian Huxley afirma (21) que la vida es una e indivisible. ¿Dónde trazas la línea divisoria entre las formas inferiores y superiores de la vida?» (22).

Pedro: «En ese caso deberías aceptar que se comiera carne humana» (23).

Carlos: «Ahora desvarías. ¡Mira que llamarme caníbal! Si no tienes otros argumentos será mejor que lo dejemos. Además, se me está enfriando el filete» (24).

[Se hace un silencio interrumpido sólo por el ruido de los cubiertos y de las mandíbulas que trabajan con la carne y la ensalada.]

Pues bien, el inflexible juez y comentarista Max Black comienza censurando la adjetivación que se usa en el ataque inicial («algo tan *repugnante*»), que juzga emotiva e ilegítimamente connotada y, por tanto, un caso de falacia lingüística: la idea es que no debemos dejarnos influir por la carga sentimental de las palabras cuando se trata de valorar algo. De igual modo considera las maniobras señaladas por los números 2, 3, 5 y 8. Así también en el número 16, donde se compara al necrófago con el verdurófago.

La réplica número 4 resulta al parecer inaceptable como maniobra de evasión. Vemos otras formas de eludir la cuestión en los pasajes 7 y 17. El punto 19 es, por el contrario, una reacción al intento de evasión y una forma de recuperar el discurso anterior.

La afirmación de que todos los países civilizados deberían encarcelar por asesinos a los que comen carne (6) contiene una presunción implícita criticable.

Eficaz aunque no completamente lícita es la técnica de conducir al adversario, poco a poco y mediante preguntas formuladas con habilidad, a la aceptación de tesis parciales que al final lo obligan a dar su aprobación a la tesis principal. Es la técnica de trazar a la chita callando un camino que conduce a una meta oculta a la vista. Por eso resulta imprudente, además de innecesaria, la admisión en 10.

En el punto 11 vemos el deslizamiento inadvertido del concepto de «matar» al de «asesinar».

Las respuestas en las que se cita a Darwin y a Huxley (13 y 21) pertenecen a la llamada falacia de autoridad (invocaciones a la autoridad tan falsas como inútiles).

El número 14 ofrece un ejemplo de la falacia denominada *tu quo-que*: «Muy bien, pues soy un asesino, pero tú también; a ver, ¿de qué están hechos tus zapatos?».

La maniobra del punto 15 es un modo típico de creación de un objetivo conveniente; en este caso se amplía más allá de lo consentido el alcance de la tesis del antagonista, porque el vegetariano no ha dicho en ningún momento ni ha dado a entender ni está obligado a considerar que todas las formas de vida sean intocables.

Encontramos un ejemplo de uso trivial y equívoco de los términos en el 18, donde «puedo» no se interpreta en el sentido de «me está permitido», sino de «soy capaz».

Un *distinguo* clásico, escapatoria fácil y útil de situaciones comprometidas, aparece en el punto 20.

En el 22 se podría aducir que está por demostrar que exista identidad entre cosas que se pueden disponer en un *continuum*, es decir, que no se pueda trazar entre ellas una línea divisoria.

La respuesta número 23 constituye una de las muchas variantes del llamado argumento *ad hominem*, en el sentido de que se trata de un razonamiento válido sólo para el interlocutor, no para la totalidad de los *homines*. No tiene valor de prueba positiva, pero demuestra que el adversario está equivocado y le sitúa frente a sus propias presunciones.

El coloquio-enfrentamiento se cierra bruscamente —«ya era hora de que acabaran», comenta Black— con una «explosión final de irrelevancia» (24).

Si este modo de discutir es indigno y despreciable, cómo calificar ciertas discusiones no precisamente privadas, en la mesa, sino en los platós de los *talk-shows*.

No se trata de adecuar un estándar lógico-ético a un estándar práctico, sino de reflexionar sobre los requisitos de lo que podríamos considerar una «buena» discusión. El caso de una leal diferencia de opinión, lealmente expresada entre personas leales, es probablemente excepcional, porque impertinencias, incorrecciones, simulaciones y disimulos se dan tanto entre amigos como entre adversarios políticos; si algo cambia es, a lo sumo, el estilo.

Como en toda situación humana el deseable mejor es enemigo del factible menos malo. En consecuencia, será mejor esmerarse en un debate leal posible que afanarse en buscar un debate limpio imposible. El mundo sería maravilloso si, por decirlo poéticamente, todos los inteligentes fueran buenos y todos los buenos inteligentes. Hay que reconocer que existe una prevención negativa ante la destreza³. Hasta que dispongamos de las deseables condiciones personales y sociales de *par condicio* que deberían garantizar un debate paritario, tenemos dos posibilidades: o decidimos suspender las discusiones o nos contentamos con que sea el propio debate el que establezca los requisitos de la discusión leal, esto es, la discusión que responde a estos dos imperativos: «Sé racional» y «Muéstrate colaborador».

En lo fundamental, una discusión es como una partida, y ya se sabe que en el juego todo va bien cuando se respetan las reglas. Por emplear una de las analogías más recurrentes, la del juego del ajedrez, tenemos dos participantes que mueven sus piezas por turnos eligiendo dentro de un repertorio numéricamente limitado. La victoria se produce según reglas concretas de adjudicación. También en el juego del debate existen reglas argumentativas y reglas relativas al orden de las intervenciones. Por desgracia, no es tan definido y tan claro como el ajedrez, donde Kasparov sabe cuándo ha ganado y cuándo debe renunciar frente a Deep Blue o a su alumno Vladimir Kramnik.

Nadie ha fijado jamás reglas taxativas para un debate leal. Si no existen instrucciones o reglas fijas para discutir bien es por el mismo motivo por el que no existe una definición de «bondad». No resulta fácil decir qué es una cosa buena. De una discusión lo decimos en muchos sentidos distintos. En efecto, puede responder a diversas finalidades: convencer al interlocutor o persuadir a una tercera parte, demostrar una hipótesis teórica o llegar a una decisión práctica, resolver un problema

³ Con su acostumbrada falta de prejuicios, Casamayor observa: «Siempre se habla de habilidad "diabólica", nunca de habilidad "divina". A los intoxicados como nosotros no se nos permite creer que los buenos sean listos» (Casamayor, *L'art de trahir*, París, Gallimard, 1972, p. 33).

o alcanzar un arreglo provisional, defender un principio o retarse en el terreno de las capacidades dialécticas. Cuando cambia la finalidad, cambia también la actitud. Por esa razón, el debate es un intercambio en el que a diferencia de lo que suele ocurrir se pueden cambiar las reglas de mutuo acuerdo durante el juego.

Puesto que no existen reglas canónicas del debate, es justo y natural que sean los jugadores quienes, poniéndose de acuerdo, las creen y las destruyan. Para el buen desarrollo de un debate basta con que el participante convenga en cómo mover pieza y cómo proceder; naturalmente, esto no garantiza la verdad de la conclusión, pero sí la corrección del debate.

Los contendientes de ese juego, o mejor de esos juegos, están autorizados a revisar, discutir y volver a formular reglas, procedimientos, movimientos lícitos y conducción. En otras palabras, se transforma en tema de discusión una cosa intrínseca a la discusión misma, el «cómo discutir». La legitimidad del debate se establece dentro del debate mismo. En ese juicio de legitimidad se consideran parámetros relativos los siguientes: la aceptabilidad o no de un argumento, la importancia de un tema, la naturaleza falaz o no de un razonamiento, la pertinencia de los temas introducidos, el orden de los trabajos, los criterios para la comparación de tesis alternativas, etc. Los protagonistas del debate acuerdan las normas y los criterios de lo que les parece un modo acertado de discutir. Así pues, la legitimación emana del propio debate, no de normas prefijadas o de autoridades extrínsecas al caso.

En los diálogos platónicos hallamos numerosos ejemplos de negociación de las reglas. En el *Protágoras*, Sócrates se enfada por la actitud de Protágoras, que, a su juicio, intenta eludir las objeciones y la obligación de justificar sus asertos, huyendo «al piélagos de los razonamientos, perdiendo de vista la tierra» (338a); por eso trata de definir los criterios del diálogo y negocia las condiciones para continuar la discusión. Gracias a la intervención de un conciliador, Sócrates y Protágoras convienen en la oportunidad de proceder por preguntas y respuestas breves y concisas. Dado que Protágoras es capaz de construir siempre que lo desea discursos amplios y solemnes y de dar respuestas secas, será él quien tendrá que adaptarse al «pobre» Sócrates, que se arriesga a perder el hilo del discurso si Protágoras se va por los cerros de Úbeda con su verborrea⁴.

En primer lugar es difícil determinar los criterios de un debate «leal». Los rigoristas de la argumentación sólo dicen que es desleal, deshonesto, ilícito e inconveniente aquel comportamiento que no observaríamos en público, aquella maniobra a la que nunca recurriríamos con un amigo, aquel expediente que consideramos inadecuado para un personaje positivo. Se trata de reglas sobre las que es imposible no estar de acuerdo, pero no son factibles.

Menos aproximadas resultarían sin duda unas normas inspiradas en el reglamento de las asociaciones internacionales de boxeo, lo cual no nos sorprenderá si pensamos en la discusión como en una lucha. Las reglas mínimas son: utilizar sólo los puños, no salirse del ring, no propinar golpes bajos y en caso de empate dejar el título en posesión de quien ya lo tenía. Traducido, es como sigue: utilizar sólo argumentos lógicos, no salirse del tema y evitar las incorrecciones; la regla del empate final, cuando se aplica a la discusión, configura una disparidad entre los dos contendientes y evidencia que la igualdad entre los participantes en una discusión es sólo presunta. En efecto, en teoría cuando el proponente y el oponente acaban con los mismos puntos, el resultado debería ser un empate; sin embargo, en la realidad, por lo menos cuando el problema no es filosófico (es decir, perenne), sino de naturaleza práctica, una situación final de equilibrio acaba por favorecer al que sostiene el statu quo, a quien defiende el mantenimiento de una determinada situación, gracias al conocido principio de inercia, que es físico pero también social y cultural. En efecto, la carga de la prueba recaería sobre aquel que propone el cambio, no sobre quien pretende la conservación.

Pasemos lista a una serie de reglas —lo repetimos, de índole ética y pragmática— que por lo general queremos que respeten los demás y que no nos gustaría que nadie nos sorprendiera contraviniendo. Se trata de reglas para una fértil discusión de naturaleza cooperativa y no

⁴ Platón, *Protágoras*. *Gorgias carta séptima*, Madrid, Alianza Editorial, 1998. Encontramos otro caso en *Gorgias*, 449b-d, donde Sócrates invita al interlocutor a limitarse a las modalidades acordadas, interviniendo con preguntas y respuestas rápidas.

competitiva, racional y no emotiva, establecidas con un método bastante empírico (en el sentido de que la práctica ha demostrado que su cumplimiento estimula la discusión y facilita las posibles soluciones), aunque se confirman en algunas investigaciones recientes sobre la teoría de la argumentación. Son unas cuantas reglas recomendables y recomendadas, bastante lógicas e intuitivas o sugeridas por la experiencia, que deberían facilitar un debate decente, es decir, aquel en el que se trata de reducir al mínimo las maniobras desleales y de desvincular las conclusiones, en la medida de lo posible, de los prejuicios y de los datos no indicativos.

Primero, no te consideres infalible; no creas que tus ideas son intocables y tus argumentos incontrovertibles. Tienes todo el derecho a tratar de ser convincente, pero, si no lo logras, reconócelo, por lo menos en tu interior. Mantente abierto a la duda y dispuesto a revisar tu posición de partida.

Segundo, busca un punto de partida común. La idea de que no se puede discutir si no se está de acuerdo puede sonar a paradoja, pero compartir al menos una premisa resulta fundamental por ese principio banal pero ineludible según el cual de nada nunca nace nada. Es desalentador medir algo con dos varas distintas. Y no existe una barrera más infranqueable que la que separa a dos personas que discuten a partir de criterios de juicio distintos sin percibirlo.

Tercero, atente a lo que crees cierto. No afirmes como si fuera objetivamente verdadero lo que sabes falso o puramente subjetivo.

Cuarto, aporta las pruebas que se te piden. Si se te exige que demuestres algo, hazlo o prueba que es una pretensión absurda. Las pruebas serán de la calidad adecuada, y la cantidad, suficiente (puede bastar con una sola o puede ser necesario reunir más de una).

Quinto, no eludas las objeciones. En la disposición a responder a las contestaciones y a las críticas está la razón de ser de la discusión; por tanto, eludirlo la hace naufragar.

Sexto, no eludas la carga de la prueba. Si la patata quema ahora, no quemará menos cuando vuelva a tus manos.

Séptimo, trata de ser pertinente. La irrelevancia de los argumentos es una de las causas más difundidas de vicio lógico.

Octavo, esfuérzate en ser claro. La ambigüedad es un excelente recurso para los cómicos, no para el que discute.

Noveno, no deformes las posiciones ajenas. Al referir los hechos o reformular las intervenciones del otro, aplica el principio de caridad, que impone, en sentido positivo, ser comprensivo, y en sentido negativo, no distorsionar. Atente a la mejor interpretación posible de la posición de tu interlocutor.

Décimo, en condiciones de empate final, suspende el juicio, a no ser que comporte un daño mayor.

Undécimo, en presencia de elementos nuevos, acepta la reapertura del debate y la revisión del caso.

Cualquiera que contravenga estas reglas disminuye la «integridad del debate» (un hecho poco importante para quien pretenda lucir su «capacidad de debatir»); por tanto, se le puede achacar una de las muchas falacias que sin duda son defectos más de actitud que de lógica, es decir, se relacionan más con la buena conducta que con las reglas de la verdad y la validez. Se reconocerán, entre otras, las máximas que rigen la conversación cooperativa (cantidad, calidad, relación y modo), establecidas por Paul Grice (no es casual que el autor las considerase aplicables a todos los intercambios racionales y finalistas⁵). Otras corresponden a algunas de las reglas pragmáticas y dialécticas de la discusión crítica que han establecido van Eemeren y Grootendorst⁶. Por último,

⁵ Merece la pena destacar la coincidencia de que las reglas que exponemos sean más parecidas a las normas conversacionales de Grice, concebidas no para ser respetadas, como todas las demás, sino para ser transgredidas y «explotadas» con fines comunicativos.

⁶ Véase un sucinto resumen de diez principios pragmáticos y dialécticos para una discusión leal en F. H. van Eemeren y R. Grootendorst, *Argumentation, Communication and Fallacies*, Hillsdale, Nueva Jersey, Erlbaum, 1992, pp. 208-209.

Regla 1: Los interlocutores no se impedirán uno a otro proponer o poner en duda una tesis.

destacaremos el llamado principio de caridad, fundamental para refrenar nuestra tendencia a la interpretación libre.

Vale la pena que nos detengamos en el citado principio. Todo aquel que ha discutido con esas personas que tienden a tergiversar por sistema el pensamiento de su adversario conoce lo mucho que bloquea y ofende el malentendido deliberado. No cabe duda de que falsear y desnaturalizar lo que dice el otro facilita el ataque, porque quien se ve obligado a combatir incluso su propia caricatura o su propio fantasma se encuentra en desventaja.

Si alguien afirma que todos los hombres son iguales, será posible, según la lógica y la experiencia, replicar que no es cierto. Resultaría tan fácil como divertido hacer notar al autor de la afirmación todas las incongruencias y los absurdos de su tesis. La afirmación se desmiente en cualquier tienda de zapatos o de ropa, en las docenas de tipos de bronceadores o en el recurrente dilema «¿rubias o morenas?». Pese a los símbolos que presiden las salas de los tribunales, existe la sospecha de que también en materia de ley hay tallas.

Entonces, ¿cómo se puede negar la tesis de la igualdad universal, si no es con intención provocadora? Porque la afirmación se interpreta de un modo que salva su sensatez, a pesar de la evidente falta de veracidad. «Todos los hombres son iguales» se entiende en el sentido de considerarlos iguales en los derechos, no en las medidas o los colores. La afirmación se reinterpreta espontáneamente atribuyéndole el mejor significado posible, de modo que pueda defenderse al margen de su sentido literal. Esta regla por la que se busca la interpretación que, conforme a lo que uno sabe, hace cierto lo que dice otro se llama «principio de caridad»⁷.

La locución forma parte del bagaje ético, pero en realidad es fundamental para el análisis del discurso y los argumentos. Se trata del equivalente epistemológico del precepto evangélico: «No quieras para los demás lo que no quieres para ti». Cuando existen varias interpretaciones posibles, parece justo atenerse a la más verosímil o razonable: «Sed buenos, si podéis». Esto hace sin lugar a dudas más difícil un encuentro antagónico, pero facilita un intercambio cooperativo.

La resistencia a la obligación de la caridad se justifica cuando percibimos que el otro no se siente inclinado a cumplir la obligación de la claridad, es decir, cuando se muestra deliberadamente ambiguo, como en el caso de que alguien sugiera verificar con un sondeo la popularidad del candidato propuesto por el Partido Popular Italiano porque «para este puesto se requiere una persona que sea popular».

Quizá necesitamos observarnos un poco a nosotros mismos antes de exigir o recomendar una discusión limpia. Por muy limpios que seamos, todos nos ensuciamos al actuar. La persona sin mácula es contemplativa, ascética, mística, «monologante» o dialogante siempre que encuentre un interlocutor perfecto (de otro mundo). Las reglas que hemos enunciado forman parte, como cabía

Regla 2: Todo aquel que formula una tesis debe justificarla si se lo pide la parte contraria. Regla 3: Las críticas se referirán a lo que efectivamente sostiene el interlocutor. Regla 4: El punto de vista se defenderá sólo con argumentos pertinentes.

Regla 5: No está admitido negar una premisa implícita en el razonamiento propio o introducir algo en el razonamiento del adversario y presentarlo falsamente como una premisa que no se ha explicitado.

Regla 6: No está admitido presentar como una tesis compartida lo que no lo es, ni tampoco negar que se comparte una premisa como punto de arranque.

Regla 7: Sólo se lleva a cabo una defensa decisiva utilizando un esquema argumentativo adecuado y correctamente aplicado.

Regla 8: se deben emplear únicamente argumentos válidos desde el punto de vista lógico o susceptibles de validación haciendo explícitas la premisa o premisas que no lo estén. Regla 9: se produce un jaque defensivo sólo cuando el proponente renuncia a su tesis, y un éxito defensivo cuando el antagonista retira sus dudas acerca de la tesis propuesta por el interlocutor.

Regla 10: No se deben emplear expresiones poco claras o ambiguas; en cuanto a las expresiones del antagonista, se interpretarán del modo más preciso posible.

El respeto de estos «Diez mandamientos» de la discusión crítica, junto con otras condiciones relativas al tipo de discusión y a la disposición de los participantes, garantiza, a juicio de los autores, la solución a una divergencia de ideas.

⁷ El primero que propuso la expresión fue N. L. Wilson, en su ensayo «Substances without Substrata», en *Review of Metaphysics*, 1959, XII, p. 531. Posteriormente fue retomada y difundida por D. Davidson y M. Scriven.

esperar, de un modelo leal e ideal de discusión. Las reglas de la discusión real se encuentran muy lejos de esos principios normativos. Un disputador real puede *no ser capaz* de respetarlas porque le falte la habilidad o la oportunidad, o *no estar dispuesto* a ello porque le falte la voluntad. El abismo que separa la práctica efectiva de la discusión y el modelo ideal, por un lado, y la disparidad de las capacidades y los medios de los contendientes, por otro, son problemas de no poco calado.

¿Qué hacer? Sabiendo cómo va el mundo, conviene conocer no sólo las reglas del debate seráficamente limpio, sino también las del diabólicamente astuto.

Suele decirse que, en el fondo, los trucos son como grilletes en los pies y que las manipulaciones pueden desenmascarse y minar nuestro crédito a los ojos de un público ecuánime. No obstante, para desenmascararlas, hay que conocerlas. Es difícil encontrar tratados sobre el debate incorrecto, pero tampoco abundan los tratados para defenderse de los gatos vagabundos y sin embargo si consultamos *Mi amigo el gato* y nos enteramos de que las vibras de esos animales son especialmente sensibles a la pimienta, podremos deducir de la información las debidas aplicaciones para librarnos de ellos.

No nos avergonzamos de hacer nuestra la astuta y al mismo tiempo cándida confesión de Verges, el corchete shakesperiano: «En efecto, gracias a Dios, soy tan honrado como el que más que sea tan viejo como yo y no más honrado»⁸.

Se ha observado que gran parte de la obra de los rétores y de la retórica ha consistido sin género de dudas en descubrir e inventariar técnicas discursivas, trucos, artificios y estratagemas de carácter táctico y con fines de manipulación. Pero en esta materia, el cinismo y la amoralidad son sólo aparentes. Las razones urdidas para replicar con habilidad a otras razones, que llamaremos trucos y sofismas, podrían salvarnos también a nosotros, del mismo modo que los trucos que criticamos en los abogados defensores se convertirían en un derecho sagrado si nosotros fuéramos los acusados⁹.

No son pocos los comentaristas del buen Platón que han evidenciado en sus diálogos algunos defectos de cierta importancia, entre los que podríamos destacar el uso ambiguo de los términos, los planteamientos inadmisibles, la insuficiencia de pruebas y las inferencias ilegítimas o erróneas, hasta abarcar en cierto modo todas las formas canónicas de la falacia¹⁰.

Popper reprocha a Platón el haber criticado y menospreciado la retórica para después servirse de ella a manos llenas: «Tenemos toda la razón para censurarlo cuando él mismo utiliza, a su vez, recursos retóricos y sofísticos en lugar de un auténtico razonamiento»¹¹. Últimamente le ha secundado algún que otro comentarista¹² que ha mostrado sin piedad todos los trucos, maniobras incorrectas, razonamientos inaceptables y ambigüedades de Sócrates-Platón en los diálogos. El resultado es una imagen bastante insólita de Sócrates, que no representa precisamente a un desapasionado amante del conocimiento. Definiciones facciosas e interesadas, *non sequitur*, contradicciones, presunciones encubiertas, expedientes para acallar al interlocutor y decisivos ataques *ad hominem* han sido escrupulosamente detectados no sólo en los filósofos, sino también en científicos de la talla de Galileo, a quien más de una vez se le ha descubierto trampeando para defender su sistema del mundo y confutar las teorías de los aristotélicos¹³.

También en este campo, como en la epistemología, el «escándalo» surge de la superposición de dos niveles, el normativo y el descriptivo. Una cosa es lo que efectivamente hacen los científicos y

⁸ William Shakespeare, *Mucho ruido y pocas nueces*, en *Obras completas*, Madrid, Aguilar, 1981.

⁹ La observación está tomada del vademécum de teoría y técnica de la discusión redactado por el abogado estadounidense G. Spence, *How to Argue and Win Every Time*, Nueva York, St. Martin's Press, 1995.

¹⁰ Lo indica, por ejemplo, T. Irwin en su traducción y comentario al *Gorgias* de Platón, publicada en Oxford en 1979.

¹¹ K. Popper, *The Open Society and Its Enemies. Vol. 1: The Spell of Plato*, Londres, Routledge, 1945. [Ed. cast., *La sociedad abierta y sus enemigos*, Barcelona, Paidós, 1982, p. 509.]

¹² T. Irwin, *Plato's Moral Theory: The Early and Middle Dialogues*, Oxford, Oxford University Press, 1977.

¹³ Sobre el empleo de la retórica epidíctica en el *Diálogo* de Galileo, véase B. Vickers, «Epideictic Rhetoric in Galileo's Dialogue», en *Annali dell'Istituto e Museo di Storia della Scienza di Firenze*, 1983, 8, pp. 69-102. M. Finocchiaro amplía a otros géneros y expedientes su análisis retórico, «posible y útil», del *Diálogo* en *Galileo and the Art of Reasoning. Rhetorical Foundations of Logic and Scientific Method*, Dordrecht, Reidel, 1980. Aún más devastadora resulta la reconstrucción de Feyerabend en *Against Method. Outline of an Anarchistic Theory of Knowledge*, Londres, Verso, 1975², y otras obras.

los participantes en un debate y otra distinta lo que deberían hacer para ser buenos científicos y buenos conversadores, según los modelos éticognoseológicos. Pretender que un debate real se atenga a las reglas de una discusión crítica leal es como exigir que un investigador que ha trabajado en su teoría, acariciándola durante años y años, acepte la posibilidad de criticarla él mismo en primer lugar, como quiere la norma del racionalismo crítico y falsacionista. Una norma excelente pero no una representación realista de lo que ocurre en la vida. Igualmente falto de realismo es pedir a un disputador que se atenga a los cánones del diálogo correcto y transparente, abierto y cooperador.

Existen tácticas que pueden resultar engañosas al margen de la voluntad y las intenciones, pero entre éstas y las estratagemas deliberadamente capciosas hay numerosos recursos que no suponen contravenciones evidentes sino sólo «discutibles» de las reglas del juego; lo más importante es señalar que en este campo la licitud de una maniobra no se establece a partir de unas tablas de la ley, sino de un acuerdo entre las partes. Una intervención será *inaceptable cuando no sea aceptada* por un interlocutor. Por tanto, es imprescindible saber qué concesiones podemos hacer y qué compromisos queremos aceptar.

No menos importante es disponer de toda una gama de maniobras de defensa, activa o pasiva, para contrarrestar ciertas operaciones.

Estimular al diálogo honesto es un ejercicio edificante que se debe practicar siempre, si bien con cierto escepticismo e intentando conciliarlo con la conciencia de la realidad que nos brinda la fórmula de Torquato Accetto por la cual el disputador debe intentar vivir entre los engaños sin engañarse¹⁴. Sin la complicidad culpable del engaño, responsable por ignorancia, el juego tiene menos probabilidades de éxito.

¹⁴ «Si ésta es la condición del hombre, bastará conocerla y vivir sin engañarse entre los engaños» (Torquato Accetto, *Rime, L'autor a chi legge* [1621], Turín, Einaudi, 1987).

CAPÍTULO 8

VALORACIÓN DEL DEBATE

Es preciso que los que asisten a tales razonamientos sean oyentes imparciales a ambos interlocutores, que no indiferentes, ya que no es lo mismo. En efecto, es preciso escuchar a ambos imparcialmente, pero no considerar indiferentemente a cada uno.

Platón, *Protágoras*, 337^a

Resolución y conclusión del debate

¿Cuándo y cómo acaba un debate? Además de pensar en cómo conducirlo, se plantea el problema nada desdeñable de *cuándo* y *cómo* concluirlo. En ciertos casos, la determinación de los tiempos y los modos de conclusión se debe a unas autoridades o reglas ajenas a los contendientes.

En el ámbito procesal, por ejemplo, los tiempos y los modos de concluir un debate están determinados por el código y el juez (y si es demasiado arriesgado afrontar su conclusión, siempre existen prescripciones al respecto); cuando es preciso pasar de la discusión a la votación parlamentaria, los establece el reglamento correspondiente (con permiso de los obstruccionistas); y una investigación tiene unos tiempos previamente fijados (con la salvedad de las prórrogas providenciales). Pero si el debate se produce entre dos filósofos, que miden el tiempo de aquí a la eternidad, o entre dos políticos con una legislatura por delante, concluirlo es aún más difícil que gestionarlo.

En tal caso, para decir que está concluido es necesario que alguien coja la puerta y se vaya¹: el debate ha terminado, pero no se ha resuelto.

El hecho de que, una vez concluido el debate, el caso quede sin resolver no debe sorprendernos, porque la competitividad natural, que es la razón de ser de todo debate, reduce forzosamente las probabilidades de una convergencia final.

Aunque las posiciones queden como estaban al principio, el solo hecho de haber comprendido las razones que determinan el conflicto de ideas o el motivo real o la causa del desacuerdo es ya un resultado nada despreciable.

Es un error buscar directamente la conclusión y descuidar la forma de alcanzarla; en efecto, el grado de aceptación de una tesis depende también de su elaboración y de la posibilidad de conocer los argumentos que la legitiman, como podemos comprobar por la anécdota académica que refiere Olivier Reboul:

¹ Véase una reseña sumaria de aquellas condiciones que dificultan o hacen imposible el diálogo en el ensayo de D. Marcondes de Souza Filho, «Dialogue Breakdowns», en *Dialogue*, M. Dascal (ed.), Amsterdam-Filadelfia, John Benjamins, 1985, pp. 415-426. Existen varias condiciones objetivas (como podrían ser ciertos trastornos fisiológicos e impedimentos físicos y ambientales) y otras que el autor considera impropriadamente de importancia filosófica (por ejemplo, incompreensión lingüística, incompreensión ilocutiva, falta de colaboración, engaño intencionado; ironía e insinuación; malentendidos, equívocaciones, atribuciones de significados indeseables).

Profesora: «Demuéstrenos que estas dos rectas son paralelas». Estudiante: «¿No se ve, profesora?».

Profesora: «Aprenda de una vez por todas que en matemáticas las cosas no se ven, se demuestran».

Llevada de su sentido del humor y de una cierta deformación profesional, la profesora exagera un poco, pero si apenas hay algo evidente en matemáticas, imaginemos en otras cosas. Y no basta con los *quién, qué, dónde, cómo, cuándo* de los reportajes periodísticos: se necesita también algún *porqué* razonado y motivador.

La situación ideal es aquella en la que, al final de un debate y gracias a él, uno de los participantes corrige su idea inicial y reconoce ante su interlocutor: «Me has convencido». Resultado, como decimos, ideal y utópico. Menos estratosférico y más real podría ser el mutuo acercamiento a una posición intermedia: «No te falta razón». En palabras más comunes: «No me has convencido del todo». Cuando lo que se debaten son valores es mucho menos probable alcanzar un acuerdo concluyente, pero se puede llegar a la comprensión en las acepciones ética y gnoseológica del término: «Comprendo que desde tu punto de vista...». Repitamos que un debate no resuelto no es un resultado completamente negativo, pues incluso descubrir un desacuerdo aún mayor puede representar un progreso. El conocimiento de las divergencias profundas es esencial, porque no hay comunicación o diálogo posible cuando nos referimos sin darnos cuenta a ideales o a tópicos distintos.

Valoración del debate

Cuando concluye un debate parlamentario y se encienden las luces de colores en el panel electrónico, verde para el sí, rojo para el no, se comprende enseguida y con toda claridad si ha ganado la posición favorable a la ley en discusión o la contraria.

Pero ¿cómo establecer quién gana y quién pierde en un debate no disciplinado conforme a la contingencia? El asunto es complicado porque los dos criterios de valoración, el relativo al contenido (¿qué tesis sale reforzada?) y el relativo a los contendientes (¿quién ha debatido mejor, con mayor capacidad y habilidad?), son inseparables; por decirlo con Montaigne: «Cuando obtenéis la victoria gracias a vuestros argumentos, vence la verdad; cuando [...] gracias al orden y a la exposición, vencéis vosotros»².

El asunto se complica porque, además de discutir *una cuestión entre dos partes contrarias*, se discute *para convencer a alguien*. El criterio que se utiliza para asignar el laurel de la victoria cambia según el elemento que se destaca en cada tipo de debate.

En consecuencia, puesto que en un debate hay tres componentes fundamentales (tesis, fautores y destinatarios), tres serán por lo menos los objetivos y por tanto los criterios primordiales de valoración:

1. La fuerza de la tesis que se sostiene, vale decir la integridad del edificio teórico.
2. La fuerza combativa, vale decir la capacidad de plantar cara, ofensiva o defensivamente, a la parte contraria.
3. La fuerza de convicción, vale decir el efecto que produce en el auditorio, que puede ser tanto la opinión pública como los electores o un juez.

Cada uno de estos elementos de juicio predominará según el tipo de debate y de auditorio.

Lo más importante es centrar bien este último elemento, es decir, conocer el tipo de auditorio predominante y tratarlo en consecuencia, según sea favorable u hostil, indeciso o refractario. Con un público simpatizante se pueden hacer maravillas: descargar todo el peso de las pruebas en el contrario, evitarnos la molestia de replicar con sensatez al oponente y liquidarlo con una frase como «con una persona así no merece la pena ni contestar», humillarlo, emplear a placer el humor y el

² Michel de Montaigne, *Ensayos*, III, 1.

ridículo, que sólo funcionan ante una audiencia consentidora, en tanto que con auditorios hostiles una broma corre el riesgo de convertirse en ofensa. Todos manifestamos una excelente disposición hacia el que arrima el ascua a la sardina de nuestras ideas, pero nos inquietamos cuando alguien pretende paralizar con engorros las poleas del mecanismo perfecto y lubricado que hemos construido dentro de nuestra cabeza, especialmente cuando los engorros son hechos.

Las motivaciones de todo aquel que se implica en un debate con su presencia o su participación son de tres clases:

- una finalidad informativa, cuando se trata de una participación neutral motivada por el deseo de aclarar ciertas cosas para luego decidir de un modo meditado y consciente;
- un espíritu lúdico-deportivo, típico del espectador *voyeur*, no interventor, que quiere disfrutar del espectáculo de un enfrentamiento dialéctico, entendido más como choque de contendientes que de ideas;
- una voluntad de confirmar una convicción ya madurada; la actitud será la de quien ha elegido previamente, incluso de un modo irremediabilmente faccioso.

El espectador y juez que asiste motivado por el deseo simple e imparcial de saber preferirá el primer criterio de evaluación, centrado en la fuerza de la tesis; el que se siente espoleado por la curiosidad hacia un enfrentamiento que prevé apasionado optará por el segundo criterio, el de la fuerza combativa; por fin, la voluntad partidista de quien busca confirmar ideas ya elaboradas apuntará al poder de convicción.

De igual modo, el criterio de la fuerza interna predominará en un diálogo cooperativo, porque en ese caso la modificación de las ideas propias no equivale a una derrota. En efecto, aquí el objetivo no es vencer, sino encontrar la mejor solución. En tales condiciones se puede concluir cambiando la posición inicial y aceptando las opiniones ajenas.

En cambio, en un debate agonal resulta imprescindible enmascarar cualquier duda, concesión o corrección de una idea. Según las antiguas normas aristotélicas, aún en vigor³, en los debates de esa clase vence quien

- confuta, incluso en apariencia, recurriendo a una de las numerosas falacias disponibles;
- consigue que el interlocutor diga algo que constituya una falsedad o de lo que se desprenda una falsedad;
- induce al adversario a afirmar algo contrario a lo que sostenía previamente o, mejor aún, algo paradójico;
- lo induce a decir despropósitos y a cometer errores;
- lo obliga a perderse y a repetirse, una vez agotados los argumentos a su disposición.

No es necesario obtener realmente esos resultados; basta con dar la impresión de que se han obtenido. Se trata de uno de esos casos en los que la *apariencia* supera a la *realidad*. Aquí *parecer*, en tanto que opuesto a *ser*, resulta esencial y no se reduce a una mera propaganda para hacer pasar la apariencia por la sustancia. En efecto, en muchos casos no se vence por haber derrotado al adversario, sino por dar al auditorio que juzga la impresión de que se ha vencido. No es tan decisiva la lucha *contra* un adversario como la impresión que se causa en el auditorio. El hecho de que la victoria en un debate se defina por lo general en términos del efecto causado en el auditorio (árbitro u opinión pública) comporta un gran riesgo. Lo malo es que el modo más sencillo, fácil y eficaz de convencer a ese auténtico tribunal, tan temido como utilizado, que constituye el auditorio consiste en recurrir a una imperdonable estratagema. En general, la atención del auditorio se siente más atraída por una sugerencia emotiva que por una justificación racional. La estrategia vencedora consiste entonces en recurrir a uno de los innumerables argumentos que tienden a persuadir sin ser

³ Los cinco objetivos de victoria de quien discute con intención agonal están tratados en el que puede considerarse el primer manual de la táctica del debate, las *Confutaciones sofisticas* (1656 12-23).

consistentes o sin estar fundamentados, es decir, a una de tantas falacias. Un argumento persuasivo también puede ser sólido (consistente y fundamentado), pero no siempre coinciden ambas cosas. En efecto, la fuerza de una tesis es un valor *para sí*; la capacidad de convicción es un valor *para otro*. Empleando una analogía farmacéutica, podríamos decir que la fuerza interna de una tesis es un principio vital cuya eficacia varía de un sujeto a otro, e introduciendo en la analogía el elemento de la fuerza combativa, podríamos referirla quizá a la autoridad y la experiencia de quien prescribe el fármaco, es decir, a la relación entre el médico y el paciente. No conviene desdeñar el efecto placebo, que tiene su importancia en los aspectos combativo y persuasivo, porque aquí el juego entre ser y parecer resulta decisivo. A quien pretende tener éxito como rétor o ante un tribunal —es el consejo de Sócrates— no «le interesa lo más mínimo la verdad [...] y sí, en cambio, lo que induce a persuasión»⁴.

La victoria clara y neta se obtiene cuando se sitúa al interlocutor contra las cuerdas con un «¡Pero si lo has dicho tú mismo!». Es la réplica ritual más incisiva que el vencedor puede dirigir al vencido⁵. Viceversa, las fórmulas típicas de un interlocutor en ese caso (convencido o derrotado, siempre según la índole del intercambio) son las concesiones (las auténticas, no las pseudoconcesiones útiles para un vuelco posterior de las posiciones).

En la hipótesis de un debate en el que se discuta hablando a uno (el interlocutor) para que entienda otro (por ejemplo, el elector), la victoria, como ya se ha dicho, no se consigue contra el adversario, sino ante el auditorio: se vence cuando se logra convencer a un tercero de que se ha vencido. De ahí la importancia de conocer bien a la audiencia y sus motivaciones. Puesto que las audiencias distintas requieren tratos distintos, convendrá ante todo hacerse una idea precisa, en la medida de lo posible, de su disposición hacia la tesis que se discute: indecisa, favorable, refractaria o abiertamente hostil. Esto es factible incluso cuando el auditorio no está físicamente presente pero nos ponemos en contacto con él a través de los medios de comunicación; el instrumento para conocer sus tendencias es el sondeo.

Es cierto que confiar a un sondeo la evaluación del resultado de un debate equivale a dejar el resultado de un partido de fútbol en manos de los hinchas de los dos equipos en vez de establecerlo por goles⁶.

Por consiguiente, hay que valorar en su justa medida los sondeos pensados para decidir quién ha ganado un debate, por ejemplo, mediante la doble valoración que efectúan ciertos programas televisivos donde se descubren al principio las posiciones de la audiencia y luego, durante las dos horas del programa, se comparan las dos tesis y al final se descubren de nuevo los datos. Al menos sirve para comprender en qué dirección se ha movido el consenso durante el debate y para conocer hasta qué punto y en qué medida éste ha influido en las opiniones de los espectadores.

El problema es que nos falta no sólo una moviola adecuada, sino también un reglamento aprobado que establezca lo que equivale a un gol en una discusión. El juramento de los heliastas, los jueces que formaban el tribunal popular en la Grecia antigua, era como sigue: «Voy a escuchar con igual atención a ambas partes, al acusador y al que se defiende, y daré mi voto respecto del propio asunto sobre el que verse el proceso»⁷. No está mal desear una actitud distanciada e imparcial, pero no olvidemos que las cosas nunca se miran con ojos inocentes.

Suele decirse que el participante en un debate es derrotado cuando su construcción teórica evidencia ciertas grietas, cuando no ha conseguido encontrar los contraataques adecuados y ha cometido errores en la defensa o bien cuando no ha logrado detener y devolver los lanzamientos incorrectos del adversario.

⁴ Platón, *Fedro*, en *Fedón. Fedro*, Madrid, Alianza Editorial, 2001, 272e.

⁵ Cfr. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst y F. Snoeks Henkemans, *Fundamentals of Argumentation Theory. A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments*, Mahawah, Nueva Jersey, Erlbaum, 1996, p. 269.

⁶ La imagen está tomada y tratada por P. Champagne, *Faire l'opinion. Le nouveau jeu politique*, París, Les Éditions du Minuit, 1990, p. 176.

⁷ Demóstenes, «Contra Timócrates», en *Discursos políticos*, Madrid, Gredos, 1985, 150.

Un juicio de victoria es siempre una evaluación de naturaleza comparativa. Es decir, no se gana en virtud de un juicio relativo a una tesis en sí y por sí, sino porque ésta resulta preferible en comparación con otras. Por otra parte, el juicio suele basarse en un cálculo ponderado de ventajas y desventajas. También aquí se valora comparando las ventajas y los inconvenientes. Recordarlo será útil aunque parezca superfluo.

Conviene no olvidar que el que contesta lleva ventaja; en efecto, le basta con demostrar que el edificio teórico del adversario presenta una grieta para ocasionarle una crisis. Para ganar es suficiente con un punto. Por el contrario, el promotor de una idea debe vencer en toda regla y comprometerse a defenderla punto por punto sin desmayo: «El defensor debe negar, defender, cambiar los términos de la controversia, justificar, conjurar, atenuar la gravedad del delito, empequeñecerlo, desviarlo, despreciar, humillar [...] por parte del defensor se requieren miles de giros y artificios»⁸. Acusar es más fácil que defender, como demoler es más fácil que consolidar. Se trata de una asimetría relacionada con el principio de Popper, según el cual es más fácil desmentir que confirmar; más falsar que verificar. En efecto, la verificación resulta una empresa desesperada y nunca definitiva porque, llevada al contexto que aquí nos interesa, se ve condicionada por el acuerdo que el interlocutor esté dispuesto a prestar. Así pues, podemos asignar la victoria en la partida al fautor (el que afirma) cuando el antagonista (el que niega) no logra confutar un solo punto esencial, y al antagonista cuando el promotor ha cedido en un punto esencial. Resultará premiada la capacidad para defender la posición con éxito frente a la capacidad de atacar con éxito. No es mucho, pero al fin parece un dato fuera de discusión en toda discusión⁹.

En caso de derrota, el perdedor puede consolarse pensando y proclamando que vencer no es ni la meta más importante ni la única de una discusión. *How to Argue and Win Every Time* (Cómo discutir y vencer siempre) es sólo el título esperanzado y estimulante de un manual editado por un abogado de éxito¹⁰, pero toda su fuerza deriva de la convicción de que si no se vence con las palabras pronunciadas se puede vencer, sin discutir, con las razones del corazón: «La magia del argumento vencedor procede de la persona, no de las palabras; del alma, no de la retórica». En el juego de la disputa no vence el que obtiene más puntos, sino el que se comporta mejor y demuestra ser el mejor. Por tanto, también puede aspirar a afirmarse, vencer y convencer quien no se atiene a la regla de «no seas censurable, porque quedarás al descubierto».

Apariencia y realidad

Una vez más surge aquí esa tensión entre apariencia y realidad que hemos encontrado a lo largo de estas páginas. «No seas censurable, porque quedarás al descubierto» es el lema de aquellos para los

⁸ Quintiliano, *De institutione oratoria*, V, 13, 2.

⁹ Véase una lista de reglas para establecer los puntos y juzgar un debate en M, Pera, *Scienza e retorica*, Roma-Bari, Laterza, 1991, pp. 160-163. El autor puntualiza que dedujo las reglas de la práctica científica, que asigna la victoria por norma a la parte A cuando se cumple una de las siguientes condiciones:

1. B contradice su tesis principal o afirma una tesis contradictoria de su tesis principal; se trata de la regla de oro y procede del requisito fundamental de la no contradicción;

2. B no ofrece a favor de su tesis razones pertenecientes a la base sustantiva que ha admitido; sería como aducir argumentos de fe al tratar de matemáticas;

3. B, a quien corresponde la carga de la prueba, la traslada a A;

4. B no ofrece respuestas a problemas que él mismo ha considerado importantes durante el debate;

5. B es empujado a contradecir una tesis anteriormente admitida o supuesta o derivada de alguna de sus afirmaciones y no consigue solucionar la contradicción;

6. B es empujado a negar algunos de los factores sustantivos que configuran la base de la dialéctica científica vigente;

7. B es empujado a negar un supuesto que él mismo ha admitido;

8. A establece una conclusión arropada en un supuesto aceptado por B;

9. A prueba su tesis a partir de posiciones adoptadas por B.

Las reglas se ilustran con ejemplos extraídos de la historia de la ciencia.

¹⁰ G. Spence, *How to Argue and Win Every Time*, Nueva York, St. Martin's Press, 1995.

que ganar cuenta más que nada. Todos conocemos a esos personajes aparentemente potentes y orgullosos de su imagen de superioridad. Una superioridad, la suya, más alardeada que demostrada. Uno de ellos se llama Humo de nombre y Vénder de apellido. Perspicaz, calculador, controlado, perfeccionó sus capacidades analíticas en la escuela del maestro Pío Reo, el cual (y esto hace absolutamente pertinente el oxímoron del nombre) dedicó su nada desdeñable ingenio y la escasa laboriosidad que le permitía su índole abúlica a sustanciar apariencias y ocultar realidades. Poseía un alto concepto de sí mismo y un agudo sentido crítico hacia los demás, que no obstante se resistía a desplegar frente al objeto de sus críticas; por otro lado, delante de los interlocutores que consideraba poderosos o útiles su crítica puntillosa se transformaba en aprobación incondicional. De modo que no pudiendo expresarse más que con los enemigos probados de sus enemigos, debía limitarse a ejercer su acrimoniosa vis polémica en el secreto de su habitación, y hoy sus elucubraciones se encuentran recogidas en algunos folios manuscritos o mecanografiados aunque en gran parte en blanco; recogidas, no cristalizadas ni divulgadas, porque siempre cabe la revisión.

Era tal la valoración de su persona que dando vueltas a un libro titulado *Razonamientos perversos*, con dedicatoria personal —«A un maestro»—, todavía se está preguntando por qué a un maestro y no *al* maestro.

Consiguió dar un estilo oxoniense al conformismo y al oportunismo, y precisamente en su calidad de aspirante a oxoniense se definía a sí mismo como «un animal de librería, de cultura y de intelecto»; por eso sólo se encontraba a gusto en el hábitat académico, aunque no despreciaba las tabernas, donde se unen el vino y el fútbol; de vino y de fútbol se reputaba, según su costumbre, gran experto, lo justo para no incomodar desde su altura. Ansiando continuar con sus investigaciones, infatigables siempre y siempre eternas, desde que la academia lo despidió dándole las gracias por supresencia apartada y obsequiosa durante cuarenta años, se perdieron las huellas de Su Criticidad Pío Reo, de quien ya no quedan vestigios perceptibles.

Por el contrario, de Humo Vénder queda el memorable anuncio de un ciclo de lecciones sobre Kripte (cuatro ocurrencias —como se dice en su idioma— en una página), genial expediente para atraer a su curso vacío un inesperado número de aspirantes a criptólogos o criptonianos. Especialista en recensiones de cortesía, no puede evitar su acerba crítica, penetrante como una picadura de *culex pipiens*. Es deslumbrante su recensión del libro de una amiga, «la estudiosa italiana más importante» del sector, cuya lectura recomienda vivamente, si bien estigmatiza, por no parecer, según su teoría de la relación entre parecer y ser, demasiado favorable al editor, que a lo largo del texto (atención al mosquito) «las "es" acentuadas llevan siempre el acento grave, cuando, salvo en la tercera persona del singular del verbo *essere*, "é", y en ciertas conjunciones como *cioé*, deben llevar el acento agudo, como en el caso de *perché*, *né*, *sé*, etc.». No podemos dejar de señalar al escrupuloso recensor que en su nota aparece un signo de puntuación superfluo: antes de etc., «Etcétera», es decir, *et cetera*, no se necesita la coma. Un hecho fundamental para los hiper críticos rigurosos que no quieren descuidar nada, aunque menos importante para el que escribe como habla.

Nuestro hombre posee, en efecto, una escritura muy oral, la justa para los coloquios. La práctica de la discusión académica por el gusto de discutir —diversión no del todo gratuita, en cuanto actividad financiada con los fondos de la investigación pública— ha reforzado su convicción de que vencer es dar la impresión de que se ha vencido. No excluye, siempre en futuro, la posibilidad de escribir esa pequeña joya que todos los que han leído algo de él no ven la hora de conocer. Quizá lo lea algún corrector de pruebas, siempre que le recompensen como merece semejante esfuerzo.

Se ha abierto camino sin demasiados titubeos, y lo ha conseguido con un método sencillo, aunque no desconocido, pese a la proclamada originalidad que enorgullece a nuestro metodólogo. Ya lo había descubierto en 1907 Giuseppe Prezzolini, que lo llamó «difusión de celebridad».

Se puede difundir por delante de nosotros la fama de saber todo y de todo, de haber estudiado todos los conocimientos y conocido a todos los hombres ilustres, de haber recibido el homenaje de las multitudes de otros países, los diplomas de muchas universidades, los elogios de los eruditos, las simpatías de los científicos [...] Un ambiente inoculado de la fama de vuestro saber e impregnado de las noticias de

vuestros éxitos se encontrará ya preparado para actuar en consecuencia y tendrá las vías de la persuasión listas para acoger vuestros argumentos¹¹.

Sustancia y apariencia, ser y parecer, ser y tener. Hay quien piensa que los primeros términos de estos pares no tienen nada en común con los segundos. Por el contrario, hay quien cree, comprendidos ciertos pensadores aún más reflexivos que los dos fantásticos y chocantes especuladores que hemos elegidos como muestra, que a la realidad no se llega si no es a través de las apariencias. Por desgracia, es fuerza reconocer que las cosas no se juzgan inevitablemente por lo que son, sino por lo que parecen y que «las cosas no pasan por lo que son, sino por lo que parecen»¹². También en un debate en el que nuestra conciencia no sea el único juez hay que presentar ante las conciencias ajenas el valor de la tesis, porque el ser sin el parecer no basta. Desafortunadamente, parecer sin ser puede resultar suficiente.

¹¹ G. Prezzolini, *L'arte della persuasione*, Florencia, Lumachi, 1907; nueva edición de A. Asor Rosa, Nápoles, Liguori, 1991², pp. 99-100.

¹² Baltasar Gracián, *Oráculo manual y arte de prudencia* (1647), Madrid, Anaya, 1968, p. 118. Sobre la apariencia y la realidad como par filosófico básico y ejemplar, véase el interesante análisis de C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, París, Presses Universitaires de France, 1958. [Ed. cast., *Tratado de la argumentación*, Madrid, Gredos, 1989.]

CAPÍTULO 9

CÓMO MENTIR DICRIENDO LA VERDAD

¿Es lo mismo engañar que callar algo? La formación en el debate tendría que incluir la familiaridad con el perverso mundo del decir y no decir. Las palabras, como los números, tienen su magia. Ya lo sabía Gorgias cuando afirmaba que la palabra hechiza; alguna de sus obras, como el *Encomio de Elena* y la *Apología de Palámedes*, intentan demostrar ese enorme poder del discurso, dotado de una fuerza semejante a la de la fatalidad, la violencia y el transporte amoroso. El hechizo de la palabra seduce, persuade y transforma con tanto poder como la coacción, pero con otra apariencia. Como ya se ha dicho, los que construyen teorías sobre el acto lingüístico no han hecho otra cosa que expresar y articular ese descubrimiento antiguo en forma de conceptos tales como *presuposición e implicación* —que permiten utilizar hechos ciertos para inducir la creencia de datos falsos— y *performativo* —concepto austiniano relacionado con el aspecto operativo del decir que se transforma en hacer, con el «hacer cosas con las palabras»¹. El carácter de auténtica acción de nuestro discurso se manifiesta con toda claridad en el debate profundamente agonial, donde no se tiende a representar las cosas tal cual, sino a encauzarlas según la conveniencia, porque se trata más de imponer una tesis que de argumentarla (mediante formas típicas del discurso performativo como el eslogan, la invocación, la exhortación, la instigación...).

Uno de los instrumentos de persuasión es la mentira, cuya existencia está estrechamente asociada a la del lenguaje, que al sustituir a las cosas hace posible la simulación, y una de sus manifestaciones más intrigantes es sin duda la posibilidad de mentir diciendo la verdad.

La mentira es, como se sabe, cosa inconveniente. *No decir falsedades* es tanto una norma ética y religiosa como de convivencia cívica; sin embargo, no siempre conviene decir la verdad. Existe una hipocresía sana que también garantiza una convivencia aceptable.

Maquiavelo y Baltasar Gracián son dos célebres partidarios de la simulación (dolosa cuando el engaño es censurable, jocosa cuando es hermoso y divertido, piadosa cuando beneficia también al engañado). Entre ambas posiciones, la absolutista, es decir, la que se atiene al precepto «la verdad

¹ Los intentos y los efectos comunicativos suelen basarse más en las cosas sobreentendidas que en las que se dicen abiertamente. Tomemos estos dos enunciados:

«Se desconoce quién ha sido el ganador de la lotería».

«Fulano gasta mucho últimamente».

La simple asociación de estos dos hechos actúa como la sucesión de dos imágenes en la pantalla: el enfoque de una pistola asociada al de una persona que cae al suelo determina una relación causal que en realidad podría no existir; la aproximación de hechos como los citados da a entender quién es el ganador. Esta necesidad inevitable de llenar los vacíos con suposiciones e implicaciones permite decir una verdad con intención de mentir. El concepto de *performativo* se debe a John Austin y a su conocida *How to Do Things with Words* (publicada con carácter póstumo en 1962 por la Oxford University Press). En la antología editada por M. Sbisà, *Gli atti linguistici*, Milán, Feltrinelli, 1978, pp. 49-60, encontramos el artículo «Performativo-constativo», primer paso hacia la teoría de los actos lingüísticos. Será útil para nuestros fines relacionar el concepto de acto lingüístico con otro par de conceptos austinianos, *felicidad e infelicidad*. Pirandello definió el teatro como «acción hablada», y también el debate puede concebirse así, porque está formado por discursos performativos, que no se pueden valorar en términos de verdad o falsedad, sino en términos de *felicidad e infelicidad*. Por ejemplo, es *feliz* una cosa acertada, dicha por la persona acertada en el momento más acertado, e *infeliz* un discurso que no funciona en su relación con el del interlocutor y en ese caso concreto porque se abusa de él o porque falla.

por encima de todo y de todos, así se caiga el mundo», y la de Gracián y Maquiavelo, según la cual hipocresía y tolerancia van siempre juntas, podemos situar una norma de tipo pragmático que combina la tolerancia con la prudencia: «¿Por qué mentir pecando y arriesgándonos, cuando para engañar basta con omitir?». En efecto, se puede mentir diciendo algo voluntariamente (proporcionando datos) o eludiéndolo voluntariamente (omitiendo datos).

El siguiente es un ejemplo real:

«Nuestro hombre tiene talento político, pero no me parece bien que aproveche la notoriedad que ha adquirido como magistrado para dedicarse a la política».

A partir de esta declaración, un periódico titulaba al día siguiente: *Nuestro hombre tiene talento político*.

Vemos aquí un ejemplo indicativo de ese fenómeno que consiste en presentar sólo una parte de los hechos, eliminando todo aquello que contradice nuestra tesis, y que equivale a decir literalmente la verdad diciendo implícitamente una mentira, o mejor implicándola.

Entre las argucias típicas de los herejes, un vademécum para uso de inquisidores destaca respuestas de este tipo:

«¿Crees en la resurrección de la carne?»

«Sí señor, quiera Dios» [queriendo decir que Dios no lo quiere].

«¿Crees que la usura es pecado?»

«Y vos, ¿lo creéis?»

«Sí, lo creemos».

«También yo lo creo» [queriendo decir: yo creo que vos lo creéis, pero no he dicho que yo lo crea].

«¿Crees que Dios es el creador de todas las cosas?»

«Yo creo todo lo que debe creer un buen cristiano» [queda por ver si el buen cristiano debe creerlo].

Modos todos ellos, como advierte el redactor de las instrucciones², de responder sin confesar.

La comunicación implícita ofrece una serie de ventajas. Dejar que sea el otro quien extraiga conclusiones, en vez de hacerlas explícitas para imponérselas, le gratifica, porque le convierte en cómplice solidario; refuerza la conclusión misma, puesto que nos fiamos más de nuestra capacidad de juicio que de la ajena; y finalmente permite olvidar que las conclusiones han sido sugeridas sin llegar a ser formuladas abiertamente. Después de preparar el terreno para que el oyente se vea inducido a concluir algo determinado, bastará con abrir los brazos en señal de desolación, sin añadir palabra, y disfrutar de la eficacia de lo dicho y de los beneficios de lo callado.

Que una verdad a medias es una mentira constituye incluso un principio jurídico. En una sentencia³ del tribunal de casación de 1984 (año orwelliano y sentencia digna del tribunal presidido por el Hermano Mayor, porque fue considerada inmediatamente una limitación del derecho de información y un ataque a la libertad de prensa) se establecen una serie de principios que regulan el ejercicio del derecho de información y de crítica. Las examinaremos brevemente en todo su articulado por su importancia y utilidad para las réplicas y contrarréplicas verbales o escritas.

La libertad de prensa, según este pronunciamiento del Tribunal Supremo, sólo se ejerce legítimamente cuando concurren las tres condiciones siguientes:

1. Pertinencia: utilidad social de la información (requisito muy discutible cuando se aplica a la libertad de prensa, ya que la utilidad social es un dato absolutamente opinable que da pie a la

² Los ejemplos pertenecen a la obra de Fra Nicolau Eymerich, *Manuale dell'inquisitore*, A. D. 1376, R. Cammilleri (ed.), Casale Monferrato, Piemme, 1998, pp. 150-151.

³ Sentencia emitida el 17 de abril y depositada el 18 de octubre de 1984, confirmando un veredicto del tribunal de Milán del 5 de noviembre de 1977 relativo a la denuncia de una financiera que se sintió difamada por una persistente campaña hostil de la prensa. El resultado fueron treinta y cinco páginas en las que hallamos una especie de decálogo del periodista correcto.

instrumentalización e incluso la justifica).

2. Veracidad: verdad objetiva de los hechos expuestos tal cual son, con lealtad y buena fe. La verdad que se busca no es necesariamente una realidad objetiva, puede tratarse sencillamente de una verdad putativa, con tal de que se compruebe de manera responsable. Aconsejar «un trabajo de investigación serio y diligente» es cosa loable, pero las expectativas deben tener su justa medida porque sabemos que toda búsqueda de la verdad se produce en una realidad que se presenta a medias verdadera y a medias falsa. No parece que la política, la economía o las finanzas admitan siempre el *fair play*.
3. Continencia formal: forma cívica de exponer los hechos narrados y su valoración. La citada sentencia prevé, especialmente en lo relacionado con el carácter «cívico» de la crítica y la información, la prohibición e incluso la ilegalidad civil, es decir, independientemente de la existencia del delito penal de difamación, y por tanto *el* castigo de una serie de recursos periodísticos que exponemos a continuación:

- Los *sobreentendidos deliberados*, es decir, el uso de expresiones que puedan entenderse de un modo distinto a su significado literal e incluso en sentido contrario. Por ejemplo, una expresión entrecomillada como «un hombre de negocios» puede dar a entender que esos negocios son «turbios».
- Las *asociaciones que proponen una sugerencia*. Por ejemplo, situar junto a un artículo denigrante la foto de un personaje sin relación directa con lo escrito, o dar nombres en un contexto de hechos negativos para la reputación de alguien, o hacer afirmaciones generales o genéricas (del tipo: «la corrupción es un vicio muy extendido») que induzcan al lector a establecer una asociación con las personas a las que se pretende perjudicar.
- El *tono exageradamente escandalizado* e indignado del texto y sobre todo de los títulos.
- La *dramatización artificiosa* para referir noticias de carácter neutro.
- Las *insinuaciones difamatorias*, más o menos veladas, de las cuales la más típica es «no podemos excluir que...», fórmula que debería aparecer acompañada de un «aunque tampoco podemos afirmar».
- El empleo de *adjetivos y signos de exclamación* asociados a valoraciones subjetivas. Comentario de un periodista: «A riesgo de sufrir las iras del Tribunal Supremo, diremos que se trata de una sentencia "notable", ¡y hasta qué punto!»⁴.
- El *tono irónico*. Se consideró sutilmente lesivo el siguiente artículo: *El valor de un fondo que fue siempre creciente*. Se hablaba de un fondo de inversiones que cayó a raíz de una campaña difamatoria. El episodio determinó el veredicto del tribunal.
- Las *verdades a medias*. La sentencia equipara la verdad incompleta a una falsedad: «Una *media verdad* equivale a una noticia falsa» porque «la verdad no es tal cuando aparece incompleta». Escribe el tribunal que en la campaña de la prensa se aprecian indicios de delito porque «sólo se destacan maliciosamente las pérdidas relativas a ciertos bienes inmuebles, y no los aumentos relacionados con otros».

Evidentemente son determinantes las intenciones, pues una información resulta incompleta cuando no tenemos acceso a toda la verdad. El hecho de disponer sólo de un fragmento de verdad es una situación normal para un investigador científico, para un detective y para un periodista; ahora bien, cuando la parcialidad de la información es deliberada y tiene intención difamatoria, una verdad a medias es una mentira completa; indirecta, pero completa. El principio es que la verdad de los hechos no se respeta cuando se silencian otros hechos relacionados con ellos, de modo tal que se tergiversa el significado. A continuación ofrecemos un ejemplo no ficticio.

Citar la frase «No creo a NN» a partir de un título que originalmente decía *No creo a NN un genio del mal* supone una inversión de sentido nada desdeñable, sin ser literal y completamente una mentira.

⁴ E. Scalfari, «II tribunale del Grande Fratello», en *La Repubblica*, 21-22 de octubre de 1984, p. 4.

Veamos otro ejemplo para mayor claridad.

Un comandante harto del abuso del alcohol por parte de su ayudante se decide a descubrir sus excesos en el cuaderno de bitácora:

1. Hoy, 20 de septiembre, el segundo oficial se ha emborrachado.

A su vez, el segundo oficial lee la denuncia en el registro y añade la siguiente anotación:

2. Hoy, 21 de septiembre, el comandante no se ha emborrachado.

La comprensión del episodio es inmediata; no lo es sin embargo la explicación de cómo se llega a ella. Ciertas modalidades expresivas son eficaces al margen de la consciencia de los procesos de significación que comportan. Si leemos la anotación «Hoy el comandante no se ha emborrachado», nos preguntaremos por qué: ¿qué importancia informativa puede tener el hecho de que el comandante no se haya emborrachado en un determinado día? La respuesta es espontánea una vez admitido que el segundo oficial ha transgredido una de las normas de la conversación sensata: «No hay que decir lo que es obvio e innecesario»⁵. Si el segundo oficial, actuando de un modo cooperativo, ha querido comunicar algo a un posible lector del diario es que pretende señalar con su anotación un hecho excepcional que no pertenece al comportamiento normal del comandante y con ello insinuar su dependencia del alcohol.

La afirmación de un hecho indiscutiblemente cierto induce al interlocutor a creer algo (en este caso, el alcoholismo del comandante) que podría ser enteramente falso. En el caso que acabamos de ver no se respeta la verdad de los hechos porque, aun siendo cierto que el 21 de septiembre el capitán no estuvo borracho, se calla dolosamente el hecho decisivo de que tampoco lo estuvo los demás días. Es cosa que o no se dice o, porque se desea o se debe decir, ha de decirse íntegramente. El que escribe para un tribunal responde no sólo de lo que dice, sino también de lo que calla. Se trata de una regla que filósofos y lingüistas conocen y hacen valer para el hablante, aunque no dicten sanciones ni posibilidades de resarcimiento.

Veamos otros ejemplos de cómo mentir diciendo la verdad⁶:

«Algunos médicos son licenciados».

Una regla lógica indiscutible afirma que lo que vale para *todos* vale necesariamente para *algunos*, pero las reglas pragmáticas de la conversación nos impiden afirmarlo si no deseamos provocar curiosas interpretaciones o «implicaciones», como se dice en la jerga.

«He sacado menos de diez.»

En realidad, se trata de un modesto seis. El estudiante no contraviene la consigna materna de no decir mentiras y al mismo tiempo salva la cara y quizá la asignación mensual.

⁵ El ejemplo, junto con otros fenómenos de la conversación (como las pseudotautologías y los enunciados enfáticos), en los que la obviedad asume una función implicativa, ha sido analizado por A. Cattani, «On Implicative Function of the Obviousness, or «You shall not Take Anything in Vane», en *Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, F. H. van Eemeren *et (eds.)*, Amsterdam, Sic Sat, 1995, vol. III, pp. 96-101.

⁶ Véanse algunos ejemplos de aserciones lógicamente ciertas pero pragmáticamente inaceptables en *L'arte di persuadere*, Milán, Mondadori, 1995, pp. 182-185. Es cierto que Napoleón murió después de 1700, pero un estudiante de historia que diera esa respuesta en un examen no aprobaría, aun habiendo dicho algo que el examinador debería reconocer como verdadero en sí mismo (1821 es posterior a 1700). Se ha recordado que este tipo de enunciados transgreden el principio de máxima informatividad (se supone que el hablante proporciona el máximo de información posible) y la regla de las llamadas «implicaciones en escala» (si digo «más de mil» puedo dar a entender mil cien o mil doscientos, pero no un millón).

«Descuentos hasta del 70 por ciento.»

«Es como si mi sastre —comenta el humorista Beppe Grillo— me dijera que mis pantalones me pueden costar hasta 100 euros, en cuyo caso yo le daría 25.» En efecto, falta la indicación del precio mínimo. Encontramos un módulo análogo, donde falta por el contrario el término máximo y el de comparación, en:

«Precios a partir de 200 euros».

«Contiene hasta un 50 por ciento menos de plástico».

«Dura hasta cinco veces más».

Menos mercantil resulta el siguiente ejemplo:

Estamos en enero. Al acabar un ciclo de consultas, el encargado declara: «Durante mis consultas informales he sabido que todos los partidos están de acuerdo en pedir que las elecciones no se convoquen más allá del verano próximo. Por tanto, propongo celebrarlas en junio para respetar ecuanímente el deseo de la totalidad de los partidos». Es cierto que todos los partidos han expresado su voluntad de celebrar elecciones antes del verano, con una pequeña diferencia, que algunos desearían celebrarlas antes, en el término de dos meses, y otros más tarde. La indicación del verano es textual, pero la solución no parece satisfactoria para todos.

Ciertas respuestas diplomáticas presentan distinto carácter pero la misma intención:

«No lo dude, su petición recibirá el tratamiento que merece» [A la papelera, sin remisión.]

Marina Mizzau ofrece un ejemplo tan hermoso como literario. Cuando el vizconde de Valmont, un libertino cínico y voluble, declara dirigiéndose a la inocente presidenta de Tourvel⁷ que los sentimientos que unen su corazón a ella son tan inalterables como las virtudes que los provocan, dice una verdad literal, porque el pérfido escribiente, al contrario que la destinataria del mensaje, sabe perfectamente que las virtudes duran poco; por tanto, su afirmación es cierta en la literalidad, pero falsa por lo que da por sentado⁸.

Para acabar en un tono más ligero, veamos una viñeta muy adecuada para ilustrar el mecanismo que nos ocupa⁹:

«¡Tocaremos fondo! Pedimos una investigación severísima de los fraudes».

«¡Tocaremos fondo! Pedimos una investigación severísima».

«¡Tocaremos fondo!»¹⁰

Existen aún otras formas de introducir una información falsa so capa de verdad mediante manipulaciones lingüísticas como el eufemismo y el tecnicismo. Un abrigo de *rat musqué* es más

⁷ P.-A.-F. Choderlos de Laclos, *Les liaisons dangereuses*.

⁸ M. Mizzau, «Il falso e il finto», en *Menzogna e simulazione*, M. Bonfantini et al. (eds.), Nápoles, Edizioni Scientifiche Italiane, 1997, p. 126.

⁹ Vista y apreciada en el *Corriere della Sera*, 14 de octubre de 1996.

¹⁰ Véanse varios casos en los que se afirma la verdad, pero con la connotación de hacer creer una mentira, en J. M. Vincent y C. Castelfranchi (C. Castelfranchi y J. M. Vincent, «On the Arte of Deception. How to Lie while Saying the Truth», en *Possibilities and Limitations of Pragmatics*, H. Parret, M. Sbisà y J. Verschuere (eds.), Amsterdam, John Benjamins, 1981, pp. 749-777). El caso típico es la historia del pañuelo regalado por Otelo a Desdémona y visto en manos de Cassio (hecho cierto), lo que se aprovecha para dar a entender que éste lo había recibido de la propia Desdémona (creencia falsa). Los dos autores (véase también «L'arte dell'inganno», en *Menzogna e simulazione*, editado por Bonfantini et al., op. cit., pp. 155-201) clasifican los fenómenos del mentir diciendo la verdad bajo las siguientes voces: 1. Mentiras indirectas. 2. Insinuaciones. 3. Reticencias. 4. Verdades a medias. 5. Suposiciones mendaces. 6. Ambigüedad deliberada. 7. Uso de tecnicismos con finalidad mimética. 8. Fingir que se quiere engañar. 9. Fingir que se bromea.

elegante y se vende mejor que uno de ratón. La técnica, inventada por los publicitarios, es habitual entre los delincuentes. En el fondo, no se puede negar que un robo es esencialmente un traslado logístico de bienes.

La acentuación de algo, gráfica o fonética, arroja a veces resultados análogamente pérfidos o humorísticos. Posiblemente el periodista que eligió la siguiente composición para dar cuenta de una manifestación contra la delincuencia organizada estaba jugando:

GUERRA AL CRIMEN, A LA MAFIA Y AL GOBIERNO LA DEMANDA DE UNA MAYOR PRESENCIA

En cuanto a los números, se prestan también a la interpretación, la descomposición y la manipulación. Los datos de una estadística, por ejemplo, casi nunca se distribuyen de un modo homogéneo, de modo que dentro de un sondeo nacional podemos hallar nichos locales cuyos resultados indican una tendencia contraria a los globales. Cuando repasan los resultados de unas elecciones, todos los partidos descubren y citan algún dato a su favor y nadie pueda acusarlos de mentir; a fin de cuentas, se trata de una verdad, aunque sea incompleta y enfática.

Por el contrario, encontramos ejemplos en los que mentir es el único modo de restablecer la verdad. Ilustramos el caso con un relato tomado de Casamayor:

Un buen día, auténticamente radiante, alguien dice: «¡Qué bueno hace!». Palabras triviales, palabras que se dicen pero no se escriben y que sin embargo no son necesariamente volátiles, como reza un refrán engañoso. Pasan los meses y el tiempo se estropea, llega el invierno con una tempestad de nieve. Uno de los muchos malévolos que pueblan el mundo reprocha públicamente su afirmación al infeliz que se alegraba en pleno verano de aquel día espléndido: «¿Sabéis lo que ha dicho éste?, que hace bueno». Resultado: asombro del público y ridículo del desgraciado. «Está loco, no sabe lo que dice.» El pobre intentará protestar, negando la afirmación incoherente, pero el agresor, con toda la desenvoltura y la severidad inquisitiva que requiere su papel, pregunta: «¿Lo has dicho o no?». No hay salida, como no sea ponerse al nivel del pérfido instigador, mintiendo sin pudor tanto como él o más e insistiendo: «No, no lo he dicho. Te reto a que lo demuestres». Sólo una mentira en el momento justo lo salvará y será capaz de restablecer la verdad.

Si nos quedamos paralizados por la desvergüenza del agresor y la sinceridad propia, estamos perdidos. Comenzaremos admitiendo que sí, que es verdad que lo dijimos. El difamador extenderá los brazos con un gesto definitivo de confirmación y condena: «¿Qué os decía yo?».

El calumniado tratará entonces de justificarse con un «Sí, pero...», y ese «pero» será su fin. Aunque intente explicar que sí que lo dijo, pero que estaban en agosto y que se trataba de una expresión espontánea de alegría de vivir, se le interrumpirá con un «¡Hipócrita, busca excusas!».

Cuanto mejor y más sincero sea el sujeto, como deberían ser todos los seres humanos, tanto más se indignará y se hundirá en la vergüenza¹¹.

La moral provocativa de este relato es que «si queremos ser sinceros, debemos recordar que no se puede vivir sinceramente sin una cierta experiencia en el arte de engañar». El desvergonzado acusador vence sólo cuando se enfrenta a un hombre sincero e ingenuo. Si el individuo honrado conoce los trucos, sabrá desenmascarar a su contrario, y si sabe hablar discretamente, invertirá el resultado y pondrá las cosas en su sitio.

La anécdota puede emplearse para hacer frente a situaciones embarazosas, de las que resulta difícil salir con bien mediante la verdad escueta o la suprema sutileza de las medias verdades.

¹¹ Casamayor, *L'art de trahir*, París, Gallimard, 1972, pp. 118-121. Son significativos del espíritu provocador y heterodoxo del autor, sólo en apariencia cínicamente inmoral, otros títulos de sus obras: *Désobéissance*, París, Seuil, 1968; *Si j'étais juge*, París, Arthaud, 1970; *À bas la vertu*, París, Julliard, 1976; *La mystification*, París, Gallimard, 1977.

CAPÍTULO 10

CÓMO REPLICAR

Un debate es un juego a dos, en el que uno afirma y otro replica. El que replica disfruta, como un personaje de Borges, de la angustiosa libertad de recorrer alguno de los innumerables senderos que ofrecen las respuestas posibles. Para mitigar la angustia es útil atenerse a una tipología concreta y estandarizada de las respuestas. Así, frente a una acusación, un abogado defensor puede tomar uno de estos cuatro caminos. En primer lugar, negará el hecho: «Mi cliente no aceptó ningún soborno»; si esta vía no resulta practicable, ofrecerá una nueva definición del hecho: «No era un soborno, sino un préstamo»; en tercera instancia, si el episodio ilícito es innegable, procederá a justificarlo: «En efecto, aceptó el dinero, pero era para el partido»; y por fin, como último remedio, pondrá en tela de juicio la legitimidad o la competencia del que juzga.

En cambio, frente a una proposición, la parte contraria puede elegir una de las siguientes maniobras.

Despreciarla, si la considera de poca importancia para los fines de ese debate en concreto o, por el contrario, un terreno demasiado peligroso. La operación puede seguir dos recorridos tácticos, el del *desinterés puro y simple* o el de la *sustitución del problema*. En segundo lugar, *aceptarla*, si la encuentra adecuada para sus principios o útil para sus conclusiones, en una especie de judo discursivo o de aikido argumentativo. La tercera posibilidad, que podríamos llamar táctica de *adoptar adaptando*, consiste en *aceptarla sólo en parte*. En este caso se abren también dos vías: la *incorporación* o la *minimización* de la tesis contraria. En cuarto lugar, si no se está convencido o se desea ganar tiempo o conseguir que exponga la otra parte, bastará con *solicitar razones y pruebas*. Sólo entonces, cuando la tesis en discusión se considere no sólo inaceptable sino incluso contraproducente para nuestros fines, se procederá a la contestación directa: el tipo de *rechazo* o de *confinación* dependerá del tipo de argumento que se haya expuesto: si se trata de una *inducción*, se negará su valor o se dará una nueva dimensión a los hechos; si de una *deducción*, se contestará el principio o se negará la validez inferencial; si de una *analogía*, se negarán las semejanzas o se contrapondrán otras distintas. Finalmente *el ataque al defensor de la tesis es* el recurso extremo en el caso de que las maniobras anteriores no den resultado o no sean posibles.

Esquemáticamente, cuando una parte expone una tesis, la otra puede elegir entre lo siguiente:

1. Despreciarla:
 - desprecio puro y simple;
 - táctica de la sustitución del problema.
2. Aceptarla.
3. Aceptarla sólo en parte:
 - mediante incorporación;
 - mediante minimización.
4. Solicitar razones o pruebas.
5. Rechazarla o confutarla:
 - apuntando a los hechos, si es una inducción;
 - apuntando al principio o al nexo, si es una deducción;
 - apuntando a las semejanzas, si es una analogía.
6. Atacar a quien la sostiene.

De las seis posibilidades, cinco corresponden a las principales maniobras-respuestas propias de la disputa escolástica que hemos examinado en el capítulo tercero: *transeat, concedo, distingo, confirmetur quia dubito, nego*, que forman los pares respectivos con despreciar, aceptar, aceptar en parte, poner en duda y refutar. La sexta (trasladar la atención de la tesis a su proponente) no pertenece al meticuloso reglamento escolástico, porque atacar al adversario suele considerarse incorrecto. Veamos cada una de las maniobras en detalle, ilustradas con ejemplos.

Despreciar. No siempre vale la pena replicar, y no todo lo que afirma el contrario merece una respuesta. No vale la pena replicar cuando la cuestión es marginal; no conviene hacerlo cuando resulta demasiado comprometedor. Si se puede eludir, mejor. En caso contrario, se recurre a la táctica del *desplazamiento del problema*. Las fórmulas típicas son: «No se trata de... sino de...» o bien «La cuestión es otra». Con esta maniobra obtenemos dos ventajas: cambiar el objeto de la discusión y dar la impresión de que el adversario es incapaz de captar el «auténtico quid de la cuestión». Ejemplos:

«El verdadero problema no está en la financiación pública de la prensa de partido, sino en la financiación de los partidos con carácter general».

«En efecto, las bofetadas no son educativas, pero el verdadero problema está en la violencia psíquica».

«El problema no es la tolerancia cero, sino la eficacia superior a cero».

Es otro modo de despreciar y desechar sin producir graves daños.

Aceptar, es decir, ceder para vencer. En las discusiones sentimos siempre la tentación de reaccionar atacando de frente al adversario con toda una línea de fuego. Tendremos a rebatir golpe a golpe, negando o sosteniendo lo contrario de lo que él afirma.

Sin embargo, la maniobra más inteligente y la que debe intentarse en primer lugar —aunque sea menos espontánea y más reflexiva— es preguntarnos si cabe la posibilidad de manipular en provecho nuestro lo que sostiene el otro. Los expertos en estas cuestiones han adoptado el lema de *asimilar, reconvertir y adaptar* a nuestros fines, siempre que sea posible.

Sólo en segunda instancia, cuando no se pueda utilizar estratégicamente el dato o la prueba que aporta el interlocutor, se tratará de demoler el argumento adverso.

La regla que consiste en transformar los argumentos del antagonista en argumentos propios o en utilizar sus premisas para elaborar nuestro discurso es *el* equivalente discursivo de la técnica que enseñan las artes marciales, especialmente el aikido, y se basa en desequilibrar al adversario, logrando que caiga al suelo no tanto como resultado de la intervención activa como por su propio ímpetu.

La maniobra es productiva por muchas razones:

- No expresa animosidad, sino disposición al entendimiento. Una actitud que no se manifiesta contraria por principio es más apreciada por el que hace de juez que la posición dogmática y cerrada del enfrentamiento agresivo.
- Desconcierta a la parte contraria, porque la coloca en la incómoda situación de no poder contradecir lo que ha sostenido previamente o de hacerlo a costa de un oneroso retroceso.
- Desequilibra al adversario, que se siente atacado por los flancos, y al mismo tiempo demuestra al auditorio nuestra capacidad de eludir los obstáculos.

La técnica que consiste en *abrazar* (los principios del adversario) para *rechazar* (las conclusiones) puede emplearse con provecho:

- cuando estemos en condiciones de demostrar que la tesis de la parte contraria no se adecua a esos principios;
- cuando estemos en condiciones de demostrar que de esos principios se puede deducir una tesis distinta y mejor.

En cambio, no se aconseja combatir al adversario con sus propias armas cuando éste recurre a la ofensa. No se llegará al duelo, como en otros tiempos, ni al juicio por ultrajes o calumnias, pero queda el juicio decisivo del tribunal formado por el auditorio, como vimos en el capítulo dedicado a la competición agresiva.

De modo que, mientras sea posible, no estará de más manifestarse dispuesto a conceder algo al adversario para sacar provecho de esa condescendencia momentánea o aparente.

El siguiente caso es un buen ejemplo de esa situación¹.

El proyecto de Reagan relativo al escudo galáctico suscitó desde el principio una fuerte oposición. La película *El día después*, que presentaba los desastrosos efectos de un ataque nuclear, se interpretó como una réplica a la iniciativa. Durante una discusión pública, el secretario de Estado, George Schulz, en vez de censurar y atacar la película como habían hecho anteriormente los partidarios del plan estratégico de Reagan, hizo suyo el alarmante panorama que aparecía en la pantalla y declaró: «Efectivamente, eso es lo que nosotros queremos prevenir». Excelente ejemplo de «abrazo rechazador».

Otra posibilidad es aceptar el escenario que propone el adversario pero dándole una dimensión nueva con lo que el léxico retórico llama *color*, es decir, pintar a nuestra conveniencia los hechos que no podemos negar o las circunstancias que no conviene contestar. Por ejemplo, una actitud intrínsecamente deplorable para el acusador será una distracción marginal en manos del defensor.

Podemos definir esta maniobra como una *concesión retórica*. Una *concesión* es *real* cuando se admite que el adversario lleva razón, probablemente en una cuestión secundaria, pero se compensa el reconocimiento con argumentos adecuados que actúan de contrapeso: «Cierto, pero lo que cuenta es...», «Está bien, pero no debemos olvidar que...». La *concesión retórica*, por el contrario, es una maniobra táctica y un ataque enmascarado; un recurso, acompañado con frecuencia de connotaciones irónicas, con el que se argumenta partiendo de las premisas del antagonista para demostrar que está en un error. Volviendo a la metáfora bélica, correspondería a un falso armisticio.

«Tiene razón. No es aceptable un juicio completamente negativo del gobierno.» Pausa. «Al fin y al cabo, aún nos permite que hablemos de él.»

Aparentamos condescendencia, benevolencia y aceptación para asestar mejor el golpe final. Nos acercamos al adversario para «centrarlo» y el resultado puede ser demoledor.

«Reconozco que hay que llenar un vacío.» Alivio en la parte contraria. «Pero con su proyecto se crea otro mucho mayor.»

La ventaja de esta maniobra consiste en que nos permite luchar aparentando un distanciamiento objetivo e incluso una posición elevada, y con ello nos beneficiamos al mismo tiempo de los privilegios del arbitraje imparcial y del ímpetu de la batalla. Por ejemplo, cuando el gobierno toma en serio una crítica poco relevante de la oposición, no sólo demuestra una actitud ponderada e imparcial, sino que también le resulta más fácil introducir un argumento falaz delante de la opinión pública y, con él, su proyecto de ley.

Adoptar adaptando. Cuando no se puede o no se quiere contestar a un determinado punto, se admitirá incorporando o redimensionando la totalidad. La operación puede realizarse de dos formas.

Mediante la *integración*:

«Liberalización del comercio sí, pero en un marco más amplio de reformas».

Mediante la *minimización*:

¹ Referido por R. J. Branham, *Debate and Critical Analysis: The Harmony of Conflict*, Hillsdale, Nueva Jersey, Erlbaum, 1991, p. 122.

«Liberalización sí, pero sólo para los locales no superiores a doscientos metros cuadrados».

Solicitar razones o pruebas. Una tesis se puede situar entre dos certidumbres, la de su aceptabilidad y la de su inaceptabilidad. Entre ambos extremos libres de dudas se extiende el inmenso espacio de lo inseguro; por eso, resulta fácil demostrar reservas. Cuando declaramos que la tesis contraria *no es segura* y que las razones aducidas *no son creíbles*, la situamos en un terreno vacilante. Desde el punto de vista táctico esta maniobra es afín a la siguiente, aunque menos drástica, y cumple una función doble, dilatoria y provocadora, porque sirve para ganar tiempo y descubrir al adversario.

«Los ciudadanos que viven cerca de instalaciones de alta tensión están expuestos a trastornos de todo tipo, desde el dolor de cabeza hasta la leucemia.»

«Sin negar la posibilidad, me parece raro que un mismo fenómeno cause entre la población trastornos tan variados como la cefalea y el cáncer. Antes de provocar alarmas inútiles, convendría aportar pruebas.»

En vez de situar al interlocutor contra las cuerdas, se le deja jugar y se le interpela o se finge que se le interpela. No se le combate, pero se le discute.

Atacar directamente. Cuando no se ha conseguido transformar los argumentos contrarios en argumentos a nuestro favor, presentarlos como algo ajeno al problema o hacer alguna concesión, aunque sólo sea con carácter provisional, como en el caso anterior, se procede al ataque.

No existe argumento que no presente algún punto débil; descubrirlo es sólo cuestión de ingenio, ejercicio y constancia. Un argumento puede rechazarse tranquilamente discutiendo por lo menos cuatro aspectos: la *coherencia*, la *importancia*, la *integridad* y la *verdad*, o cuando menos la verosimilitud².

Existe un componente de ataque directo incluso en el caso en que se siga la vía de la agresión oblicua, es decir, despreciarlo, apartarlo o arrojarlo al saco de las cosas que prueban poco o nada. Estas maniobras no se resuelven con un simple desdén, sino que se configuran como un ataque al adversario en forma de crítica indirecta que puede materializarse en la pregunta: «¿Y eso qué prueba?» y que es posible cuando la tesis contraria se manifiesta *irrelevante*, *incoherente* e *incompleta*.

Si, independientemente de la verdad de la conclusión, el argumento que pretende defenderla se apoya en factores que no guardan relación con ella, se puede calificar de *irrelevante*. Una cosa carece de importancia cuando las razones que la sostienen no se adaptan a la finalidad (es decir, no llevan agua al molino de la conclusión). En otras palabras, lo dicho puede ser cierto, eso no se discute, pero carece de significado, valor o interés para la conclusión; no sirve para sostener una tesis ni para negar la tesis opuesta; es una razón insuficiente, por ejemplo, para modificar el statu quo.

Este tipo de ataque indirecto, que, contrariamente a lo que parece, no tiene menos fuerza que el directo, resulta útil cuando nos enfrentamos a datos que no podemos despreciar porque se refieren a hechos. Tal género de réplica prescinde de la verdad de la conclusión; sencillamente se limita a discutir su coherencia con otras conclusiones y su valor probatorio. «Dejemos aparte el hecho de que su conclusión sea verdadera o falsa; podría incluso ser cierta, pero eso no prueba nada.»

Una vez más, sea cierta o no, si contradice lo que se ha defendido antes, puede descartarse fácilmente tachándola de *incoherente*. Hay que tener la suerte de recordar una declaración anterior o una posición contradictoria de la otra parte. Se puede jugar incluso con la *dispositio*, eligiendo entre:

² Los cuatro factores se relacionan aproximadamente con las cuatro categorías filosóficas clásicas, aristotélicas y kantianas, que son también criterios de análisis y evaluación inspiradores de las máximas conversacionales de Paul Grice: modo, relación, cantidad y calidad.

«Pero el año pasado usted sostenía que las treinta y cinco horas eran fatales para el empleo»

Y

«Las treinta y cinco horas son fatales para el empleo».

«¿Quién lo ha dicho?»

«Todo el mundo puede leerlo en una entrevista que concedió el año pasado usted mismo, que ahora sostiene lo contrario».

La segunda, que antepone la declaración, para sorprender jugando con el «¿quién lo ha dicho?», surte el efecto contrario.

La imputación de falta de *integridad* es la más fácil. Los límites de tiempo y capacidad imponen la selección de los temas, lo que hace posible sostener que la razón aducida es sólo una entre otras muchas, más importantes y decisivas, que deberían considerarse.

«Eso es sólo un aspecto de la cuestión que estamos tratando, pero existe otro mucho más importante que usted ha descuidado...» [y que para mí vale lo que el oro].

Pasemos ahora a la cuarta posibilidad de contestación, la que afecta a la *veracidad*.

Los profesionales de la polémica, al menos los que prefieren discutir relajados, aconsejan recurrir al ataque abierto, apuntando directamente a la validez o a la veracidad de la tesis, sólo al final, cuando ya no se dispone de otras maniobras de enredo o cuando éstas han fracasado. El blanco de un ataque directo puede ser el contenido (premisas falsas, datos no verdaderos o no verosímiles) o la forma (la relación entre premisas, datos y conclusión, la línea de razonamiento).

Por lo general, quien formula una tesis se basa en *datos*, *principios* o *analogías*. Este procedimiento se corresponde con las tres modalidades canónicas de razonamiento: *inducción*, *deducción* y *argumento analógico*. El conocimiento procede por extensión o por aplicación de datos disponibles. De los datos deducimos una regla (*inducción*). Partimos de una regla y la aplicamos a un dato concreto (*deducción*) o partimos de una semejanza entre dos hechos o situaciones e inferimos que podrían ser parecidos también en otros aspectos (razonamiento por *analogía*).

En consecuencia, la crítica de una tesis puede seguir las tres vías maestras de la discusión del hecho, del principio o de la analogía.

Atacar hechos y números. Parece imposible rebatir un hecho y aún más discutir un dato numérico; sin embargo, las teorías epistemológicas o estadísticas nos brindan una serie de oportunidades de neutralizar el posible efecto, negativo para nosotros, de una afirmación basada en hechos. Se obtiene un buen efecto de amortiguación con uno de los siguientes recursos: *minimizando*, *tergiversando*, *aduciendo un hecho distinto* o *situándose en otra perspectiva*. Los hechos relacionados con la corrupción son los que son; ahora bien, para los políticos implicados representan una desgracia; para los jueces, un deber de moralización; para los periodistas, noticias de primera plana; para los sociólogos, fenómenos de comportamiento dignos de estudio, etc., según el punto de vista de cada cual³.

Veamos cómo se trabaja a partir de un dato cuantitativo, que debería ser el menos susceptible de manipulación. Supongamos que tres candidatos, A, B y C, han obtenido, respectivamente, el 40, el 35 y el 25 por ciento de los votos. ¿Cómo analizar y comentar estos datos? El partidario de A podrá decir que ha ganado o que ha vencido claramente a C, su rival más peligroso, o bien que ha obtenido más votos que cada uno de sus adversarios. El partidario de C podrá decir que el 60 por ciento de los electores ha negado su voto a A; el dato es innegable y la afirmación tan cierta como las anteriores. Sobre el uso y el abuso de los datos estadísticos existe toda una literatura capaz de demostrar que los resultados pueden parecer buenos o malos según el manejo de los datos disponibles: «Existen tres formas de engaño —constataba Benjamin Disraeli—, la mentira, la sucia

³ Para la importancia y los problemas del perspectivismo, véase el capítulo 1.

mentira y las estadísticas».

Los políticos son maestros notorios en la manipulación de los resultados electorales, que comunican, según el caso, como número absoluto de votos conseguidos, como cantidad de votos por circunscripción, como porcentaje de variación respecto a las elecciones anteriores, etc. Cada dato es correcto en sí mismo, pero no neutro.

«El 70 por ciento de los italianos es como yo.»

Sí, el 70 por ciento del 60 por ciento que ha votado en el referéndum o, lo que es igual, el 42 por ciento de los italianos, es decir, una minoría. Consenso al 70 por ciento, lógica por debajo del 50 por ciento.

No sólo se prestan a este tipo de tratamiento los sondeos y los datos electorales. Lo mismo podría hacerse, por ejemplo, con el balance de una empresa; los beneficios se expresan unas veces como dato absoluto y otras como porcentaje en comparación con las ventas o las inversiones o con los datos del año anterior. El administrador se servirá de fórmulas distintas según se dirija a los accionistas («el beneficio de la gestión es superior a mil millones») o tenga que afrontar un minucioso control de precios («el beneficio de la gestión asciende al 5 por ciento de las ventas») o una reivindicación sindical de aumento de salario («en comparación con la media de los cinco años anteriores, hemos tenido una caída en los beneficios del 25 por ciento»). Los sindicatos, por su parte, presionarán para obtener un aumento de salarios insistiendo en el hecho de que «los beneficios han aumentado un 10 por ciento en relación con el año pasado», mientras que los accionistas insatisfechos pedirán un cambio en la administración porque «los beneficios son sólo el 15 por ciento de las inversiones»⁴. Todas estas fórmulas expresan el mismo dato, como Fausto Coppi y el Campionissimo, Cecilia Böhl de Faber y Fernán Caballero o estadounidense y yankee designan exactamente a una misma persona o a un mismo sujeto aunque no digan exactamente lo mismo al destinatario del mensaje.

Atacar los principios. Cuando los hechos resulten inatacables, póngase en discusión el principio. ¿Cómo se discute un principio? Cuando menos, de cuatro formas.

1. Con una operación de *reducto ad absurdum*, para demostrar su falsedad. Ejemplo:

«A un pueblo no se le concede la libertad hasta que demuestra que sabe utilizarla».
«¿Quieres decir que uno no puede ni mojarse un pie hasta que no aprende a nadar?»

2. Llevándolo hasta sus consecuencias extremas, para demostrar sus riesgos. Ejemplos:

«Censurar el lenguaje grosero es censurar la libertad de expresión».
«La legitimación de la eutanasia es abrir la puerta al homicidio impune».

3. Podría ocurrir que el principio fuera difícil de atacar. En tal caso, intentaremos limitar su alcance y posibilidades de aplicación, demostrando que sólo vale en ciertas condiciones o que en determinados casos admite excepciones concretas y anulaciones legítimas. Se señala algún caso en el que ese principio haya constituido una falacia accidental o un argumento de tan mala fama como el *secundum quid*. Ejemplo: «La violencia no es lícita por principio, pero puede resultarlo cuando evita otra mayor».

4. Apelando a un principio de orden superior, para demostrar su valor secundario. Ejemplos: «El derecho a la vida está por encima del derecho a la libertad» o viceversa, cuando se considera que una vida sin libertad no merece la pena: «La seguridad de la sociedad está por encima de la seguridad individual»⁵.

⁴ N. Capaldi, *The Art of Deception*, Buffalo, Prometheus Books, 1979², pp. 34-35.

⁵ Para este tipo de tácticas será útil el capítulo 7 de Branham, «Strategies for Moral Argument», en *Debate and Critical Analysis*, op. cit., especialmente pp. 198-206.

La mayoría de las veces la táctica consiste en cambiar de plano, pasando de lo general a lo particular, de lo normativo a lo descriptivo, de lo abstracto a lo concreto, del nivel teórico al práctico o viceversa.

Consideremos el siguiente intercambio.

Periodista: «Saddam es un déspota que no respeta las resoluciones de las Naciones Unidas».

Entrevistado: «Tampoco las respeta Israel, y no por eso lo bombardea Estados Unidos».

Periodista: «¿Preferiría usted que bombardearan también Israel?». Entrevistado: «Desde luego que no, pero no hay que elegir la guerra, sino la vía de la negociación».

Las dos primeras intervenciones se sitúan en el mismo plano de afirmación de unos hechos. Por el contrario, con la segunda respuesta del entrevistado se pasa del plano del ser al del deber ser, abstracto e ideal.

Por ejemplo, si se nos pide que justifiquemos nuestra oposición a la eutanasia, podemos acogernos al carácter sagrado de la vida (razón de principio) o aducir ciertos casos de fallo en la certificación de la muerte (razón de hecho).

Podemos evitar la discusión sobre un procedimiento acogiéndonos a una cobertura ideal o ideológica. «Si de verdad estás de parte de los trabajadores, tendrás que considerar una propuesta así.»

Contestar la analogía. Examinemos ahora un caso relativo a un razonamiento de naturaleza analógica. La construcción de un argumento analógico es muy sencilla: basta con observar que si y se parece a x por a , b y c , también se le parecerá por d .

«La paz es como el amor, cuando se impone es violencia sexual.»

Con esta imagen, Simón Peres, ex primer ministro israelí, comentaba el estancamiento de las costosas negociaciones de paz para Oriente Próximo⁶. Es una analogía (falsa) que no actúa como mera ilustración, sino como argumento.

La analógica es una forma de razonamiento común, aunque no comúnmente garantizada. En efecto, presenta dos inconvenientes: *fragilidad* (sus fundamentos son endebles) e *incertidumbre* (es conjeturable y dilatadora). Una y otra características la inscriben en el ámbito retórico.

Dados estos límites, un argumento por analogía se puede discutir con facilidad de tres formas: negando la semejanza, bien porque los parecidos que se han establecido no sean esenciales, bien porque las diferencias predominen sobre las semejanzas, retorciendo la analogía contra quien la propone o proponiendo una analogía distinta.

Negación de la semejanza. Puesto que toda analogía es una semejanza y la semejanza no es identidad, siempre cabe la posibilidad de llevarla hasta el punto en que aparezca la diferencia. Un razonamiento analógico presenta la siguiente forma: « x e y son semejantes en los aspectos a , b y o ». No resultará difícil encontrar un aspecto d en el que x e y difieran.

1 a. Las semejanzas establecidas no son esenciales.

«El gobierno de un Estado es como la gestión de una empresa.»

«En una empresa los tiempos y los métodos de decisión son mucho más rápidos, los criterios de representación son completamente distintos y las relaciones internacionales no se rigen por normas políticas, sino económicas.»

1 b. Las diferencias predominan sobre las semejanzas.

«Prohibir el uso de las drogas sería tan absurdo como prohibir los automóviles a causa del número de víctimas que producen los accidentes de carretera.»

«Conducir un coche no produce dependencia, no provoca alucinaciones, no causa marginación, no induce a robar...»

⁶ De una entrevista en el *Corriere della Sera*, 24 de agosto de 1997.

Quien pretendiera implantar en Milán el método del alcalde Giuliani, que ha producido en Nueva York un notable descenso de la delincuencia, debería estar dispuesto a responder a la objeción de que las condiciones de Milán no pueden compararse con las de Nueva York: hay más desempleo, una composición étnica distinta, etc.

2. La retorsión de la analogía contra quien la propone.

Cuando se consigue desarrollar la analogía formulada por la parte contraria en la dirección conveniente para nuestra propia tesis, el resultado suele ser excelente.

Director: «Para mí, nuestra empresa es como una familia».

Sindicalista: «Me permito recordar a nuestro director que él, como hijo único, desconoce la experiencia de la fraternidad».

La técnica es corrosiva porque combina el efecto de la inversión de la tesis contraria con el efecto humorístico.

3. La proposición de una analogía distinta.

No es indispensable que la analogía alternativa sea mejor; basta con poner en tela de juicio el crédito de la primera y proponer una distinta y no inverosímil.

«El universo es comparable a un mecanismo de tal complejidad y perfección que no se explica sin un artífice.»

«Pues a mí, el mundo me parece más bien un manicomio.»

«En tu razonamiento hay un eslabón débil.»

«Mi razonamiento es una sogá, no una cadena.»

Contraobjeciones de noble origen wittgensteiniano: muchos hilos entrelazados, por débiles que sean, son capaces de sostener un peso mayor que el que soportaría una cadena que tuviera un eslabón en mal estado. En segunda instancia, se puede recurrir a la siguiente analogía:

«En ciertos casos las razones son como las patas de las sillas, no como los eslabones de una cadena»⁷. [Una silla no se sostiene sobre dos patas; sobre tres, se tambalea; sólo sobre cuatro es estable.]

Con un poco de ingenio se extraen de una misma analogía conclusiones argumentadas muy distintas.

Tomemos la difundida imagen de la barca en la que navegamos todos. Se puede emplear para estimular la colaboración porque todos estamos en peligro, y si se hunde, nos hundimos con ella; pero también se utiliza para probar que no se puede seguir adelante sin un buen timonel; o bien para señalar que, como en el mar, a causa del carácter ingobernable de los fenómenos atmosféricos, el control de una situación social nunca es absoluto. Con la metáfora del «libro de la naturaleza» es fácil, según la conveniencia, llegar a la conclusión galileana de que la naturaleza se despliega ante nuestros ojos para ser leída, o a otra, de índole críptico-cabalística, según la cual se trata de un texto enigmático que hay que interpretar. Imaginemos el enfrentamiento:

Galileo: «La Naturaleza es un libro, basta con abrirlo y leerlo».

⁷ Con esta imagen, John Wisdom (*Philosophy and Psychoanalysis*, Oxford, Blackwell, 1953, p. 157) pretendía subrayar que a veces el razonamiento no se despliega en sentido vertical, sino horizontal, y que lo que le confiere consistencia no es el nexo ininterrumpido con los pasos anteriores, sino el efecto acumulativo de sostén que producen muchas premisas independientes entre sí.

Cabalista: «La Naturaleza es, en efecto, un libro, pero hay que descifrarlo».

La capacidad de captar las semejanzas, decía Aristóteles, es señal de genialidad. No todos disfrutamos de un don semejante, pero si tenemos esa suerte, aunque sea de un modo ocasional, hay que aprovecharla creando analogías y paralelismos porque funcionan tan bien o mejor que muchos discursos lógicos. Servirse de un caso análogo es un excelente método de confutación.

«¿Para qué invertir tiempo y dinero en la investigación de vehículos de alimentación alternativa que quizá serían más nocivos que los actuales?»

«Mi bisabuelo pensaba como usted, ¿para qué construir automóviles, teniendo como tenemos nuestros caballos?»

Resumiendo, un argumento puede resultar:

- contradictorio. Una confutación adecuada se puede concluir con un «hablas por hablar» o con un «¡pero si hace un mes decías lo contrario!»;
- inaplicable, cuando se le puede imputar un defecto de pertinencia, coloquialmente caracterizado por un «eso no tiene nada que ver»;
- parcial, cuando su debilidad deriva de una representación unilateral de las cosas. «Eso sólo es una parte de la cuestión» será la correspondiente premisa o cierre de la confutación;
- falso o inverosímil. Defecto que en un enfrentamiento real se reprochará con un poco filosófico: «No cuentes patrañas». (Si se puede, «no digas idioteces». Si el término se considerara inconveniente, disponemos de circunloquios socialmente más aceptables: «Eso son los efluvios de tu digestión».)

Comparación y enfrentamiento directo con el adversario. La descalificación de quien sostiene la tesis, además de desacreditar la tesis misma, constituye una maniobra no infrecuente, sobre todo en contextos polémicos, y puede ser una solución extrema.

A esta familia de maniobras emparentadas pertenecen el argumento *ad hominem*, la falacia *genética*, el argumento llamado del *fantoche* y los argumentos de la conspiración, que son dos, el argumento de los móviles inconfesables y el argumento del tonto útil.

El argumento *ad hominem* no se proyecta contra la tesis, sino contra el adversario. La práctica de atacar al autor en vez de atacar la obra tiene un innegable sello inquisitorial, pero es la preferida por los polemistas escasos de argumentos, que recogen su cosecha en los comportamientos («todos recordamos lo que él hizo»), los móviles («no es desinteresado») o las incoherencias («tiene gracia que lo diga precisamente él»). Aunque no es el mejor modo de argumentar desde ningún punto de vista, ni el de la lógica ni el de la educación, cuando se trata de un contexto de disputa, no de búsqueda de la verdad, un argumento *ad hominem*, sobre todo si se presenta enmascarado por unos datos que se ofrecen al libre criterio del auditorio («no querría que se dejaran influir por los antecedentes penales de quien sostiene esta tesis»), puede ser decisivo, porque se acoge a factores de índole extracognitiva y difícil control.

Un argumento afín es la falacia *genética*, que atribuye o niega valor a una afirmación basándose únicamente en su procedencia. Se incurre en ese tipo de falacia cuando se da a entender que el valor de un argumento depende de su fuente. Asociar una idea a un personaje detestado es ya un modo de denigrarla. Podríamos decir que se trata del argumento contrario al de autoridad. Veamos un ejemplo:

«No te dejes llevar por el frenesí del euro. Son los banqueros los que lo quieren a toda costa».

Excepcionalmente, incluso los banqueros pueden defender algo que sea bueno, justo y sano. La cabeza o la circunstancia en la que nace una idea no afecta a su valor intrínseco. Como dice en uno de sus versos Fabrizio De André: «Del estiércol nacen las flores».

A esta lógica pertenece también el llamado *argumento fantoche*, expresión con la que se

denomina la atribución al adversario de un argumento inventado o deformado para desmontarlo con mayor facilidad. Funciona bien cuando se llega a presentar la tesis T del adversario en forma de T', más débil y por tanto más vulnerable al ataque o, mejor aún, más ridícula. La siguiente podría ser una réplica adecuada para quien elabora intencionadamente para su uso y consumo argumentos que luego pone en boca del interlocutor:

«¿Desea hablar conmigo o con la idea que tiene usted de mí?» [Si ocurre una segunda vez, disponemos de las variantes: «¿... con la caricatura (el remedo, la parodia) que está usted ofreciendo de mí?».]

El *argumento de los móviles inconfesables*. Uno de los hábitos más reprobables y difundidos, especialmente en las disputas políticas, es la explicación de algo en términos de conspiración, maquinación, intriga o conjura; nunca falta un complot mítico del que echar mano para explicar hechos o tesis que nos inquietan. Basta con poner en duda las *razones* del interlocutor y sustituirlas por *motivos*, *móviles* o *estratagemas*. Basta con sacar a colación la posibilidad de un interés seguramente inconfesable o de una motivación oculta «que nunca hay que excluir». Mejor aún si esos intereses se llegan a vincular a una conspiración. Lo malo es que estos argumentos no siempre pueden proponerse, pero cuando se consigue es difícil confutarlos. Toda explicación basada en una conjura es por su propia naturaleza impermeable a las críticas e inmune a las objeciones. Así como no existe un solo acusado que no pueda declararse víctima de una conjura, tampoco hay acusador que no pueda asociar un hecho o una idea a una maquinación⁸.

Cuando no comprendemos bien o no sabemos cómo replicar, siempre queda la posibilidad de realizar un proceso de intenciones. Para la caza de los motivos ocultos siempre está abierta la veda, aunque no existan sospechas fundadas; basta con poner en duda los motivos que aduce el oponente o con relacionarlos con otros de índole oscura. Por ejemplo, se acusará al adversario de cubrir con un velo de nobleza alguna finalidad innoble.

«Critican la medicina oficial y proponen su nuevo tratamiento movidos por intereses personales en las empresas que producen el fármaco.»

Aunque parezca imposible, costaría mucho esfuerzo desmentir tajantemente a un oponente que denunciara la participación de un grupo de presión formado por los necróforos y los trepanadores de cráneos en una trama contra la introducción del casco para los usuarios de la moto y la bicicleta.

El *argumento del tonto útil*. Un «tonto útil» es todo aquel que dice o hace una cosa que involuntariamente beneficia a un adversario. Este tipo de argumento pone sobre el tapete los conceptos de *objetivo* y *subjetivo*; se hace el juego a otro objetivamente, aunque no se es subjetivamente responsable. El problema de estos argumentos es doble: en primer lugar, dan siempre por supuesto que el oponente es un necio o un ingenuo; en segundo lugar, no resulta fácil defenderse de ellos porque nuestras *intenciones* pueden tener consecuencias indeseables, tanto en el sentido de no intencionadas como de desagradables.

Cómo replicar sin responder

Entre las muchas técnicas del *savoir faire* que debían aprender los cortesanos del siglo XVIII se contaba el arte de callar, que no tenía nada de místico o de contemplativo, pues consistía en la habilidad de no decir nada «haciendo cualquier otra cosa mediante el silencio», por emplear las palabras del abate Dinouart, autor de un breve tratado⁹ para el hombre de mundo, donde se

⁸ Veáanse tres formas de aducir la existencia de conspiraciones en Ch. Jørgensen, «Public Debate. An Act of Hostility», en *Argumentation*, 1998, 12, pp. 435-437.

⁹ El abate Dinouart, *L'art de se taire, principalement en matière de religion*, 1771.

codifican las reglas del arte de «hacer cosas sin palabras». El silencio se entiende como un decir sin decir; como la otra cara de la retórica. La cosa es paradójica sólo en apariencia, porque el saber decir incluye el saber no decir.

Es una regla natural de los intercambios discursivos que si uno dice algo a otro, el interlocutor tendrá que reaccionar. Puesto que todo coloquio, diálogo o debate está formado por dos discursos (el del proponente y el del oponente), tendremos, por un lado, una tesis o una pregunta del que toma la palabra, y, por otro, una antítesis, una objeción, una réplica o una reacción del que responde. Dada la notoria elocuencia del silencio, no decir nada sería como gritar a los cuatro vientos la falta de argumentos; callar significaría entonces perder puntos e incluso quedar en ridículo. En el mejor de los casos, el silencio otorgaría. Por eso es preferible decir algo, por muy superficial, débil, oscura o discutible que resulte la réplica.

Por suerte, disponemos de una amplia posibilidad de elección, sin necesidad de plegarnos al principio físico o psicológico que establece una reacción o respuesta equivalente y contraria a toda acción o estímulo.

Cuando no se sabe qué responder en un ámbito polémico, porque no se encuentra una respuesta o una objeción pertinente, es preferible hacer un desdeñoso mutis por el foro, que siempre es señal de iniciativa. Pero el abandono de la escena no deja de ser una maniobra arriesgada y a veces contraproducente. Un candidato más contestado que otros durante una asamblea agitada puede abandonar la escena de los oradores, invocando el respeto de la *par condicio*, y armar un escándalo, pero la salida le priva definitivamente de otras oportunidades. Y si su abandono teatral produce comentarios despectivos, se priva también de la posibilidad de contestarlos. Con todo, a veces representa el mal menor.

Cuando, en octubre de 1996, la revista *Science* publicó los resultados de una investigación documentada que probaba de un modo definitivo que el tabaco desactiva ciertas defensas y produce cáncer de pulmón, las compañías tabaqueras sólo podían hacer dos cosas: o llevarse las manos a la cabeza o, como hicieron en realidad, contraatacar con argumentos como éste: «Está demostrado que la nicotina protege del Alzheimer».

Eso es replicar sin responder —la falta de respuesta peca de *ignoratio elenchi*, vale decir que elude el problema y olvida que, en todo caso, habría otros modos de introducir en el organismo la «beneficiosa» nicotina—, pero siempre resulta preferible a sufrir en silencio.

Para evitar la posibilidad de hacer el ridículo o perder puntos frente al adversario suelen ofrecerse *no respuestas*, útiles pero no «buenas» (correctas, pertinentes, adecuadas o satisfactorias). Pierre Oléron¹⁰ distingue dos tipos:

1. las respuestas negadas;
2. las respuestas no respuestas.

1. *La negativa a responder*. Para que la negativa expresa a responder no surta el efecto perverso que hemos indicado, hay que justificarla. Las motivaciones pueden ser de varios tipos.

a) «No estoy informado» (si el asunto tiene relación con declaraciones recientes o confidenciales que nos permiten aducir desconocimiento de un modo verosímil). «Carezco de elementos suficientes.»

b) «No entiendo de eso» (especialmente en cuestiones técnicas). «No me corresponde a mí responder»; «Pido a otro que responda».

c) «No es pertinente.» En este caso, además de expresar nuestra imposibilidad o indisponibilidad a responder, dirigimos una crítica más o menos explícita al interlocutor, acusándolo de formular una pregunta que no guarda relación con lo que se discute, lo que

¹⁰ P. Oléron, «Organisation et articulation des échanges de parole. Les échanges question-réponse dans les contextes polémiques», en *De la métaphysique à la rhétorique*, M. Meyer (ed.), Bruselas, Éditions de l'Université de Bruxelles, 1986, pp. 66-70.

implica vulnerar las normas de un intercambio discursivo correcto. Distinguimos dos tipos de no pertinencia:

— *Por falta de autenticidad.* Se acusa al interlocutor de formular una pregunta cuya respuesta es conocida por él e incluso por todos los demás, por ser muy notoria o por haberse formulado repetidas veces. No obstante, a diferencia de lo que ocurre en un diálogo privado, en un debate público se da con frecuencia la necesidad de hacer que el otro diga lo que ya se sabe. Así lo hacía Sócrates, y así lo hacen los abogados y el ministerio público en los tribunales.

— *Por falta de propiedad.* Una lista completa de preguntas impropias —como de falacias— sería imposible, porque existen innumerables formas de estar fuera de lugar. Veamos algunos ejemplos:

Si se pregunta algo relativo al estado de ánimo, a las intenciones o a los proyectos de una tercera persona (el presidente del partido, el jefe de la empresa...), una réplica seca sería: «Pregúntesele a él». Si el tercero es un conocido o un familiar, podemos eludir la contestación echando mano de motivaciones morales, pues responder sería indiscreto y traicionaría la relación de confianza que implica la intimidad con la tercera persona.

Se puede replicar sosteniendo que la respuesta sería contraria a las reglas, inconveniente y fuera de lugar (que es un modo de criticar al que ha formulado la pregunta), por ejemplo, porque pondría en tela de juicio la dignidad de la persona implicada, el respeto que exigen sus funciones, la sinceridad de sus palabras, su lealtad...

Si la pregunta guarda relación con una decisión o una elección que no depende sólo del preguntado, por ejemplo: «¿Aceptaría ser ministro en el nuevo gobierno?», se puede justificar la negativa con un «la elección de sus ministros es asunto del presidente».

Si la pregunta guarda relación con una hipótesis futura, improbable, irreal o inactual («Si tuviera que elegir entre x e y, ¿por quién votaría?»), justificaríamos la negativa a responder con la falta de actualidad de la pregunta: «No respondo a periodos hipotéticos de la realidad». «Se verá a su debido tiempo.»

Una pregunta relacionada con algún aspecto concreto de la situación presente se puede eludir aduciendo que se trata de aspectos secundarios, menores, cuando no abyectos, y que hay cosas mucho más serias e importantes. A preguntas relacionadas con la táctica o con las alianzas electorales se opondrán los más sólidos valores ideales, que es además un excelente modo de introducir la discusión por caminos que se desea recorrer.

2. *Las respuestas no respuestas.* Cuando uno se niega a responder, aunque sus motivaciones sean discutibles, la situación no tiene vuelta de hoja. Puede ocurrir, sin embargo, que respondamos, pero que, salvo que el moderador o el público sean complacientes, se nos diga algo de este tipo: «Se le formula una pregunta concreta y usted responde hablando de otra cosa». O de un modo más drástico: «Usted no contesta a lo que se le pregunta». En esta situación es más difícil el manejo e incluso el análisis. Digamos sólo, siguiendo en parte al citado Pierre Oléron, que a la acusación de no haber respondido se puede reaccionar de los siguientes modos:

— admitir que nuestra intervención no supone una respuesta pero trasladar la responsabilidad a quien ha formulado la pregunta: «Una pregunta que no tiene respuesta». Situación análoga a la que ya hemos visto (cfr. punto 1, motivación c, segundo tipo de no pertinencia);

— afirmar, por el contrario, que hemos respondido, acompañando la afirmación con un argumento justificativo: «Quizá estaba usted distraído»;

— reaccionar a la defensiva: «¿Me permite que responda a mi manera? ¿O quiere hacerlo usted todo, preguntar y responder?»;

— ganar tiempo para pensar la respuesta (esperando que se nos ocurra o que el otro se canse de insistir). «Usted pretende que conteste a su pregunta. Está bien, le voy a con-

testar, pero antes es necesario...»

Todas estas tácticas con las que pretendemos dar la impresión de haber contestado no son más que formas de eludir la cuestión. Si el tipo de intercambio discursivo en el que dos contendientes defienden tesis opuestas se parece a un encuentro más o menos deportivo de boxeo o de esgrima, las maniobras que hemos analizado son un modo de esquivar un golpe, evitar un puñetazo o un alcance. Y como el esgrimista y el púgil demuestran su pericia sabiendo esquivar los ataques del adversario, así en el debate es señal de habilidad saber evitar o esquivar las insidias. Burlar el juego del adversario, tratando de imponer el propio, es, además de un deber, uno de los derechos inalienables del disputador.

Como vimos en el capítulo dedicado a la evaluación del debate, la regla de oro de las estrategias del ajedrez —para lograr la victoria, los movimientos pensados para ganar terreno deben predominar sobre los destinados a frenar el avance del adversario— no vale en el juego de la discusión polémica, en el que contrarrestar los ataques es más importante que avanzar. Pero dado que al final los puntos se ganan tocando al adversario, se aconseja golpear retrocediendo, lo que, metáforas aparte, significa introducir en la pseudorrespuesta datos útiles para uno mismo y perjudiciales para el adversario en el momento mismo en que maniobramos para eludirlas.

CAPÍTULO 11

CUANDO EL HUMOR SE CONVIERTE EN ARGUMENTO

¿Te estás riendo? ¿Es ésta otra prueba nueva, echarse a reír cuando alguien dice algo, pero no rebatirlo?

Platón, *Gorgias*, 473e

La pregunta de Sócrates a Polo no es retórica. Si la palabra es un arma, el humor y la ironía son armas letales cuando se saben emplear. Gorgias aconsejaba: «Echar a perder la seriedad de los adversarios por medio de la risa y su risa por medio de la seriedad»¹.

Una réplica ingeniosa en el contexto del debate cumple múltiples funciones²:

- tranquiliza el ambiente; reduce las tensiones; atenúa y desdramatiza;
- reaviva la atención;
- atestigua el ingenio de quien sabe emplearla, que ofrece una imagen de persona suficientemente distanciada y desencantada, brillante y dueña de la situación; por tanto, funciona como mecanismo de promoción personal;
- produce en el auditorio una corriente de simpatía y establece una relación de complicidad y convivencia entre el disputador ingenioso y el público; consolida la relación con el auditorio;
- entretiene e incluso divierte; sirve para contrarrestar la tensión de un momento difícil;
- contribuye a rebajar al adversario e incluso puede ponerlo en ridículo.

Arrancar una sonrisa es arrancar parte de un acuerdo y dar un paso hacia la victoria. En los debates serios hay siempre una tendencia a adoptar una actitud rígida y mostrar un fervor meditabundo, incluso una indignación austera, cuando en realidad el humor es «absolutamente necesario»³. Por eso, lamenta Albert Hirschman⁴, los conservadores suelen imponerse a los progresistas, generalmente envarados por la seriedad, rebosantes de desdén y carentes de ironía.

Por el contrario, en un debate de índole polémica, una réplica ingeniosa puede resultar poco natural y difícil de introducir. Las agudezas, por otro lado, no son siempre gratuitas; con frecuencia ofrecen al oponente un flanco de ataque o la posibilidad de invertir los términos o de acusarnos de

¹ Citado y aprobado por Aristóteles (*Retórica*, III, 18.3 1419b 5, Biblioteca Clásica Gredos), contradiciendo su célebre definición de lo *risible* como algo erróneo y vergonzoso, que sin embargo no comporta ni dolor ni daño (*Poética*, 1449a 35).

² Entre los distintos textos que tratan de la comicidad, indicamos los siguientes por tratar también la dimensión argumentativo-persuasiva: Z. Bóhrer, «Never Explain a Joke! The Analysis of Jokes as a Form of Argumentative Discourse», en *Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, F. H. van Eemeren et al. (eds.), Amsterdam, Sic Sat, 1995, vol. III, pp. 71-77; D. Chiaro, *The Language of Jokes. Analysing Verbal Playing*, Londres-Nueva York, Routledge, 1992; I. B. Dolinina, «Jokes as Disguised Argumentative Discourse», en *Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, van Eemeren et al. (eds.), op. cit., pp. 102-109; G. Elgozy, *De l'humor*, París, Denoël, 1979; D. H. Monro, *Argument of Laughter*, Melbourne, Melbourne University Press, 1951; L. Olbrechts-Tyteca, *Le comique du discours*, Bruselas, Éditions de l'Université de Bruxelles.

³ Quintiliano, *De institutione oratoria*, VI, 3, 102.

⁴ A. O. Hirschman, *The Rhetoric of Reaction*, Cambridge, Mass., Belknap Press, 1991.

superficialidad cuando la cuestión que está sobre el tapete es grave: «Usted lo toma con ligereza, pero al que lleva siete días en huelga le hace poca gracia». De ese modo, la risa satisfecha se nos hiela en los labios.

La risa es un arma letal cuando estalla porque hemos conseguido poner en ridículo una afirmación. «El ridículo desempeña, en la argumentación, un papel análogo al del absurdo en la demostración.»⁵ Es decir, reducir al ridículo equivale a reducir al absurdo.

Considérese el siguiente ejemplo, propuesto y analizado en estos términos por Zsófia Böhrer⁶.

Dos caballeros y un viejo marinero se encuentran en medio del mar. Los caballeros, orgullosos de su pasado de navegantes, desafían al viejo marinero y se ofrecen a realizar los cálculos de navegación. Al mediodía de la siguiente jornada el viejo, de repente, se pone de pie de un salto, llevándose las manos a la cabeza.

«¿Qué ocurre?», le preguntan los dos caballeros.

«Señores, según sus cálculos, vamos derechos a la plaza de San Pedro.»

En su modestia, la historia escenifica una disputa resumida como una de las típicas tragedias en dos réplicas de Achille Campanile: tiene intención argumentativa (demostrar la superioridad del viejo marinero) y en lo esencial es un argumento. La disputa muere nada más nacer con un ejemplo fulminante que reduce al ridículo y al absurdo las veleidades de los dos presuntos lobos de mar.

La persuasión que se logra —cuando se logra— con el humor es muy rápida, pero en esta materia el humor debe cogerse con pinzas. Para convertirse en argucia argumentativa o en argumento agudo el humor ha de ser pertinente y expresivo y cuidarse mucho de parecer intempestivo y superficial.

Serían buenos ejemplos de réplica ingeniosa, con función positiva y sin efectos secundarios, los siguientes:

«¿Cómo reaccionaron sus padres cuando les confesó usted su homosexualidad?»

«Estupendamente. Mi padre quería una niña y mi madre un niño, así que todos contentos.»

[Ejemplo de la función relajante del humor.]

Réplica y contrarréplica entre Bernard Shaw y un crítico muy severo:

«Tengo el placer de invitarle al estreno de mi *Pigmalión*. Le envío dos entradas, una para usted y otra para algún amigo, si tiene.»

Replica el destinatario: «Lo siento, tengo un compromiso, pero asistiré a la segunda representación, si se produce.»

[No hay mejor forma de evitar el ridículo que responder con aspereza mediante otra réplica no menos sarcástica.]

Otros ejemplos.

El amigo pérfido: «He leído tu nuevo libro. ¿Quién te lo ha escrito?».

El autor: «Y a ti, ¿quién te lo ha leído?».

[Ágil con la pluma pero también con la réplica.]

Oído ya en la Roma antigua, pero disponible contra la corrupción contemporánea:

«Te desgañitas como un perro».

«Me pasa siempre que veo un ladrón»⁷.

⁵ C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, París, Presses Universitaires de France, 1958; ed. east., op. cit., p. 321.

⁶ Böhrer, *Never Explain e Joke!*, op. cit., vol. III, p. 73.

⁷ Quintiliano, *De institutione oratoria*, VI, 3, 81.

Théodore Sörensen, colaborador de John Kennedy, cuenta en sus memorias que mantenía siempre al día un archivo cómico, una carpeta de réplicas y de agudezas útiles para cualquier eventualidad.

A este fin existen fórmulas establecidas que funcionan siempre, al margen de su pertinencia o su importancia. La réplica de Ennio Flaiano: «Querido Agnelli, por mí puede usted continuar fabricando automóviles, yo no tengo carné» puede aprovecharse, parafraseándola, en cualquier circunstancia de un debate conflictivo: «Querido señor tal, por nosotros puede usted continuar contando patrañas, nosotros no tenemos el carné de idiotas». Una salida de este tipo conquista el acuerdo —no necesariamente informado— de los que generosamente han sido incluidos entre los no idiotas.

Esto funciona sin duda con un público bien dispuesto hacia el humorista, pero una buena réplica puede incluso producir agradecimiento y aprecio entre hinchas adversarios.

Más difícil es emplear la ironía, que pertenece al mismo registro que el humor, pero no se identifica con él. Bien dice Georges Elgozy: «La ironía es un arma ofensiva; el humor, un escudo protector». Un flechazo punzante, un latigazo o peor aún el sarcasmo despectivo pueden provocar la antipatía de los partidarios del adversario.

La réplica que dirige el argumento contra quien lo ha propuesto es una maniobra mucho más eficaz porque utiliza el razonamiento mismo del interlocutor, confiriéndole un significado distinto y transformándolo en un inesperado bumerán en contra de él y en beneficio nuestro. Se trata de la conocida técnica de volver el arma contra el que apunta.

Existe una variedad especial de retorsión, que llamaremos aguda y que tiene mucha importancia en el debate. Marcial era todo un especialista en el género⁸.

«Esto es lo que somos tú y yo; pero tú no puedes ser lo que yo soy [un poeta pobre], en cambio cualquier pelanas puede ser lo que eres tú [un rico ignorante].»

«Te quejas, Velox, de que yo escribo epigramas largos. En cambio tú no haces nada. Bien cortos te salen.»

Como experto y gran maestro de ceremonias de las argucias, Baltasar Gracián observaba que «superioridad es de discurso no rendirse a las agudezas del que provoca, sino aspirar al vencimiento con otro igual, y aun mayor. Son venerados, son temidos semejantes ingenios, y en las lides de sutileza tenidos por vivos y de respuesta»⁹.

Un tuerto a un jorobado: «Felicidades por tu excelente curvatura». Contestación del jorobado: «Tú sí que me miras con buen ojo».

La técnica de la retorsión aguda consiste en aceptar inicialmente el razonamiento del adversario para luego invertir su valor de un modo imprevisto (transformando una intención de aprecio en una censura o, viceversa, convirtiendo un motivo de desprecio en una razón de alabanza).

A. «¿No te das cuenta de que representas el papel del tonto útil?»

B. «Por lo menos yo sirvo para algo.»

A. «Pasar por tonto a los ojos de un oligofrénico es un placer impagable.»

Si estuviera presente la amable y pacificadora Marge Simpson, intervendría de este modo:

«Es bueno reírse, con tal de que no sea a espaldas de alguien, o en su cara».

⁸ Marcial, *Epigramas*, Barcelona, Editorial Iberia, 1959, 13 del libro V y 110 del libro I.

⁹ Baltasar Gracián, *Agudeza y arte de ingenio* (1648), op. cit., p. 188.

CAPÍTULO 12

LA MANIPULACIÓN RETÓRICA

La célebre manipulación retórica puede practicarse con las palabras, el orden, los datos o los nexos formales. En los capítulos anteriores hemos examinado el manejo de los hechos y del nexo lógico con fines persuasivos; ahora veremos cómo tratar de un modo análogo las palabras y el orden.

La manipulación de las palabras

A veces decimos cosas inadecuadas o inoportunas; otras nos damos cuenta de que nos hemos expresado con torpeza, y otras aún alguien nos advierte que nuestras palabras han abierto un flanco a la objeción. En tales casos se puede volver sobre lo dicho para concretar su sentido: atenuar, reforzar e incluso retractarse.

Las palabras soportan cualquier sobrecarga de connotaciones y manipulaciones. Veamos algunos ejemplos:

«Parece que el partido le ha quitado a usted la responsabilidad». «Perdone pero yo seguiré siendo responsable siempre».

«La maniobra financiera será ligera». «Sí, de cascos».

«Cuando digo que lo he estudiado no pretendo decir que lo sepa».

[En rigor, la respuesta no carece por completo de sentido, pero en general se supone que conocemos lo que hemos estudiado.]

«Cuando hablo de puntualidad, quiero decir puntualidad en el sentido corriente, es decir, quince minutos después del horario previsto». [O el límite acostumbrado y tolerado por el servicio de ferrocarriles.]

Observaba Alicia, muy pensativa, que es estupendo dar el significado que se nos antoje a lo que decimos, aunque para las palabras resulta muy cansado: «Cuando hago que una palabra trabaje tanto como ésa [...] siempre le doy una paga extraordinaria», intentaba consolarla Zanco Panco, que tenía una idea muy personal de las relaciones jerárquicas entre la palabra y el hablante: «Cuando yo uso una palabra [...] quiere decir lo que yo quiero que diga, ni más ni menos [...] La cuestión es saber quién es el que manda»¹.

Naturalmente, el ajuste puede consistir también en reafirmarse en lo ya afirmado.

«El gobierno admite que hay que revisar la ley en cuestión. En otras palabras, reconoce que la disposición no era acertada.»

¹ Zanco Panco es el hombre-huevo que Lewis Carroll introduce en el capítulo sexto de *A través del espejo* como representante del absurdo, fautor y teórico de los 364 días de fiesta de incumpleaños. Lewis Carroll, *A través del espejo*, Madrid, Alianza Editorial, 2002, p. 123.

Si el error o la imprudencia son poco importantes, habrá que considerar si vale la pena efectuar rectificaciones, con el riesgo de subrayarlas, o si es mejor dejarlo correr, esperando que nuestro deslizamiento pase inadvertido. En todo caso, siempre será posible corregirlo después, cuando el interlocutor dé señales de rechazo.

En general, trabajar con los términos y manipular las definiciones es un recurso cómodo, poco dispendioso y poco arriesgado cuando caemos en la cuenta de que ocupamos una posición débil. La naturaleza convencional y la natural imprecisión del lenguaje consienten fáciles maniobras de ajuste terminológico, que a su vez nos permiten ingeniárnoslas sin entrar en los contenidos.

Para hacer frente a una objeción se puede cambiar el significado de un término clave. Resulta bastante fácil cuando tenemos entre manos conceptos de carácter vago (carentes de un significado preciso) o ambiguo (dotados de significado preciso pero plural). No obstante, casi todos los términos presentan una gama de significados más o menos distintos (literal y figurado, técnico y común) y de connotaciones que permiten ampliar y restringir a discreción. La operación puede consistir en una *puntualización* o en una *redefinición*.

Puntualizaciones

Las fórmulas: «Quiero ser claro», «Me explicaré mejor», «Lo que quería decir con...», «Hay que entender mis palabras en el sentido de...» denuncian una reflexión y anuncian un repliegue inminente.

Si, tras haber aireado la posibilidad de una reforma radical, nos quedamos solos, podemos salir del paso rectificando:

«Sólo he dicho que dentro de algún tiempo plantearemos el problema de la reforma... Ni he dicho que se vaya a hacer ni he adoptado ninguna posición».

[«Sólo he dicho...» es señal inconfundible de que estamos ante un individuo a punto de mudar de opinión, a no ser que el otro haya intentado ampliar nuestra afirmación más allá de los límites que hemos establecido, para extender así el radio de la diana. En ese caso, la precisión «Sólo he dicho esto y esto» es un acto de contención perfectamente legítimo e incluso debido.]

«Es una propuesta inadmisibile».

«Inadmisibile?»

«Inadmisibile al menos en la situación actual».

«Cuando digo exiliados, quiero decir prófugos no clandestinos».

[Es como centrar la diana después de haberla acertado una vez y desafiar a que pruebe el adversario. En caso de que se preste a ello disponemos de la siguiente puntualización: «Cuando digo prófugos, quiero decir deportados, no refugiados».]

Los *distinguo* de la lógica escolástica, tan ridiculizados por todos, no son más que procesos de diferenciación, recursos estrictamente lingüísticos, que muchas veces no sólo se basan en la realidad, sino que la crean. El siguiente ejemplo demuestra que un buen *distinguo* proporciona una excelente salida:

«La concesión de las bases de la OTAN es un acto administrativo, ¿de qué sirve una sesión parlamentaria para negarla?».

El contexto es un aireado ataque contra Irak; algunos partidos se oponen tajantemente a la posibilidad de utilizar las bases de la OTAN en suelo italiano y piden un debate parlamentario, amenazando con provocar una crisis de gobierno. El *distinguo* establecido entre discusión para conceder y discusión para no conceder y entre acto político y acto administrativo es en este caso concreto un gran hallazgo:

«Pero usted afirmó que sería una operación sin coste alguno».

«Desde luego, sin coste alguno a largo plazo».

Redefiniciones

¿Produce ruido un árbol que cae en una selva virgen? La respuesta a esta adivinanza, que aunque no lo parezca es todo un rompecabezas plagado de implicaciones fisiológicas, psicológicas y filosóficas, depende por completo de nuestro modo de definir el sonido. Si lo definimos como una «vibración de ondas», la respuesta será sí, existirá un ruido aunque nadie lo oiga; si lo definimos como una «sensación auditiva», la respuesta será no.

Una de las primeras y más importantes reglas de un debate es conocer el significado exacto que hay que dar a los términos en cuestión, tanto por nuestra parte como por parte del antagonista, a quien se obligará a ser más preciso. Se trata de una labor de clarificación preliminar e indispensable. Muchas discusiones resultan inútiles e infructuosas por no definir con claridad el sentido y el límite de los términos. No es causal que hallemos las definiciones más claras y perfectas en las pólizas de seguros, por lo demás famosas por su imprecisión; al principio, con el objetivo de desalentar futuras pretensiones, se establecen con toda precisión los significados de *siniestro*, *hurto*, *robo*. Además, «delimitar» o «establecer el confín» es *el* significado etimológico de «definir».

Pensemos en las batallas a propósito del aborto y en los problemas relacionados con los trasplantes; batallas y problemas vinculados a una concepción y una definición distintas del concepto de *vida*: ¿en qué momento comienza? ¿En el momento de la concepción o cuando el feto se hace autónomo? ¿Cuándo acaba la vida y se produce la muerte? ¿Cuándo deja de funcionar el corazón y cuándo cesa el funcionamiento del cerebro? Los fumadores aún no están seguros de si son o no toxicodependientes.

Ya aprobada en Italia la ley que equipara el «tirón» al robo y califica también de violación de domicilio el hurto en una casa, de pronto, la noche del 18 al 19 de marzo de 1999, los robos y las violaciones de domicilios aumentaron de un modo asombroso. Algunos se preocuparon mucho. En cambio, por obra del espíritu santo definitorio se han vuelto inocuos ciertos alimentos que contienen porcentajes de aditivos que hasta ayer eran nocivos según las leyes. En este último caso, la definición es una forma rápida y económica de descontaminar. En cuanto a los bancos, después de darse cuenta de que estaban concediendo préstamos a intereses que las leyes habían convertido en usurarios, los bajaron públicamente del 14 al 5 por ciento. ¡Milagros de la definición!

Hemos visto aquí definiciones normativas, no factuales, es decir, imposiciones convencionales de significado, que se aceptan en un determinado sentido y que no pueden someterse a un mero juicio de verdad o falsedad.

Pero el poder de la definición se manifiesta también fuera del ámbito legislativo.

Desde este punto de vista, son interesantes las llamadas definiciones persuasivas, como llamar *terroristas* a los que otros llaman *combatientes por la libertad*. Pueden emplearse como movimientos estratégicos preliminares para orientar el asunto en una determinada dirección y para transmitir ciertas ideas, cuando no para imponerlas. Podríamos denominarlas *definiciones argumentativas*, porque constituyen auténticos argumentos subrepticios².

«Cuando dije que el nuestro es un régimen, naturalmente no tenía intención de atribuir ningún significado denigrante al término.» [Ciertamente que no, si se hablaba de dietas o de motores.]

«Usted me acusa de dividir el poder en lotes, pero los lotes no son más que un reparto equitativo de

² Sobre la importancia y la tipología de las definiciones, véase el capítulo que dedican a esos temas I. Copi y C. Cohen en *Introduction to Logic*, Hemel Hempstead, Prentice Hall, 1998, donde distinguen definiciones estipulativas, léxicas, teóricas, persuasivas y de precisión. En el contexto que nos ocupa resulta interesante la asociación que establecen los autores entre tipo de definición y solución de la disputa. En efecto, una definición que elimina la ambigüedad del discurso puede solucionar disputas de carácter puramente verbal.

responsabilidades entre representantes de sensibilidades distintas.»

El narigudo Cyrano de Bergerac era maestro y poeta de las perífrasis persuasivas; sabía bien y de muchas formas distintas cómo embellecer su defecto físico o cuando menos lograr que pasara inadvertido³.

En este juego se trata de elegir una definición que actúe como una etiqueta para expresar una culpa (real o figurada): «Es el clásico error de un estudiante de primero». Por muy convincente que sea el argumento, perderá gran parte de su mordiente.

El recurso a una etimología, real o no, permite también eludir los contenidos y centrarse en las palabras.

«El candidato se llama así porque ha de presentarse cándido, inmaculado» [étimo cierto].

«Si un maestro ha de saber tres veces más (*magis ter*), un ministro sabrá tres veces menos (*minus ter*)» (étimo más controvertido).

La manipulación retórica del orden

El significado de nuestras palabras depende en gran medida del orden en que disponemos los distintos elementos que componen el discurso. «Me he casado. Tengo una familia. Tengo una hija» no es lo mismo que «Tengo una hija. Tengo una familia. Me he casado». La fuerza de una argumentación estriba también en la organización de sus elementos compositivos, cuya combinación es variable.

La acumulación de argumentos equivale a un montón de ladrillos: si no se emplea para construir una casa seguirá siendo un amasijo de material inerte. Esas discusiones sobre el orden del día en las que se emplean a fondo los negociadores duros en reuniones interminables se explican precisamente por la importancia del orden a la hora de las concesiones o los compromisos.

El orden afecta a la sucesión de las *intervenciones* (secuencia de los turnos) o a la distribución de los *argumentos* (secuencia del discurso, denominada *dispositio*).

En cuanto al orden del primer tipo, que llamaremos de procedimiento, se cumple el dicho popular, porque el último en hablar es siempre el que tiene razón. La lucha por la última palabra en una discusión o el último comicio en una campaña electoral pertenece a la lógica del duelo, por la cual el último golpe, cuando se asesta bien, puede ser decisivo.

Pero no es menos cierto que en una discusión lleva ventaja quien la encauza. Tomar la palabra en primer lugar significa también tener la situación en la mano, mientras que quien replica debe adecuarse a ella.

Ahora bien, si existen distintos órdenes posibles de *intervención*, ¿qué privilegio será preferible, el de la apertura o el de la conclusión?

- a) *Exordios y conclusiones*. Una de las reglas del debate público establece que una de las partes lo abra y la otra lo cierre. A falta de un moderador que asigne a cada participante el exordio y el epílogo, respectivamente, y haga respetar su decisión, todo dependerá de la

³ Existe una revista dedicada al uso artificioso y sentimental del lenguaje, la *Quarterly Review of Doublespeak*, publicada desde 1974 por el National Council of Teachers of English (Urbana, Illinois), donde se recogen, gracias a la decisiva contribución de los lectores, numerosos ejemplos de eufemismos y circunloquios de los que se emplean para construir un discurso ambiguo o persuasivo o bien para oscurecerlo o darle visos de nobleza. Encontramos entre los ejemplos el conocido *fuego amigo*, eufemismo acuñado por los expertos del ministerio de la defensa estadounidense para indicar el intercambio de disparos entre connilitones distraídos. Si bien es cierto que llamar «operador forestal» al guardabosque ennoblece y burocratiza su actividad sin privarnos de la posibilidad de entender a qué se dedica, también lo es que existen otras formas de circunloquio no sólo más imprecisas, sino también más peligrosas; así, «riguroso examen» en vez de tortura o «excesos jurídicos» en lugar de «eliminación física de los disidentes» son giros pensados para oscurecer más que para aclarar.

astucia de cada cual. Cuando podemos elegir, ¿será mejor reservarse la posibilidad de introducir el debate o la de concluirlo? Veremos que en el fondo tener la palabra en primer o en último lugar plantea un falso dilema, porque con los recursos adecuados se pueden conservar las ventajas tanto en un caso como en otro.

A propósito del exordio y el epílogo existen numerosos preceptos retóricos. Los efectos que producen en el auditorio el *incipit* y la peroración final y la influencia que se ejerce en el público con las primeras y las últimas frases son temas que pertenecen tanto a la teoría de la argumentación como a la crítica textual. Por ejemplo, Quintiliano dedica a los exordios el primer capítulo del libro cuarto de su *Institutione oratoria*, donde demuestra que un auténtico *proemio* no es sólo un comienzo, por muy brillante y fascinador que resulte (IV, 1, 53), sino que debe elaborarse en el respeto de normas y finalidades precisas. Se ha dicho que quien toma la palabra en primer lugar disfruta del privilegio de efectuar un planteamiento al que debe adecuarse el que replica. De hecho, el segundo en tomar la palabra se encuentra en una situación análoga a quien debe escribir en una pizarra llena de signos, con las correspondientes implicaciones. Sin embargo, es posible eludir esa imposición recurriendo al enorme margen de libertad que permite la réplica, como ya hemos visto en el capítulo décimo. En segundo lugar, no ser el primero en hablar representa una ventaja cuando se sabe modelar la argumentación a partir de lo expuesto por el adversario, rebatiéndola punto por punto⁴. Este tipo de ventaja se debe a que es más fácil atacar que defender.

Quien plantea el debate disfruta de una oportunidad doble: orienta las contradicciones en una dirección determinada y aprovecha la fase de máxima receptividad del público. La *captatio benevolentiae* no sólo se logra con la bondad, sino también con la provocación y la crudeza. La elección depende en gran parte de las características del auditorio; un público hostil y lleno de prejuicios requiere un tratamiento distinto al de un público favorable, y uno refractario necesitará una aproximación diferente de la que se plantea ante uno receptivo.

Quien toma la palabra en último lugar tiene la posibilidad de recapitular a su modo y de situar la dirección del golpe final. Tanto el planteamiento como la conclusión constituyen dos momentos importantes del discurso persuasivo, el primero por la oportunidad de situarse, la segunda por la posibilidad de lanzar la última flecha, quizá envenenada. Con gloria se puede empezar y se puede concluir.

Si no se consigue cerrar triunfalmente, porque se advierte que el resultado de la discusión no permite alegrías personales, siempre queda la posibilidad de concluir con un epílogo no lógico, sino, digamos, de procedimiento, es decir, con un puro discurso de clausura.

La conclusión lógica se puede formular en cualquier momento, tanto al comienzo como a la mitad de la discusión, y también cabe reafirmarla cuantas veces se desee. Sin embargo, el inconveniente nada desdeñable es que debe apoyarse en premisas convincentes y ser una demostración válida.

En cambio, una conclusión del tipo: «Agradezco a este amable auditorio su participación» es aceptable incluso cuando los presentes no se hayan mostrado realmente amables o participativos. De igual modo, «Viva Italia» o «Viva la república» es una conclusión muy valiosa, porque ofrece un futuro de esperanza y vitalidad, independientemente del estado de salud del país.

Todo aquel que participa en un debate tiende a no considerar jamás la posibilidad del fracaso; o se vence o, en el peor de los casos, se empata. La alternativa a la admisión de una derrota

⁴ El Argumento Peor de Aristófanes sale airoso porque elige hablar en segundo lugar. Cuando el coro pregunta quién desea tomar la palabra en primer lugar, el Argumento Peor declara que está dispuesto a cederla: «Luego yo, basándome en lo que él diga, lo derribaré con disparos de palabritas y razonamientos nuevos». Al final, el Argumento Peor se saldrá con la suya por la propia admisión del Argumento Mejor: «Nos damos por vencidos [...] por los dioses que me paso a vosotros» (Aristófanes, *Las nubes*, op. cit., v. 1004).

es reconocer que se ha tomado partido por algo cuya debilidad se conocía de partida por razones de principio, a lo don Quijote, por motivos nobles, a lo Robin Hood, o con ánimo de provocación, a lo Gorgias. También cabe conceder con magnanimidad que el otro tiene sus razones y que nuestra posición admite algunos ajustes: «En cualquier caso, la discusión ha sido fructífera y es deseable que el debate continúe en un futuro. No hay duda de que juntos daremos grandes pasos hacia una mayor comprensión de esta controvertida materia»; excelente clausura que se convierte en una apertura basada en la nada. Concluir no es fácil; hasta Manzoni nos desilusiona en el final de *Los novios*. El epílogo con que Aristóteles sella su *Retórica* (1420a) es, por el contrario, especialmente incisivo: «He dicho, habéis oído, ya sabéis, juzgad». Después de haber oído al que ha hablado y al que le ha contradicho, todos contáis con elementos de decisión. Nítido y eficaz cierre concluyente de un discurso.

- b) *La disposición de los argumentos*. En cuanto al orden de los argumentos, la regla más intuitiva podría parecer la exposición de los hechos en su orden natural. Pero esto sólo vale cuando la finalidad es evidenciar una secuencia temporal o unas conexiones causales. Por otra parte, conviene no olvidar que «natural» se refiere también a un orden que respeta otras prioridades, *retrógradas* respecto a la secuencia cronológica: la secuencia lógica, por ejemplo, en la que lo más evidente precede a lo que lo es menos.

Los manuales de la llamada escritura creativa aconsejan dar el primer puesto en un discurso al concepto más importante —donde «importante» puede significar tanto «racionalmente fundamentado» como «emocionalmente intenso»⁵, basándose en dos consideraciones. En primer lugar, porque su efecto será mayor; las investigaciones en el campo de la psicología y la comunicación confirman que el orden de la exposición de los argumentos incide profundamente en la importancia que se atribuye a un punto de vista y que, por ejemplo, los argumentos que se presentan al principio tienden a recordarse más tiempo y con mayor facilidad e incluso a ser más convincentes. En segundo lugar, porque constituirán un punto de referencia para el lector de las fases sucesivas.

Pero, como en el caso del procedimiento, la parte final de un discurso ha de ser sólida y brillante, de modo que se grave profundamente en la memoria.

En definitiva, todo aquello que resulte discutible, marginal y poco convincente ha de situarse en medio, en la posición menos llamativa y arriesgada.

Esta técnica dispositiva es heredera de una antigua regla retórica por la cual los argumentos deberían situarse en el orden en que Néstor colocaba sus tropas: las fuerzas más valiosas en primera fila, para contener y dominar a los mercenarios, que eran las fuerzas más débiles y menos fiables⁶.

Se trata del orden que patrocina Cicerón y aconseja Quintiliano porque psicológicamente captar la atención al principio y al final, encajando en el centro las partes menos seguras, evita dos riesgos opuestos: que el oyente rechace desde el principio nuestra tesis, a causa de la mediocridad de los argumentos, en el caso de que vayamos de los elementos más débiles a los más fuertes; y que el auditorio extraiga y conserve una impresión definitivamente desfavorable en caso de que comencemos con los argumentos más fuertes

⁵ Un discurso bien construido, según los cánones clásicos, consta de seis partes distintas: exordio, narración, prueba, confutación, conclusión y epílogo. Observa Barthes («L'ancienne rhétorique. Aide-mémoire», en *Communications*, 1970, 16, pp. 172-229) que en esa estructura el orden sintagmático no sigue el orden paradigmático, pues se trata de una estructura en quiasmo que comprende dos bloques: uno pasional y otro demostrativo, el primero de los cuales corresponde a la finalidad de *movere*, y el otro a la de *docere*. Las dos partes extremas del discurso, vale decir el exordio y el epílogo, apelan a los sentimientos y se proponen abrir brecha en el ánimo de los oyentes, mientras que la exposición de los hechos y la verificación de las pruebas, es decir, las partes medias, tienen una finalidad demostrativa y una base factual, racional.

⁶ «Ponía delante, con los respectivos carros y corceles, a los que desde aquéllos combatían; detrás, a gran copia de valientes peones que en la batalla formaban como un muro; y en medio, a los cobardes para que mal de su grado tuviesen que combatir» (Homero, *Ilíada*, México D.F., Editora Nacional, 1967, canto IV, vv. 297-300).

para acabar con los más frágiles.

Pero tampoco aquí se trata de reglas taxativas. La elección del orden de los contenidos depende ante todo de la intensidad con que el público se identifica con la tesis objeto de la discusión.

Cuando el auditorio manifiesta rechazo, conviene empezar enseguida con el argumento más sólido, siguiendo un orden *decreciente*, es decir, comenzando con un golpe en el estómago y concluyendo con un trabajo suave de los costados.

El orden óptimo depende también de la estrategia que se haya adoptado. El orden *creciente*, que parecería, ingenuamente, el más natural, conviene cuando se desea que el adversario descubra sus mejores argumentos; entonces, se parte con los argumentos más débiles, con mayor tranquilidad si se sabe que el auditorio está bien dispuesto. En tales condiciones, se procede con teatralidad; como en una representación hay escenas fundamentales, precedidas de escenas de relleno, en las que se ofrecen datos útiles para captar y apreciar el acontecimiento central, en un debate la argumentación principal se prepara mediante argumentos colaterales que cumplen una función propedéutica. Conviene tener presente que un argumento suele adquirir una fuerza refleja procedente de otros argumentos de carácter preliminar.

Aristóteles conocía ya la capacidad del orden para determinar el valor de un argumento. Al tratar del uso de los ejemplos, precisa que «al que los coloca delante le es luego preciso hablar mucho, mientras que al que los pone como epílogo le basta con un solo ejemplo, ya que un testigo honesto, incluso uno solo, es útil»⁷. Hay que proporcionar muchos ejemplos cuando se ofrecen al principio porque en ese caso cumplen la función de un argumento inductivo, mientras que si se exponen en el momento del epílogo asumen un valor de testimonio y en cuanto tal basta con uno solo, porque un solo caso resulta convincente cuando se sabe elegir. Pascal, en su apología del cristianismo, recomienda un orden en el que la prueba de la verdad aparezca sólo cuando ya se ha construido el marco que facilita su aceptación:

[...] es necesario comenzar por mostrar que la religión no es contraria a la razón. Venerable, otorgarle respeto.

Volverla a hacer amable, hacer que los buenos deseen que sea verdadera y mostrar después que es verdadera⁸.

En resumen, el orden del discurso es una elección que tiene como única regla fija la mayor adaptación al auditorio y a la situación discursiva. Carece de sentido proponer o recomendar un orden, llámese natural o artificial, creciente o decreciente. Y cabe opinar sobre la conveniencia de comenzar o acabar con el argumento que parece más fuerte o más decisivo, presentar en primer lugar los argumentos inductivos o los deductivos, adelantar o retrasar los estímulos sentimentales, dar primero las reglas y luego los ejemplos o viceversa; cuestiones todas ellas que han producido frecuentes discusiones entre los oradores y los rétores. Las reglas relativas al orden de introducción de los argumentos son arbitrarias porque todo depende de la situación. No obstante, para el auditorio existe siempre un criterio acertado de valoración: aquel que comenta punto por punto los argumentos de su antagonista y acepta el orden del discurso del adversario demuestra lealtad y seguridad en sí mismo. Copérnico, que no lo ignoraba, calca en su *De Revolutionibus* la disposición del tratado tolemaico.

Conviene no olvidar que la distinta disposición de los elementos influye de distinto modo en el

⁷ Aristóteles, *Retórica*, I, 20, 1349a 14-16, op. cit.

⁸ Blas Pascal, *Pensées* (1669-1670). [Ed. cast., *Pensamientos*, Madrid, Cátedra, 1998, p. 43.]

auditorio. Un elemento inserto en una sucesión adquiere un significado distinto al que tendría aisladamente y varía según la función que se le asigna dentro de la serie⁹.

Vemos, pues, que todas las recomendaciones relativas al orden son discutibles, puesto que la fuerza de un argumento depende en gran medida de la posición que ocupa. El orden (la *dispositio*, en términos retóricos) goza de un auténtico poder creativo; en efecto, los mismos elementos organizados de otro modo arrojan resultados distintos, como saben los trabajadores «reconvertidos» por los temidos reestructuradores de empresas.

En pocas palabras, podríamos resumir lo dicho en tres puntos:

1. El orden es importante sólo cuando nos preocupa la fuerza persuasiva de los argumentos, es decir, la mayor o menor facilidad con que se capten o se acepten. En cambio, no parece importante desde el punto de vista de las condiciones formales (corrección y validez) de la prueba¹⁰. Las razones son dos, una intrínseca y otra extrínseca. En primer lugar, porque en un contexto demostrativo, lógico o experimental todo está ordenado y expresado claramente y por definición, y carece de sentido enmascarar las conexiones, dejar hasta cierto punto en la sombra una premisa o jugar con las reglas de inferencia¹¹. En segundo lugar, en una argumentación, a diferencia de lo que ocurre en una demostración (cuando una cosa se demuestra es superfluo añadir otras demostraciones), parece posible y conveniente acumular y multiplicar los argumentos; por tanto, es en el contexto argumentativo donde se plantea la cuestión de cuál es *el* mejor orden de exposición de tales argumentos.
2. El carácter retórico de ciertas figuras (anástrofe, hipérbaton, *hysteron proteron*...) y el valor argumentativo de ciertos argumentos (*climax*, amplificación, argumentos de dirección...) son datos relativos al orden. Volviendo de nuevo a Perelman, que dedica algún espacio al orden en su *Tratado*:

Hay ciertos argumentos que no pueden comprenderse o aceptarse si no se conocen otros. Así pues, el orden es obligatorio. Algunas veces se puede afirmar que el argumento es el orden, por ejemplo en el argumento de la dirección, de la gradación, de la amplificación [...] No hay modificación del orden que no

⁹ Véase una demostración con ejemplos en el párrafo titulado «El argumento de la dirección», en C. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, París, Presses Universitaires de France, 1958; ed. cast, op. cit. Un ejemplo humorístico e hiperbólico es el siguiente, citado por Quintiliano (*De institutione oratoria*, VI, 67): de una familia en la que los hijos eran siempre más pequeños que los padres dijo Publio Oppio: «A fuerza de nacimientos se extinguirá».

¹⁰ Advertimos que esto no vale para el razonamiento hipotético; la técnica de anteponer en un argumento condicional lo que viene después de un modo natural es un procedimiento que choca con la lógica, pues es evidente que una demostración puede fracasar cuando se invierten las premisas y las conclusiones. «Si me amas sígueme» es acertado. «Si me sigues ámame» no lo es, porque tenemos un ejemplo clásico de afirmación de la consecuencia, razonamiento inválido dado que son muchos los motivos que me pueden impulsar a seguirte, entre ellos obtener finalmente el divorcio y la manutención.

¹¹ A este propósito merece la pena recordar dos citas, una clásica y otra contemporánea, que atestiguan desde dos puntos de vista distintos la escasa importancia del orden en el terreno demostrativo. «El orden de los argumentos [...] es propio del dialéctico [...] En cambio, para el filósofo y para quien indaga con plena independencia es completamente indiferente, siempre que las premisas de las que deriva el silogismo sean auténticas y conocidas y que quien responde no las otorgue porque sean demasiado cercanas al aserto inicial y prevé lo que se derivará de ellas. En tal caso, el filósofo hará que los axiomas resulten conocidos y próximos a la aserción inicial. En efecto, de tales premisas surgen los silogismos científicos» (Aristóteles, *Tópicos*, 1556 9-15). Esto supone también que, desde el punto de vista dialéctico, se desaconseje proceder ordenadamente en las propias argumentaciones para no dejar al adversario la posibilidad de comprender enseguida adónde queremos llegar (*Tópicos*, 1566 22-25). Viniendo a los teóricos actuales de la argumentación, escriben Perelman y Olbrechts-Tyteca: «En una demostración formal, se parte de los axiomas para llegar a los teoremas. Existe, pues, un orden. Pero su importancia es limitada, porque las variantes son estrictamente equivalentes. Poco importa, en efecto, el orden en que se presentan los axiomas, así como la sucesión de las etapas, con tal de que se pueda recorrer cada una de ellas al aplicar las reglas de inferencia adoptadas» (Perelman y Olbrechts-Tyteca, *Tratado de la argumentación*, op. cit., p. 741).

represente también una modificación del argumento o, mejor, una creación de un argumento nuevo¹².

3. El «desorden» posee también una finalidad comunicativa. Recordemos que «sé ordenado» no es sólo uno de los imperativos más apremiantes de padres y maestros, sino también una de las máximas conversacionales de Paul Grice¹³. Vulnerar este imperativo es un método válido para producir ciertos efectos especiales (por ejemplo, de implicación), porque la ruptura del orden esperado obliga al oyente a preguntarse las razones, partiendo de la suposición de que nadie habla de un modo no «natural» sin un motivo de peso (es lo que Grice llama «principio de cooperación»). Toda contravención del orden normal es «enfática», es decir, atrae la atención; por eso el dominio o la manipulación del discurso dependen también de un control inteligente del orden.

Repetición

Hay un modo infalible de imponer una idea: repetirla, repetirla y repetirla. Reiterar una conclusión no añade nada a su valor o a su capacidad de ser demostrada; desde el punto de vista lógico se trata de una operación completamente superflua; sin embargo, desde el punto de vista retórico, cuando no se debe a descuido o pereza, se consiguen efectos muy notables. El poder de los lemas y los estribillos (como *Repetitia iuvant*), de la catarata de comicidad o del ametrallamiento publicitario reside principalmente en la iteración insistente y sólo de un modo secundario en los contenidos que se expresan.

La repetición produce efectos casi hipnóticos de tres modos distintos: primero, crea una costumbre; segundo, destruye las resistencias; tercero, confiere crédito.

Cicerón a propósito de Fabia, mujer de Dolabella: «Dice que tiene treinta años y debe de ser cierto porque hace veinte que le oigo repetirlo».

Menos lúdico resulta el siguiente ejemplo:

«Se necesitan medidas correctoras». «Se necesitan medidas correctoras». «Se necesitan medidas correctoras».

Después de decirnos diez veces que hay que subir los impuestos, cuando llegue el momento ofreceremos menos resistencia, y a fuerza de decir y repetir lo dicho empezamos a pensar que el aumento, además de inevitable, es sagrado.

Para introducir algo en la cabeza, como para clavar un clavo, basta con aprovechar el efecto acumulativo de unos martillazos suaves.

Mejor aún si la repetición no es literal, sino una reformulación de las razones que abundan en la conclusión. Por ejemplo, en vez de limitarnos a repetir «eso no está bien», explicaremos una y otra vez *por qué*. La regla consiste en repetir lo que merece la pena y repetirlo en el momento oportuno, evitando las redundancias, variando la fórmula y ampliando el sentido. Si calificamos a alguien de «idiota, idiota, idiota», nuestra opinión es clarísima, pero mucho más claro, incisivo y pintoresco sería «idiota, necio, mentecato».

Conscientes de que nombrar equivale a repetir y citar a confirmar, los polemistas evitan escrupulosamente llamar por su nombre a los adversarios, y las publicaciones periódicas, cuando se refieren a una cabecera rival, lo hacen con extraordinario recato: «Un conocido semanario de la competencia». En efecto, negarse a pronunciar un nombre es una forma de menosprecio e injuria.

¹² *Ibíd.*

¹³ En concreto una submáxima —junco a «no ser oscuro», «no ser ambiguo», «ser breve»— de la cuarta máxima del modo, sintetizada en la obligación de «*ser perspicuo*». Véase P. Grice, «Logica e conversazione», en *Gli atti linguistici*, M. Sbisà (ed.), Milán, Feltrinelli, 1978, p. 205.

Es sabido que los oxonienses, para no nombrar en vano a la ciudad rival de Cambridge, recurrían en caso de necesidad a un despectivo «*the Other Place*». Por eso, cuando discutimos una tesis, por ejemplo la oportunidad de abolir la financiación oficial de los partidos, tan mal vista por la ciudadanía como ya demostró por mayoría absoluta un referéndum italiano, lo mejor será no hacer la menor referencia al referéndum y a la voluntad popular y mencionar exclusivamente el hecho de la abolición, para no favorecer al antagonista con una nueva proposición o un refuerzo indirecto de su argumento. En resumen, no sólo por razones de tiempo y economía se evita nombrar lo que se discute.

Recapitulemos. La repetición tiene valor retórico. Existen incluso figuras específicas de la iteración que consisten en repetir palabras (anáfora y epístrofe, por ejemplo) y expresiones enteras (llamadas, con locuciones chocantes, cuando no terroríficas, epanalepsis y anadiplosis)¹⁴ para imprimir un ritmo especial al discurso. Pero la repetición no produce sólo efectos musicales. Los estribillos de las canciones y el torrente de bromas de los cómicos confieren familiaridad, ritmo y estructura al discurso.

El efecto acumulativo se demuestra en el hecho de que la concesión de un préstamo a una persona se pueda hacer pasar por un favor triple. Primero se le promete, luego se dice en el momento de entregar el dinero y finalmente se le recuerda que se le ha dado. En el fondo, la fórmula triádica del enunciar, decir y repetir es buena para el que enseña y para el que discute. «Di lo vas a decir, dilo, di lo que has dicho» funciona tanto con alumnos obtusos como con auditorios selectos.

Desde el punto de vista del procedimiento, la repetición es útil incluso en el caso de las interrupciones. Puesto que la superposición de los discursos sirve de poco y desconcierta al público, se puede retomar la palabra cortada por una intervención del adversario martilleando sobre el mismo clavo y, si es necesario, elevando progresivamente el tono de voz:

«Estaba diciendo... *estaba diciendo*... ESTABA DICIENDO».

«Es cierto que... *Es cierto que*... ES CIERTO QUE».

Repetir un aserto produce un vicio de argumentación rubricado en los elencos canónicos de las falacias con el nombre de falacia *ad nauseam*, que podríamos llamar también el «argumento del machaqueo».

«Es la décima vez que te lo digo.»

[Mejor habría sido decirlo nueve veces pero acompañándolo de un intento de explicación. En efecto, desde el punto de vista persuasivo no sirve repetir *que* algo no funciona; es mucho más útil aclarar, variando la fórmula oportunamente, *por qué* no funciona.]

Lo malo es que, a fuerza de repetir, quien martillea con demasiado entusiasmo acabe no ya por convencer a los demás, sino por convencerse a sí mismo de que ha plantado una sólida columna para su razonamiento.

El prudente lector será sin duda indulgente con las repeticiones que haya podido encontrar en estas páginas.

¹⁴ Los interesados en saber a qué superficiales fenómenos lingüísticos corresponden estos curiosos y horriblos términos de la tradición retórica pueden consultar el útil *Manuale di retorica* de Mortara Garavelli (Milán, Bompiani, 1988, o ediciones sucesivas). Casi todos los manuales de retórica incluyen como apéndice un glosario indispensable para aclarar que «anáfora» no es un error de imprenta y que «epanalepsis» no es una enfermedad. Cuando decimos «Rápido. Rápido que es tarde» empleamos una anadiplosis (repetir al principio de la frase una palabra de la frase anterior). Siempre que nos enteramos de estas cosas nos sentimos tan sorprendidos y gratificados como aquel personaje de Molière que en un determinado momento quedó encantado de saber que toda su vida había hablado en prosa.

CAPÍTULO 13

VALOR Y LÍMITES DEL DEBATE

El acto de debatir (entendido como género que comprende las especies *dialogar* y *polemizar*) presenta una doble cara: una tranquilizadora y otra preocupante, una tolerante y otra intransigente. En primer lugar, todo aquel que participa en un debate puede hacerlo con la disposición de quien busca la solución mejor para un asunto controvertido o con el espíritu dogmático de quien posee certezas a las que no está dispuesto a renunciar. En segundo lugar, la discusión puede entenderse como un medio para conseguir que aflore la verdad o que se manifieste la duda.

Esta duplicidad justifica dos convencimientos contrarios. Por un lado, se entiende la resignada convicción de los que no esperan mucho de un debate: sean dudas o certezas lo que aportan las partes, sus dos «verdades» y sus dos dudas contrarias no se anulan, se suman. Por otro lado, parece razonable la reflexión de Joseph Joubert, que en sus *Pensamientos* (n. 115), recogidos antes que nadie por Chateaubriand, anota, un poco al estilo de Pascal y un poco al de Lapalisse, que «es mejor debatir una cuestión sin definirla que definirla sin debatirla».

«Abrir una discusión» es pues un acto que provoca estados de ánimo contradictorios y que a veces significa

dar a una tesis, a una argumentación o a una consideración el desarrollo y la profundización que la amplía y le confiere una nueva dimensión dual, pero también, en otros casos, destruir su unidad y su coherencia lógica en un juego de atenuaciones, mediaciones y compromisos que la fragmentan e incluso la convierten en lo contrario¹.

A veces se elude o se desaconseja la discusión en nombre de un ideal solidario y humanista que considera bueno evitar que una falta de acuerdo se transforme en enfrentamiento. Sin embargo, del choque de las posiciones contrarias suele surgir la mejor solución, la solución idónea. El entendimiento, el acuerdo, la unanimidad son cosas buenas y justas, pero sólo cuando representan una auténtica conciliación de divergencias al final de un debate que ni las anula ni las enmascara. El hilo «positivo» del debate se halla inexorablemente enlazado con el hilo «negativo». A veces olvidamos que casi todas las actividades humanas son competitivas en un grado u otro, desde la simple porfía al conflicto abierto, y que colaboración y conflicto se relacionan entre sí; no es una paradoja, sino una constatación, el que detrás de todo conflicto exista un componente de colaboración², pues «la discusión es imposible cuando no se está de acuerdo», de acuerdo sobre algún punto de partida.

También es posible no alcanzar ninguna conclusión al término de un diálogo o de un debate; sin embargo, esa circunstancia no equivale necesariamente a un fracaso. Por emplear las palabras de Sócrates, después de un debate o estamos llenos o estamos vacíos. Aunque no lleguemos a nada, habremos obtenido un resultado: «Serás menos molesto para los que te rodean y más tratable, pues, prudentemente, no creerás saber lo que no sabes»³. Acabe como acabe, nunca se dialoga o se debate en vano. Hasta el deplorado debate entre sordos, en el que cada cual se preocupa sólo de que triunfe

¹ M. Perniola, *Transiti. Filosofia e perversione*, Roma, Castelvecchi, 1998³, p. 132.

² Véase, como apoyo y documentación de esta tesis, el reciente libro de E. Arielli y G. Scotto, *I conflitti. Introduzione a una teoria generale*, Milán, Bruno Mondadori, 1999, p. 1: «Considerar el conflicto una simple *oposición* significa perder de vista un elemento esencial para comprenderlo: la cooperación».

³ Platón, *Teeteto*, Barcelona-Madrid, Anthropos-Ministerio de Educación y Ciencia, 1990, p. 216, 210c.

su propia tesis, sin manifestar la menor disposición a revisar las opiniones de partida, tiene sentido. Si ninguno de los antagonistas consiguiera imponerse, *el* empate podría producir una tolerancia inimaginable al principio.

En todo caso, es mucho más importante el modo de afrontar los núcleos problemáticos que el de resolverlos. Claro que el resultado cuenta, pero cuenta aún más la actitud, la forma de tratar el problema.

Por eso, en las sociedades democráticas, siempre que hay en juego valores importantes el debate es un instrumento decisivo: en las asambleas parlamentarias, que legislan y orientan la gestión de los problemas sociales; en las competiciones electorales, que deciden el futuro de los países; en los tribunales, donde se halla en juego la libertad del acusado y la seguridad del tejido social. Tanto en la reflexión personal, cuando hay que decidir, como en las deliberaciones colectivas, el instrumento de las críticas y las elecciones racionales es el debate, interior o público.

Las deliberaciones que se alcanzan después de un debate se benefician de un sello de calidad, una especie de garantía de denominación de origen, es decir, del hecho de haberse adoptado de un modo crítico y de acuerdo con otros. El acuerdo es muchas veces el inevitable sustituto de una verdad imposible de abarcar. Si la tesis discutida no pudiera aprovechar esa denominación de origen garantizada, siempre podría beneficiarse, por muy mal que vayan las cosas, de una especie de sello de indicación geográfica típica que sirve para reconducir a su debida particularidad geográfica un discurso al que quizá se ha atribuido una indebida universalidad cosmológica. Reservaremos la etiqueta de «vinos de mesa» a las discusiones convivales, que satisfacen además la necesidad de la charla y el entretenimiento⁴. A las locuciones que impone las leyes habría que añadir por lo menos otras dos de carácter facultativo: las discusiones de bar y las discusiones de los *talk-shows*.

Digamos que, en su forma «denominación de origen», el debate es el equivalente epistemológico del mecanismo de la selección natural en biología, pues con la selección comparte función y límites. Así como en la naturaleza nunca predomina el mejor ejemplar en abstracto, sino el más adaptado a una situación ambiental, tampoco en el campo de las ideas vence siempre la mejor, la más justa y verdadera, sino la más fuerte y adecuada. Esto no debe parecer escandaloso o deplorable, pues si en la naturaleza no existe, o por lo menos no somos capaces de formularlo, un estadio final, perfecto y preestablecido de la evolución que nos permita saber si el estadio actual se encuentra más o menos próximo a él, tratándose de la evolución de las ideas, a falta de una verdad comprobada o disponible, no podemos basarnos en una verdad quimérica, sino en acuerdos dignamente alcanzados entre individuos que disputan. Esta observación que Thomas Kuhn⁵ establece para la ciencia en el contexto de un discurso sobre el «progreso a través de las revoluciones» vale con mayor razón para las discusiones que no tienen carácter científico.

Se dirá que el problema del debate es que se busca más la victoria que la solución justa, equitativa y auténtica, en sí misma preferible, pero cuando se quiere o se debe comunicar algo en público es mejor hacerlo en un debate que en un anuncio por palabras, una entrevista, una proclama o una ordenanza. El debate es también una forma de comunicación, aunque se distingue de las citadas en que necesita como actores a otros dos participantes, el oponente y el auditorio. Roland Pennock subraya eficazmente la importancia del auditorio: «No son más útiles los debates en los que se busca que uno de los contendientes convenza a su oponente, sino los que se rigen por la idea

⁴ M. Bonfantini y A. Ponzio emplean la categoría del diálogo convivial en *I tre dialoghi della menzogna e la verità*, Nápoles-Milán, Edizioni Scientifiche Italiane, 1996, pp. 12 y 74, donde proponen su tipología del diálogo entendido como acto. Puesto que un acto puede ser un fin en sí mismo, tener una función instrumental o ser una reflexión, los autores distinguen un *diálogo convivial*, un *diálogo de logro* y un *diálogo de indagación*. El primero se considera y se vive como un fin en sí mismo, sin otras metas que la pura conversación y el puro entretenimiento. El segundo tiene la finalidad de conseguir un objetivo externo a sí mismo, que puede ser concreto, como un provecho personal, e incluso menos tangible, como la voluntad de quedar bien o el deseo de reafirmarse. El tercero es un intercambio cooperativo que pretende definir o solucionar un problema práctico o teórico; se llamaría también diálogo de reflexión o de proposición.

⁵ En las últimas páginas de su célebre *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, University of Chicago Press, 1970². [Ed. cast., *La estructura de las revoluciones científicas*, México D.F., FCE, 1971.]

de facilitar que un tercero llegue a conclusiones sólidas que de otro modo le resultaría imposible alcanzar»⁶.

Mill ofrece cuatro razones a favor de la discusión libre en su ensayo *Sobre la libertad*, manifiesto liberal basado en la convicción de que

Si hay, pues, personas que contradigan una opinión ya admitida [...] agradezcámoselo, abramos nuestras inteligencias para oír las y regocijémonos de que haya alguien que haga para nosotros lo que en otro caso [...] deberíamos hacer nosotros mismos con mucho más trabajo⁷.

1. Negar que una proposición sea verdadera y reducirla al silencio significa creerse infalible. En realidad, las verdades humanas son en su mayor parte verdades a medias. Así pues, la diversidad es deseable, y la unanimidad lo será sólo cuando surja de la más libre y completa confrontación de opiniones contrarias.
2. Incluso en el caso de que la opinión reducida al silencio fuera un error, puede contener, y con frecuencia contiene, una parte de verdad. Puesto que «la opinión general o predominante sobre cualquier asunto rara vez o nunca es toda la verdad, sólo por la colisión de opiniones adversas tiene alguna probabilidad de ser reconocida la verdad entera».
3. Aun cuando la opinión admitida fuera la verdadera y fuera una verdad entera, si no se permite una crítica vigorosa y tenaz, aquel que la acepta lo hará con prejuicios, sin captar sus fundamentos racionales.
4. Cuando una idea se admite como dogma indiscutible, se convierte en algo puramente formal, muerto, en un obstáculo para el desarrollo de cualquier convicción, viva y vivida, como todas las que proceden del razonamiento y de la experiencia personal⁸.

Pocas razones aunque excelentes para sostener la conveniencia de oír los motivos ajenos antes de juzgar.

¿Tiene un límite la discusión? No todo el mundo está dispuesto a admitir con Protágoras que todo se puede discutir, que a todos los pros se puede oponer un contra y que para las dos cosas se encuentran motivos y justificaciones. Existen, al parecer, algunos hechos, reglas y valores que están «fuera de discusión».

Según parece, hay por lo menos tres categorías de cosas muy distintas entre sí que no se discuten: los *hechos*, los *gustos* y las *órdenes*. «Un hecho es un hecho», «*de gustibus non est disputandum*» y «una orden es una orden»⁹ son frases que expresan proverbialmente esa convicción.

⁶ J. R. Pennock, *Liberal Democracy: Its Merits and Prospects*, Nueva York, Rinehart & Co., 1950, p. 229.

⁷ John Stuart Mill, *Sobre la libertad*, Madrid, Alianza Editorial, 2001, p. 113. La obra es un ensayo breve pero fundamental, punto de partida del pensamiento liberal, escrita en 1858 (exactamente cien años antes del *Tratado de la argumentación*, otro de los pilares del liberalismo intelectual). El autor la dedica con palabras apasionadas y llenas de emoción a Harriet, «amiga y esposa», «inspiradora, y en parte autora, de lo mejor que hay en mis obras» (Mill escribió una obra a favor de la emancipación de la mujer y se comprometió personalmente contra el estado de sujeción, subordinación, opresión y discriminación de la mujer, «antinatural y deletéreo»). Mill considera injusta y nociva la discriminación porque se opone al principio fundamental de la igualdad y, al negarle la libertad, inutiliza las potencias de la mitad del género humano. También en este caso, la libertad es regla y criterio de valoración. Cfr. *The Subjection of Women*).

⁸ Cfr. Mill, *Sobre la libertad*, op. cit., p. 122.

⁹ Arthur Kruger (*Modern Debate. Its Logic and Strategy*, Nueva York, McGraw-Hill, 1960, pp. 14-17) propone dividir los enunciados en dos clases: discutibles e indiscutibles. El criterio básico, de tipo neopositivista, es la posibilidad de calificarlos de verdaderos o falsos. Los enunciados no susceptibles de un juicio de verdad o falsedad no pueden ponerse en discusión. Tales son las preguntas, las órdenes, las exclamaciones y las expresiones de sentimientos. En cambio, un enunciado será verdadero o falso cuando se puede o no se puede someter a una comprobación empírica directa. Un aserto del primer tipo, una vez verificado, no es discutible. Por el contrario son discutibles los enunciados de carácter inferencial: explicaciones, valores y proposiciones. Pero el engorroso fenómeno epistemológico de la implicación teórica de la observación obliga a incluir los «hechos» entre las cosas discutibles.

No hay necesidad de discutir cuando se alcanza lo que Perelman llama *acuerdos básicos*, es decir, premisas de partida que admiten ambos interlocutores.

Tampoco se discuten las tesis o enunciados que se pueden defender contra todos los oponentes posibles. Esta noción de «la totalidad de los oponentes» pertenece a la lógica dialógica contemporánea de Paul Lorenzen, que recupera la fórmula del siglo XVIII *contra principia negantes non est disputandum*¹⁰, según la cual las tesis que se consideran verdaderas de mutuo acuerdo y que por tanto podrían defenderse frente a cualquiera que las pusiera en duda no son materia idónea para la discusión. Esta noción constituye una base para la definición de «verdad».

No se discute una fe religiosa, ni los clásicos que ya forman parte de nosotros, ni un manual de informática, ni el equipo de nuestros desvelos, ni el *sashimi* japonés (nos contestarían: «¿Y vosotros no coméis crudo el jamón?»). Ni siquiera una creencia, en la medida en que pertenece a la esfera de lo indemostrable, se debe discutir, pues como en el caso de la fe religiosa o futbolística no hay posibilidad de que dos creencias se completen o se anulen entre sí. Sin embargo, esa posibilidad de elisión o de integración se puede realizar con tesis, puntos de vista, argumentos y conclusiones.

Se ha dicho que la falta de razones para dudar de un tema lo invalidan para la discusión:

Aquellos que ponen en duda si se debe honrar a los dioses o amar a los padres necesitan una reprobación; en cambio, los que dudan de que la nieve sea blanca necesitan una sensación¹¹.

Quienes creen que la cuestión de la cuadratura del círculo es un problema irresoluble lo considerarán definitivamente fuera de discusión. No se puede discutir aquello de lo que estamos convencidos de un modo irrevocable; cuando dos personas se niegan a moverse siquiera un milímetro de sus posiciones íntimas, la discusión se transforma en un insostenible *surplace*, un «debate inmóvil»¹² como esos que se producen durante algunos conflictos familiares, en los diálogos entre sordos o entre un parapsicólogo y un racionalista.

Algunos se preguntan si incluso el exceso de razones para dudar imposibilita el debate. En efecto. Para Stephen Toulmin¹³ el límite de la discusión está en la posibilidad de aducir razones. El umbral más allá del cual es ya imposible presentar razones es también el umbral del debate. Límite muy amplio, por fortuna. Existen preguntas fronterizas (*limiting questions*) que superan toda posibilidad de ofrecer una respuesta racional: ninguna respuesta satisfará jamás por completo a quien plantea preguntas por encima de la comprensión humana. La discusión no conduciría a ninguna parte porque ninguna respuesta sería satisfactoria.

Se discute, en fin, si la práctica del debate forma buenos disputadores o si sólo atrae a los que ya disfrutan de un talento natural para debatir. Al margen de la respuesta, podemos decir que el debate es con seguridad un taller en el que por lo menos se adquieren ciertas disposiciones. Los partidarios del adiestramiento aducen meticulosamente todos sus méritos mentales, sociales y técnicos: el hábito de valorar los pros y los contras de las cuestiones, el arte de formular preguntas; la técnica de estructurar, dividir y encuadrar los conceptos; la rapidez en la réplica; la comprensión de qué es y cómo funciona una sociedad democrática y cómo se afirman las ideas en la democracia; el respeto de las ideas ajenas; la disposición a utilizar razones y argumentos para resolver los conflictos; la capacidad de pensar con rapidez y sentido crítico; la competición sana; la costumbre de hablar en público; el dominio de uno mismo; la organización estructurada de ideas y argumentos dispares; la costumbre de presentarse en público y de afrontar y aceptar el juicio del auditorio. En cualquier

¹⁰ Cfr. I. Angelelli, «The Techniques of Disputation in the History of Logic», en *The Journal of Philosophy*, 1970, 67, p. 814.

¹¹ Aristóteles, *Tópicos*, I, 105a 4-7. Tampoco a Aristóteles le gusta que se ponga en duda lo que *para él* está necesariamente a la vista de todos.

¹² *Le débat immobile* es el título de una obra de Marianne Doury (París, Kimé, 1997), que utiliza una feliz expresión de Véronique Traverso en *La conversación familiar. Analyse pragmatique des interactions*, Lyon, Presses Universitaires de Lyon, 1996, p. 191. Por *debate inmóvil* se entiende un «diálogo de sordos» en el que los interlocutores, convencidos de sus ideas, no manifiestan la menor intención de cambiar a raíz de lo que dice el contrario.

¹³ S. E. Toulmin, *An Examination of the Place of Reason in Ethics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1950.

caso, bastaría con salvar el aspecto de confrontación que tiene el debate, incluso cuando se convierte en enfrentamiento: confrontación con quien no piensa como nosotros, pero no por eso confrontación bárbara. Aplaudamos, pues, entre los posibles portentos del debate, el fomento de la tolerancia, tan cacareada como imprescindible, aunque sólo sea en el sentido literal del término, el del mero aguante. Estamos condenados a convivir con las distintas creencias, los clásicos impuestos, los manuales de ordenador, las hinchadas contrarias y el pescado crudo de los japoneses sin esperanza alguna de que los distintos puntos de vista se integren o desaparezcan.

CONCLUSIÓN

Suponiendo que fuera posible [...] defender causas mecánicamente —por autómatas en forma humana—, sería una pérdida considerable cambiar por estos autómatas a los [...] hombres y las mujeres.

John S. Mill, *Sobre la libertad*, p. 131

Son muchos los que se han expresado a propósito del deber de dialogar y discutir. Podríamos citar auténticas riadas de invitaciones a dejar que los demás expresen libremente sus ideas e intenten convencernos, como hacemos nosotros con ellos, y a «escucharlos con la misma voluntad de comprender sus verdades y hacerlas nuestras que reclamamos para nosotros»¹. Bendita exhortación. Menos palabras se han gastado a propósito de los derechos. Todo el mundo, desde la foca monje hasta el lector, posee algún derecho que otros se encargan de codificar. Los que atañen a los participantes en una discusión están por definir. Aquí nos permitimos sugerir algunos. Como primer esbozo comenzaremos con diez, número reglamentario de toda tabla que se precie. Es también un modo de condensar en píldoras el sentido de las cosas que hemos afirmado en las páginas precedentes, desbrozándolas de las digresiones y las «florecciones» retóricas.

Los diez derechos del disputador libre

- I. *Derecho a expresar sus dudas sobre todo, porque nada está «fiera de discusión».* Se trata de un derecho que es también un deber y que a veces se convierte en un placer: el deber y el placer de replicar.
- II. *Derecho a no decir toda la verdad.* Lo afirma incluso el juicioso Quintiliano: en ciertos casos, una buena razón puede inducir al hombre honrado a esconder una verdad por defender una causa². Pero que nadie se alarme porque existe para la otra parte un derecho compensatorio a reclamar toda la verdad, aunque sin perder de vista que «nada más que la verdad» sólo se puede pretender en un tribunal.
- III. *Derecho a eludir el juego del adversario y a desvincularse de su dependencia.*
- IV. *Derecho a defender por activa o por pasiva sus posiciones y a defenderse a sí mismo.*
- V. *Derecho a tener la oportunidad de concluir su discurso.* Un derecho elemental que no siempre se acuerda.
- VI. *Derecho a aspirar a la victoria.* Con su corolario: derecho a no ser cooperativo. Mostrarse competitivo no es incompatible con la discusión sana. «El desacuerdo confiere mayor valor al acuerdo.»³ El entendimiento, el acuerdo, la unanimidad son mejores cuando constituyen una auténtica composición de los contrastes, composición posterior a un debate en el que las divergencias hayan podido manifestarse y confrontarse.
- VII. *Derecho a emplear todos los argumentos que posee y que prefiere.* Incluye, si es

¹ G. Calogero, *Verità e libertà*, apéndice de *Logo e dialogo. Saggio sullo spirito critico e sulla libertà di coscienza*, Milán, Comunità, 1950, pp. 193-198.

² Quintiliano, *De institutione oratoria*, XII, 1, 36.

³ Publilio Siro, *Sententiae*, n. 151.

necesario, el derecho a dejar a un lado la lógica y a indignarse; el derecho a no fingir siempre equilibrio, moderación y compostura y a utilizar las uñas y los dientes; el derecho a adaptarse a las condiciones concretas de cada debate. Puesto que se trata de un juego a dos, la parte contraria tiene a su vez el derecho de vetar las maniobras que considera «discutibles». El mayor problema de un debate no es la presencia de falacias, sino identificarlas y neutralizarlas.

- VIII. *Derecho a acogerse a una tercera parte.* La tercera parte será el auditorio (al que se trata como cliente, pero que no siempre lleva razón) o el juez (que emite un veredicto, pero no establece la admisibilidad de una tesis). Cuando dos personas discuten fatalmente, piensan en todos los que escuchan, porque saben que pueden condicionarlos. «[...] no es lo mismo conversar discutiendo unos y otros que hablar en público.»⁴
- IX. *Derecho a ser juzgado por lo que piensa y dice, no por lo que ha hecho.* De aquí deriva un derecho colateral a que no se recriminen sólo comportamientos cuando lo que se discute son ideas u opiniones. A diferencia de quien debe perseguir al corrompido y no la corrupción, conviene que el lógico persiga no al falaz, sino la falacia.
- X. *Derecho a cambiar las reglas y derechos de la discusión.* Y a realizarlo durante la discusión, de acuerdo con el interlocutor. El participante en un debate puede reformular, revisar y volver a discutir reglas, procedimientos, maniobras lícitas y conducción. En otras palabras, el «cómo debatir» se convierte en objeto de debate.

A veces parecerá excesivo el tiempo que se emplea en una valoración atenta, una discusión o un debate, a causa del continuo ir y venir de argumentos y contraargumentos y el zigzag de tesis y objeciones. Quizá parezca una pérdida de tiempo a quien está acostumbrado a decidir al estilo ejecutivo, según sus propias ideas, y cree que dinamismo y eficacia son los imperativos primordiales. La obligación de justificar y replicar continuamente cansa, pero mucho peor sería no poder hacerlo: la discusión es la única empresa típica y exclusivamente humana. Empresa lenta, fatigosa, extenuante, pero humana; y libre, cuando lo es.

⁴ Platón, *Protágoras*, 336b, op. cit.

BIBLIOGRAFÍA

Proponemos aquí una serie de indicaciones bibliográficas y recomendaciones de lectura adecuadas para el contenido y el espíritu de la obra y organizadas según recorridos temáticos.

Diccionarios, repertorios y manuales

- Dupriez, B., *Gradus. Les procédés littéraires (Dictionnaire)*, París, Union générale d'éditions, 1984.
- Hanson, J., *NTC's Dictionary of Debate*, Lincolnwood, Illinois, National Textbook Company, 1994.
- Jacobson, M. D., *Pros & Cons. A Debater's Handbook*, Londres, Routledge and Keagan Paul, 1987¹⁷.
- Kruger, A. N., *Argumentation and Debate. A Classified Bibliography*, Methuen, Nueva Jersey, The Scarecrow Press, 1975'.
- Mortara Garavelli, B., *Manuale di retorica*, Milán, Bompiani, 1988.
- Nye, R. A., *Argumentation and Debate. An Annotated Bibliography*, Nueva York, Eric Clearinghouse, 1973.
- Plebe, A., y E Emanuele, *Manuale di retorica*, Roma-Bari, Laterza, 1989.

Pasajes clásicos

- Abelardo (1121-1139), Peter Abailard, *Sic et Non. A Critical Edition*, B. B. Boyer y R. McKeon (eds.), Chicago-Londres, University of Chicago Press, 1977.
- Aristófanes, *Las nubes*, en *Las nubes, Lisístrata, Dinero*, Madrid, Alianza Editorial, 2002.
- Aristóteles, *Confutaciones sofísticas*.
- Bentham, J., *The Book of Fallacies* (1824).
- Boncompagno da Signa, *Rota Veneris*, P. Garbini (ed.), Roma, Salerno Editrice, 1996.
- Gracián, Baltasar, *Agudeza y arte de ingenio* (1648), Madrid, Clásicos Castalia, 1969.
- *Oráculo manual y arte de prudencia* (1647), Madrid, Anaya, 1968.
- Lausberg, H., *Elemente der literarischen Rhetorik*, Múnich, Max Hueber Verlag, 1967.
- Nietzsche, Friedrich, *Más allá del bien y del mal* (1886), Madrid, Alianza Editorial, 2001.
- Quintiliano, M. E, *De institutione oratoria*.
- Schopenhauer, Arthur, *El arte de tener razón*, Madrid, Alianza Editorial, 2002.
- Séneca el Viejo, *Controversiae*.
- Todorov, T., *Théories du symbole*, París, Seuil, 1977.

Técnicas antiguas y modernas de la disputa

- Angelelli, I., «The Techniques of Disputation in the History of Logic», en *The Journal of Philosophy*, 1970, 67, pp. 800-815.
- Berghin-Rosè, G., *Logica*, Turín, Marietti, 1965.
- Boyer, Ch., *Cursus Philosophiae*, París, Typis Desclée de Brouwer, 1937, vol. 1.

- Gilby, Th., *Barbara Celarent. A Description of Scholastic Dialectic*, Londres, Longmans Green, 1949.
- Heytesbury, G., *Sophismata Asinina. Une introduction aux disputes médiévales*, París, Vrin, 1994.
- Leff, M. C., y F. J. Kauffeld (eds.), *Texts in Contexts. Critical Dialogues on Significant Episodes in American Political Rhetoric*, Davis, California, Hermagoras Press, 1989.
- Schiappa, E., *Protagoras and Logos. A Study in Greek Philosophy and Rhetoric*, Columbia, University of South Carolina Press, 1991.
- Simonson, S., «The Aristotelian Forms of Disputation», en *New Scholasticism*, 1944, 18, pp. 385-390.
- Weijers, O., *Terminologies des Universités au Lessico Intellettuale Europeo*, Roma, Edizioni dell'Ateneo, Centro di Studio del CNR, 1987, vol. XXXIX, pp. 335-347.

Diálogo y monólogo

- Blair, A., «The Limits of the Dialogue Model of Argument», en *Argumentation*, 1998, 12, pp. 325-339.
- Brilhart, J. K., y G. J. Galanes, *Effective Group Discussion*, Dubuque, Iowa, Wm. C. Brown Publishers, 19927.
- Dascal, M. (ed.), *Dialogue. An Interdisciplinary Approach*, Amsterdam-Filadelfia, John Benjamins, 1985.
- Lorenzen, P., y K. Lorenz, *Dialogische Logik*, Darmstadt, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 1978.
- Ong, W., *Ramus Method and the Decay of Dialogue. From the Art of Discourse to the Art of Reason*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 19832.
- Rescher, N., *Dialectics*, Albany, State University of New York Press, 1977. Tasso, Torcuato, *Dell'arte del dialogo* (1585), edición crítica de Guido Baldassari, en *La Rassegna della letteratura italiana*, 1971, 75, pp. 93-134.
- Walton, D. N., y E. C. W. Krabbe, *Commitment in Dialogue. Basic Concepts of Interpersonal Reasoning*, Albany, State University of New Cork Press, 1995.
- Weigand, E. (ed.), *Concepts of Dialogue. Considered from the Perspective of Different Disciplines*, Tubinga, Niemeyer, 1994.

Teoría de la argumentación

- Billig, M., *Arguing and Thinking. A Rhetorical Approach to Social Psychology*, Cambridge-París, Cambridge University Press-Maison des Sciences de l'Homme, 1987.
- Cattani, A., *Forme dell'argomentare. Il ragionamento tra logica e retorica*, Padua, Edizioni GB., 19942.
- Ducrot, O., «Presupposizione e allusione», en *Enciclopedia*, Turín, Einaudi, 1980, vol. 8, pp. 1083-1107.
- Eemeren, F. H. van, et al. (ed.), *Argumentation: Across the lines of Discipline. Proceedings of the Conference on Argumentation 1986*, Dordrecht, Foris Publications, 1987, 3 vols.
- Proceedings of the Second International Conference on Argumentation*, Amsterdam, Sic Sat, 1991, 2 vols.
- Argumentation Illuminated*, Amsterdam, Sic Sat, 1992.
- Perspectives and Approaches. Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, Amsterdam, Sic Sat, 1995, 4 vols.
- Proceedings of the Fourth International Conference of the International Society for the Study*

- of *Argumentation*, Amsterdam, Sic Sta, 1999.
- Kuhn, D., *The Skills of Argument*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.
- Oléron, P., *L'argumentation*, París, Presses Universitaires de France, 19872.
- Perelman, Ch., y L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, París, Presses Universitaires de France, 1958. [Ed. cast., *Tratado de la argumentación*, Madrid, Gredos, 1989.1
- Plantin, Ch., *Essais sur l'argumentation. Introduction à l'étude linguistique de la parole argumentative*, París, Kimé, 1990.
- Sillince, J. A. A., «A Computational model of argumentation», en E H. van Eemeren *et al.* (eds.), *Reconstruction and Applications. Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, Amsterdam, Sic Sat, 1995, vol. 3, pp. 382-409.
- Vignaux, G., *L'argumentation. Essai d'une logique discursive*, Ginebra, Droz, 1976.

Teoría y técnica del debate

- Apothéloz, D., *et al.*, «Champs et effets de la négation argumentative: contre-argumentation et mise en cause», en *Argumentation*, 1992, 6, pp. 99-113.
- Bazan, B. C., «Le quaestio disputata», en Institut d'Études Médiévales, *Les genres littéraires dans les sources théologiques et philosophiques médiévales*, Louvain-la-Neuve, Institut d'Études Médiévales, 1982, pp. 31-49.
- Capp, G. R., y T. R. Capp, *Principies of Argumentation and Debate*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice-Hall, 1965.
- Colombo, A (ed.), *I pro e i contro. Teoría e didattica dei testi argomentativi*, Florencia, La Nuova Italia, 1992.
- Freeley, A. J., *Argumentation and Debate. Critical Thinking for Reasoned Decision Making*, Belmont, California, Wadsworth I. T. P., 19969.
- Gunther, N., *Debating and Public Speaking*, Sidney, Reed, 1980.
- Kruger, A. N., *Modern Debate. Its Logic and Strategy*, Nueva York, McGraw-Hill, 1960.
- Nuchelmans, G., *Dilemmatic Arguments. Towards a History of Their Logic and Rhetoric*, Amsterdam, North-Holland, 1991.
- Millet, G., *La stratégie du verbe. Le débat en public et comment s'y préparer*, París, Dunod, 1981.
- Oléron, P., «Organisation et articulation des échanges de parole. Les échanges question-réponse dans les contextes polémiques», en *De la métaphysique à la rhétorique*, M. Meyer (ed.), Bruselas, Éditions de l'Université de Bruxelles, 1986, pp. 57-77.
- Thomas, D. A., y J. P. Hart, *Advanced Debate. Readings in Theory, Practice and Teaching*, Lincolnwood, Illinois, National Textbook Company, 19964.
- Wood, R. V., y L. Goonight, *Strategic Debate*, Lincolnwood, Illinois, National Textbook Company, 19955.

Tipología de los debates

- Bonfantini, M., y A. Ponzio, *I tre dialoghi della menzogna e della verità*, Nápoles-Milán, Edizioni Scientifiche Italiane, 1996.
- Copi, I. M., y C. Cohen, *Introduction to Logic*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice-Hall, 1998.
- Dascal, M., «Types of Polemics and Types of Polemical Moves», en *Dialoganalyse VI. Proceedings of the 6th Conference, Prague 1996*, S. Cmejrková *et al.* (eds.), Tübingen, Max Niemeyer Verlag, 1998, 1.^a parte, pp.

15-33.

Dispiaux, G., *La logique et le quotidien. Une analyse dialogique que des mécanismes de l'argumentation*, París, Les Éditions du Minuit, 1984.

Jones, R., «A New Classification of Disputes», en *Teaching Philosophy*, 1981, 4, pp. 23-32.

Walton, D. N., *Arguments from Ignorance*, University Park, The Pennsylvania State University, 1996.

Walton, D. N., y E. C. Krabbe, *Commitment in Dialogue*, Albany, State University of New York Press, 1995.

Competición y colaboración. Debate consensual y debate polémico

Alexy, R., *Theorie der juristischen Argumentation*, Frankfurt, Suhrkamp Verlag, 1978.

Angenot, M., *La parole pamphlétaire. Contribution à la typologie des discours modernes*, París, Payot, 1982.

Branham, R. J., *Debate and Critical Analysis. The harmony of conflict*, Hillsdale, Nueva Jersey, Erlbaum, 1991.

Gil, E., «Coppie filosofiche», en *Enciclopedia*, Turín, Einaudi, 1978, vol. 3, pp. 1050-1095.

Govier, T., «Non-Adversarial Conception of Argument», en E. H. van

Eemeren et al. (eds.), *Perspectives and Approaches. Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, Amsterdam, Sic Sat, 1995, vol. 1, pp. 196-206.

Jørgensen, Ch., «Public Debate: An Act of Hostility?», en *Argumentation*, 1998, 12, pp. 431-443.

Musgrave, G. McCoy, *Competitive Debate. Rules and Techniques*, Nueva York, H. W. Wilson Company, 1946.

Rapoport, A., *Fights, Games, and Debates*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1960.

Roulet, E., «Una forme peu étudiée d'échange agonale: la controverse», en *Cahiers de Praxématique*, 1989, 13, pp. 7-18.

Windisch, U., *Le K-0. verbal. La communication conflictuelle*, Lausana, L'Age d'Homme, 1987.

Controversias y debates en la ciencia

Cattani, A., «Razionalità e rivoluzioni scientifiche», en *Aspetti della crisi filosofica*, Padua, Antenore, 1978.

— «Della ragion di scienza», en *Il Contributo*, 1979, 3, 2, pp. 21-35.

— «Scienza e retorica», en *Scienza e storia*, 1993, 9, pp. 99-104.

— «Popper, Polanyi and the Notion of Rationality», en *The Problem of Rationality in Science and its Philosophy*, J. Misiek (ed.), Dordrecht-Londres, Kluwer Academic Publishers, 1995, pp. 65-74.

Czubaroff, J., «The Public Dimension of Scientific Controversies», en *Argumentation*, número monográfico sobre el tema *From Critique to Affirmation: New Roles for Rhetoric in Creating Civil Life*, 1997, 11, 1, pp. 51-74.

Dascal, M., «Observations sur la dynamique des controverses», en *Actes du VIème Colloque de pragmatique de Genève (15-17 juin 1995)*, en *Cahiers de linguistique française*, 1995, 17, pp. 98-121.

Engelhardt, H. T. Jr., y A. L. Caplan, *Scientific Controversies. Case Studies in the Resolution and Closure of Disputes in Science and Technology*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.

Gil, F., «La scienza come controversia», en *Il sapere come rete di modelli. La conoscenza*

- oggi, Módena, Edizioni Panini, 1981, pp. 49-55.
- Gross, A. G., *The Rhetoric of Science*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1990.
- Harris, R. A. (ed.), *Landmark Essays on Rhetoric of Science: Case Studies*, Mahwah, Nueva Jersey, Hermagoras Press-Erlbaum, 1997.
- Pera, M., *Scienza e retorica*, Roma-Bari, Laterza, 1991.
- Pera, M., y W. R. Shea (eds.), *L'arte della persuasione scientifica*, Milán, Guerini e Associati, 1992.
- Prelli, L. J., *A Rhetoric of Science: Inventing Scientific Discourse*, Columbia, University of South Carolina Press, 1989.

Argumentación jurídica y negociación. Resolución de las disputas

- Dunlop, J. T., *Dispute Resolution. Negotiation and Consensus Building*, Dover, Mass.-Londres, Auburn House, 1984.
- Elster, J., *Arguing and Bargaining in Two Constituent Assemblies*, 1993.
- Feteris, E. T., «Rationaliry in Legal Discussions: A Pragma-Dialectical Perspective», en *Informal Logic*, 1993, 15, 3, pp. 179-188.
- Fisher, R., y R. Ury, *Getting to yes*, Nueva York, Penguin Books, 1983.
- Jacobs, S., «Argumentation Without Advocacy: Strategies for Case-Building by Dispute Mediators», en F. H. van Eemeren et al., *Argumentation Illuminated*, Amsterdam, Sic Sat, 1992, pp. 270-280.
- Ligustro, A., *Le controversie tra stati nel diritto del commercio internazionale: dal GATT all'OMC*, Padu, Cedam, 1996.
- Samson, C., y J. McBride, *Solutions de rechange au régleme des conflits/Alternative dispute resolution*, Sainte-Foy, Les Presses de l'Université de Laval, 1993.

Reglas del debate

- Capp, G. R., y T. R. Capp, *Principies of Argumentation and Debate*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice-Hall, 1965.
- Damer, T. E., *Attacking Faulty Reasoning: A Practical Guide to Fallacy-Free Argument*, Belmont, California, Wadsworth, 1995.
- Eemeren, F. H. van, y R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies. A Pragma-Dialectical Perspective*, Hillsdale, Nueva Jersey, Erlbaum, 1992.
- Ehninger, D., y W Brockriede, *Decision by Debate*, Nueva York, Dodd, 1963.
- Nisbett, R. E. (ed.), *Rules for Reasoning*, Hillsdale, Nueva Jersey, Erlbaum, 1993.
- Philips, J., y J. Hook, *The Debating Book*, Sidney, University of New South Wales Press, 1994.
- Schreier, M., N. Groeben y U. Christmann, «That's Not Fair!» Argumentational Integrity as an Ethics of Argumentative Communication», en *Argumentation*, 1995, 9, 2, pp. 267-289.

Lógica informal y Critical thinking

- Barnet, S., y H. Bedau, *Current Issues and Enduring Questions. A Guide to Critical Thinking and Argument*, Boston-Nueva York, Bedford-St. Martin's, 19995.
- Black, M., *Critical Thinking. An Introduction to Logic and Scientific Method*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice-Hall, 19522.
- Cannavo, S., *Think to Win. The Power of Logic in Everyday*, Amherts, Nueva York,

- Prometheus Books, 1998.
- Flew, A., *How to Think Straight. An Introduction to Critical Reasoning*, Amherst, Nueva York, Prometheus Books, 1998.
- Halpern, D. E., *Thought and Knowledge. An Introduction to Critical Thinking*, Hillsdale, Nueva Jersey, Erlbaum, 1989.
- Hughes, W., *Critical Thinking. An Introduction to the Basic Skills*, Peterborough, Broadview Pres, 1996.
- Luckhardt, C. G., y W. Bechtel, *How to do Things with Logic*, Hillsdale, Nueva Jersey-Hove, Erlbaum, 1994.
- Massaro, D., *L'arte di ragionare. Una guida all'analisi e alla produzione dei testi argomentativi*, Turín, Paravia, 1999.
- Oliverio, A., *L'arte di pensare*, Milán, Rizzoli, 1997.

Metáforas y campos metafóricos

- Cattani, A., «II principio della semplicità nella scienza», en *Ermeneutica Logica*, C. Giacon (ed.), Padua, Antenore, 1977, pp. 183-194.
- Charbonnel, N., *L'important, c'est d'être propre*, Estrasburgo, Presses Universitaires de Strasbourg, 1991.
- Lakoff, G., y M. Johnson, *Methaphors We Live By*, Chicago-Londres, University of Chicago Press, 1980.
- Lloyd, G. E. R., *Polarity and Analogy. Two Types of Argumentation in the Early Greek Philosophy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1971

Falacias y tipos de debate

- Capaldi, N., *The Art of Deception*, Buffalo, Nueva York, Promethet Books, 1979.
- Cattani, A., *Discorsi ingannevoli. Argomenti per difindersi, attaccare, divertirsi*, Padua, Edizioni GB, 1995.
- «Inganni, autoinganni e fallacie nella scienza», en *Scienza e storia* 1995, 11, pp. 39-48.
- «Il linguaggio della fallacie argomentative», en *Le lingue speciali*. Tai del Convegno si Studi, Università di Macerata, 17-19 ottobre 1994, 1
- Morresi (ed.), Roma, Calamo Edizioni, 1998, pp. 169-185.
- Doury, M., *Le débat immobile. L'argumentation dans le débat médiatique sules parasciences*, París, Kimé, 1997.
- Finocchiaro, M., *Galileo and the Art of Reasoning. Rhetorical Foundation I Logic and Scientific Method*, Dordrecht-Londres, D. Reidel Publishing Company, 1980.
- Hamblin, C. L., *Fallacies*, Londres, Methuen & Co., 1970.
- Walton, D. N., *Question-Reply Argumentation*, Nueva York-Londres, Greenwood Pres, 1989.
- *A Pragmatic Theory of Fallacy*, Tuscaloosa, University of Alabama Pres 1995.
- *Argumentation Schemes for Presumptive Reasoning*, Mahwah, Nueva Je sey, Erlbaum, 1996.

Técnicas, estrategias y recursos del debate

- Fearnside, W. W., y W. B. Holter, *Fallacy. The Counterfeit of Argument*, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, Prentice-Hall, 1959.
- Johnson, R. H., y J. R. Blair, *Logical Self-Defence*, Toronto, McGraw-H Ryerson, 1983.

- Philips, J., y J. Hooke, *The Sport of Debating. Winning Skills and Strategies*, Sidney, University of South New Wales Press, 1998.
- Pirie, M., *The Book of Fallacy. A Training Manual for Intellectual Subversives*, Londres-Henley, Routledge & Kegan Paul, 1985.
- Spence, G., *How to Argue and Win Every Time*, Nueva York, St. Martin's Press, 1995.
- Windisch, U., *Le prêt-à-penser. Les formes de la communication et de l'argumentation quotidiennes*, Lausana, L'Age d'Homme, 1990.

Técnicas de persuasión

- Bellenger, L., *La persuasion*, París, Presses Universitaires de France, 19854. Boudon, R., *L'art de se persuader des idées douteuses, fragiles ou fausses*, París, Fayard, 1990.
- Champagne, P., *Faire l'opinion. Le nouveau jeu politique*, París, Les Editions du Minuit, 1990.
- Cialdini, R. B., *Influence. How and Why People Agree to Things*, Nueva York, William Morrow, 1984.
- Gordon, G. M., *Persuasion. The Theory and Practice of Manipulative communication*, Nueva York, Hasting House, 1971.
- Greene, R., *The 48 Laws of Power*, Nueva York, Viking, 1998.
- Halsall, A. W., *L'arte de convaincre. Le récit pragmatique, rhétorique, idéologie, propagande*, Toronto, Paratexte, 1988.
- Mason, J., *Philosophical Rhetoric. The Function of Indirection in Philosophical Writing*, Londres-Nueva York, Routledge, 1989.
- Mulholland, J., *Handbook of Persuasive Tactics. A Practical Language Guide*, Londres-Nueva York, Routledge, 1994.
- Nash, W., *Rhetoric The Wit of Persuasion*, Cambridge, Mass., Basil Blackwell, 1989.
- Piatelli Palmarini, M., *L'arte di persuadere*, Milán, Mondadori, 1995.
- Prezzolini, G., *L'arte di persuadere*, Florencia, Lumachi Editore, 1907; 2.^a ed. con introducción de A. Asor Rosa, Nápoles, Liguori, 1991.
- Traversi, A., *La difesa penale. Tecniche argomentative e oratorie*, Milán, Giuffrè, 1999.
- Warner, M., *Philosophical Finesse. Studies in the Art of Rational Persuasion*, Oxford, Clarendon Press, 1989.

Mentira y simulación

- Bonfantini, M., y A. Ponzio, *I tre dialoghi della menzogna e della verità*, Nápoles-Milán, Edizioni Scientifiche Italiane, 1996.
- Bonfantini, M., et al. (eds.), *Menzogna e simulazione*, Nápoles-Milán, Edizioni Scientifiche Italiane, 1997.
- Bowyer, J. B., *Cheating: Deception in War & Magic, Games Sports, Sex & Religion, Business & Con Games, Politics & Espionage, Art & Science*, Nueva York, St. Martin's Press, 1982.
- Casamayor, *L'art de trahir*, París, Gallimard, 1972.
- *La mystification*, París, Gallimard, 1977.
- Castelfranchi, C., e I. Poggi, *Bugie, finzioni, sotterfugi. Per una scienza dell'inganno*, Roma, Carocci, 1998.

La manipulación retórica

- Cattani, A., «On Implicative Function of the Obviousness, or "You shall not Take anything in Vain"», en *Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, E H. van Eemeren *et al.* (eds.), Amsterdam, Sic Sat, 1995, vol. 3, pp. 96-101.
- «Ordine e disordine retorico», en *Il paesaggio dell'estetica. Teorie e percorsi. Atti del III Convegno Nazionale della Associazione Italiana per Studi di estetica, Università di Siena, 4-5 maggio 1996*, Turín, Trauben, 1997, pp. 39-45.
- Habermehl, L. L., *The Counterfeit Wisdom of Shallow Minds. A Critique of Some Leading Offenders of the 1980s*, Nueva York, Peter Lang, 1995.
- Lo Cascio, V., *Grammatica dell'argomentare. Strategie e strutture*, Florencia, La Nuova Italia, 1991.
- Mizzau, M., *L'ironia. La contraddizione consentita*, Milán, Feltrinelli, 1984 Partridge, E., *Swift's Polite Conversation*, Londres, Andre Deutsch, 1963.
- Paulhan, J., *Il segreto delle parole*, P. Bagni (ed.), Florencia, Alinea, 1999.
- Quinn, A., *Figures of Speech. 60 Ways to Turn a Phrase*, Davis, California, Hermagoras Press, 1993.

La función del humor en el debate

- Berger, P. L., *Reediming Laughter. The Comic Dimension of Human Experience*, Nueva York-Berlín, Walter de Guyter, 1997.
- Báhrer, Z., «Never Explain a Joke! The Analysis of Jokes as a Form of Argumentative Discourse», en *Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, E H. van Eemeren *et al.* (eds.), Amsterdam, Sic Sat, 1995, vol. 3, pp. 71-77.
- Cattani, A., «Rido, dunque penso. Humour e fallacie», en *La polifonia estetica. Specificità e raccordi*, M. Venturi Ferriolo (ed.), Milán, Guerini Studio, 1996, pp. 259-272.
- Dilinina, I. B., «Jokes as Disguised Argumentative Discourse», en *Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, E H. van Eemeren *et al.* (eds.), Amsterdam, Sic Sat, 1995, vol. 2, pp. 102-109.
- Elgozy, G., *De l'humour*, París, Denöel, 1979.
- Monro, D. H., *Argument of Laughter*, Melbourne, Melbourne University Press, 1951.
- Olbrechts-Tyteca, L., *Le comique du discours*, Bruselas, Éditions de l'Université de Bruxelles, 1968.

Ética y retórica

- Argumentation*, número monográfico sobre el tema «From Critique to Affirmation: New Roles for Rhetoric in Creating Civil Life», 1997, 11, 1
- Baumslag, D., «The Role of Rhetoric in Ethical Argument», en *Dialogue*, 2000, 39, pp. 129-140.
- Cattani, A., «"Homo politicus" e "homo rhetoricus"», en *Homo politicus. I dilemmi della democrazia*, M. Nicoletti (ed.), Padua, Gregoriana Editrice, 1998, pp. 275-282.
- Farrell, Th. B., *Norms of Rhetorical Culture*, New Haven, Conn., Yale University Press, 1993.
- Garver, E., «Essentially Contested Concepts: The Ethics and Tactics of Argument», en *Philosophy and Rhetoric*, 1990, 23, pp. 251-270.
- Hirschman, A., *The Rhetoric of Reaction. Perversity, Futility, Jeopardy*, Cambridge, Mass., The Belknap Press of Harvard University Press, 1991. Luther, J., «Ma la retorica non é

- la contraffazione della giustizia?», en *Ragion pratica*, 1997-1998, 5, 8, pp. 249-254.
- Savater, Fernando, *Ética para Amador*, Barcelona, Ariel, 1991.
- Schreier, M., N. Groeben y U. Christman, «"That's Not Fair!" Argumentational Integrity as an Ethics of Argumentative Communication», en *Argumentation*, 1995, 9, 2, pp. 267-289.
- Vickers, B., *In Defense of Rhetoric*, Oxford, Oxford University Press, 1989.

Valor, finalidades y límites del debate

- Healey, P., «Argumentation, Rational disagreement, and the rhetorical constitution of objectivity», en *Perspectives and Approaches. Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, E H. van Eemeren et al. (eds.), Amsterdam, Sic Sat, 1995, vol. 1, pp. 62-71.
- Kruger, A. N. (ed.), *Counterpoint: Debates about Debate*, Metuchen, Nueva Jersey, The Scarecrow Press, 1968.
- Littlefield, R. S., «Teaching Argumentation and Debate Skills to Young Children: Bridging Theory and Practice», en *Perspectives and Approaches. Proceedings of the Third ISSA Conference on Argumentation*, E H. van Eemeren et al. (eds.), Amsterdam, Sic Sat, 1995, vol. 3, pp. 287-296.
- Mill, J. S., *On Liberty* (1859). [Ed. cast., *Sobre la libertad*, Madrid, Alianza Editorial, 2001.]
- Montaigne, M. de, «Art de conférer», en *Essais*.
- Muir, S. A., «A Defence of Ethics of Contemporary Debate», en *Philosophy and Rhetoric*, 1993, 26, 4, pp. 277-295.
- Pennock, J. R., *Liberal democracy: Its Merits and Prospects*, Nueva York, Rinehard & Co., 1950.
- Perniola, M., *Transiti. Filosofia e perversione*, Roma, Castelvecchi, 1998.
- Tannen, D., *The Argument Culture: Moving from Debate to Dialogue*, Nueva York, Random House, 1998.
- Willard, Ch. A., «Valuing Dissensus», en *Argumentation: Across the Lines of Discipline. Proceedings of the Conference on Argumentation 1986*, E H. van Eemeren et al. (eds.), Dordrecht, Foris Publications, 1987, pp. 145-157.