

Universidad Autónoma de la Ciudad de México

Luis Antonio Monzón Laurencio

discutir, no pelear:

una introducción a la lógica del diálogo

DISCUTIR, NO PELEAR:
UNA INTRODUCCIÓN A LA LÓGICA DEL DIÁLOGO

LUIS ANTONIO MONZÓN LAURENCIO

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE LA CIUDAD DE MÉXICO

Esther Orozco Orozco
Rectora

Minerva Camacho Nuez
Coordinadora Académica

Tania Rodríguez Mora
Coordinadora del Colegio de Humanidades y Ciencias Sociales

DISCUTIR, NO PELEAR: UNA INTRODUCCIÓN A LA LÓGICA DEL DIÁLOGO

LUIS ANTONIO MONZÓN LAURENCIO

UACM

Universidad Autónoma
de la Ciudad de México

Nada humano me es ajeno



Colección me
Coordinación
Académica

Monzón Laurencio, Luis Antonio.

Discutir, no pelear : una introducción a la lógica del diálogo / Luis Antonio Monzón Laurencio. – México : Universidad Autónoma de la Ciudad de México, Colegio de Humanidades y Ciencias Sociales, Academia de Arte y Patrimonio Cultural, Academia de Lenguaje y Pensamiento , 2011. 139 p. : il. ; 28 cm. -- (Materiales educativos / Coordinación Académica)

Material educativo universitario de distribución gratuita para estudiantes de la UACM.

ISBN 978-607-7798-54-5

1. Diálogo. 2. Discusión. 3. Razonamiento. 4. Lógica. I. t.

LC BC177

Dewey 168

© *Discutir, no pelear: una introducción a la lógica del diálogo*, primera edición, 2011

© Luis Antonio Monzón Laurencio

D.R. Universidad Autónoma de la Ciudad de México
Av. División del Norte 906, Col. Narvarte Poniente,
Delegación Benito Juárez, C.P. 03020, México, D.F.

ISBN 978-607-7798-54-5

Academia de Arte y Patrimonio Cultural, Academia de Lenguaje y Pensamiento,
Colegio de Humanidades y Ciencias Sociales, Ciclos Básico y Superior,
Colección Materiales Educativos de la Coordinación Académica, UACM.

- Materiales Educativos:
www.freewebs.com/matsedusuacm, materiales.educativos@uacm.edu.mx
- Responsable de la edición: Ana Beatriz Alonso Osorio
- Diseño de la portada: Pablo Quijano Gómez-Aguado

Material educativo universitario de distribución gratuita para estudiantes de la UACM.
Prohibida su venta

Hecho e impreso en México / *Printed in Mexico*

La Ley de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México, en su Exposición de motivos, establece:

“7. Contribuir al desarrollo cultural, profesional y personal de los estudiantes:

(...) El empeño de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México deberá ser que todos los estudiantes que a ella ingresen concluyan con éxito sus estudios. Para ello deberá construir los sistemas y servicios que éstos necesiten para alcanzar este propósito de acuerdo con su condición de vida y preparación previa. (...)”¹

De igual manera, en su Título I, Capítulo II, Artículo 6, Fracción IV, dice:

“Concebida como una institución de servicio, la Universidad brindará a los estudiantes los apoyos académicos necesarios para que tengan éxito en sus estudios. (...)”²

Atendiendo a este mandato, los profesores - investigadores de la UACM preparan materiales educativos como herramienta de aprendizaje para los estudiantes de los cursos correspondientes, respondiendo así al principio de nuestra casa de estudios de proporcionarles los soportes necesarios para su avance a lo largo de la licenciatura.

Universidad Autónoma de la Ciudad de México
Nada humano me es ajeno

¹ Ley de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México, publicada en la Gaceta Oficial del Distrito Federal el 5 de enero de 2005, reproducida en el Taller de Impresión de la UACM, p. 14.

² *Ídem.*, p. 18.

*Una buena conversación debe agotar el tema,
no a sus interlocutores.*

Winston Churchill (1874-1965)

*Es mejor debatir una cuestión sin resolverla,
que resolver una cuestión sin debatirla.*

Joseph Joubert (1754-1824)

Introducción

Tanto en la vida cotidiana como en la académica uno se ve enfrentado necesariamente a tener que dialogar con otras personas. En algunos de los casos platicamos sobre asuntos que no presentan confrontación: nos contarán lo que ha sucedido, nos informarán de sus deseos, esperanzas o gustos o nos transmitirán cualquier tipo de información, a lo que podemos responder simplemente escuchando o respondiendo con más información. No requerimos de muchas herramientas para entablar diálogos de este tipo: con que entendamos las palabras del otro y utilicemos nosotros las adecuadas tendremos un proceso completo de comunicación.

Pero en otros casos habremos no sólo de escuchar y compartir información sino que tendremos que enfrentar lo que el otro dice. En ocasiones tendremos que convencerlo de la verdad de lo que decimos o dialogaremos con él para llegar a un acuerdo sobre algún punto. Es en estos casos cuando la comunicación y el diálogo se vuelven difíciles y por ello requerimos de herramientas especiales para dialogar, y precisamente estas herramientas son las que nos hacen falta, pues nunca nos han sido enseñadas. Durante nuestra formación académica llevamos materias sobre ciencia y sobre artes y en muchas de ellas nos piden que discutamos con nuestros compañeros. Sin embargo, nunca se nos dieron claramente los principios para llevar a cabo una discusión y esto es porque se supone que todos sabemos hacerlo. Es algo obvio y casi natural en los seres humanos, es una capacidad que tiene que ser desarrollada y nuestras autoridades educativas están empeñadas en lograrlo, sin embargo no nos enseñan cómo hacerlo.

Pero los filósofos tenemos la costumbre de preguntar por lo obvio. Sabemos que nada es evidente y que hasta lo más simple requiere explicación. La discusión no es simplemente tener a dos personas diciéndose cosas una a la otra esperando a ver quién se cansa primero. Discutir es un arte y como tal, sólo se domina con la práctica y tiene ciertos principios y normas que se deben seguir para hacerlo bien.

Muchas escuelas y universidades incluyen en los planes de estudio de sus carreras materias sobre pensamiento crítico o análisis político, análisis de texto, etc., cuyo fin es *formar criterio* en las personas para que sean capaces de emitir juicios ciertos sobre temas de interés. Es decir, buscan que las personas tengan la capacidad de analizar problemas bajo la luz de la razón (crítica) y no bajo sus pasiones o sentimientos. Pero olvidan que ese trabajo de crítica no puede hacerse siempre en solitario. El trabajo de análisis requiere de la confrontación con otros puntos de vista. Requiere,

también, una vez que se tiene una opinión, la capacidad para poder defenderla ante las opiniones de los demás. De esto tratan lo que durante muchos siglos se ha llamado la *lógica dialéctica* (la lógica del diálogo) y la *retórica*, y eso es lo que quiero transmitir aquí, para solventar deficiencias que los planes de estudio universitario dejan en muchos casos.

De entrada, no entendemos correctamente lo que es una discusión y pensamos que discutir es malo, aburrido, que no lleva a nada, que sólo se discute cuando se está enojado, etc. En más de una ocasión me ha sucedido que se le solicita a alguien que discuta las ideas de otro y empieza a atacarlo, a señalar sus errores, a tratar de demostrar que está equivocado o, simplemente, a tratar de lastimarlo. Veremos que esto es totalmente falso. Esto no es discutir.

Si no entendemos claramente lo que es y lo que no es una discusión, cometeremos muchos errores cuando intentemos discutir de verdad.

Por ejemplo, es una creencia común decir que de política, religión y fútbol no se debe discutir nunca. Esto es absurdo. Es verdad que cuando se intenta discutir sobre estos temas siempre se termina peleando, lo que sucede es que cuando tocamos uno de estos temas la discusión se plantea mal y por eso nos lleva a peleas y riñas sin sentido que podrían evitarse si supiéramos discutir bien. Conociendo un poco algunas reglas básicas de la discusión podríamos abordar estos temas sin ningún problema y terminaríamos resolviendo bien cualquier cuestión que se planteara. Por eso la necesidad del presente texto.

Mi objetivo en este texto es enseñar los métodos y las herramientas necesarias para poder sostener una buena discusión. Con base en ese objetivo, lo primero que tenemos que entender es qué es una discusión. A ello dedicaré el primer capítulo del presente libro. Posteriormente hablaré de las reglas que debemos seguir para que una discusión sea adecuada. Luego expondré consejos para llevar a cabo discusiones y, por último, mostraré algunas discusiones en las cuales señalaré los errores que se cometieron y terminaré con una discusión, larga pero útil, en la que mostraré cómo una adecuada metodología de discusión puede llevarnos a la buena solución de un conflicto.

La presente edición está destinada a los estudiantes de la UACM, con la finalidad de acompañarlos en esta aventura que inician al elegir una profesión, y con la esperanza de que les sea de mucha utilidad en este mundo cada vez más urgido de personas que sean capaces de comunicarse con los demás.

Por supuesto, un libro como éste no está nunca terminado y las opiniones sobre el mismo serán siempre valiosas. Por eso invito a quienes tengan aportaciones a comunicarse con el autor para discutir sus propuestas y comentarios. Para ello pueden acudir al plantel San Lorenzo Tezonco, al cubículo E-011, o escribir al correo: profesor.monzon@gmail.com.

Por último, quisiera comentar que lo que ahora se conforma como un libro, ha sido el resultado de la acumulación de experiencias durante varios años. Originalmente inició siendo unos cuantos apuntes para apoyar la realización de los proyectos de quienes en aquel entonces eran mis estudiantes de ética. La necesidad de aclarar y ejemplificar esas instrucciones iniciales fue ampliando el texto hasta hacerlo llegar a su forma actual.

En ese proceso de crecimiento, muchas personas han contribuido y quisiera agradecerles sus aportaciones: a Mauricio Beuchot por su apoyo y sus sabios consejos; a Maru Herrera y a Virginia Laurencio, mi madre, por su motivación y apoyo para difundir la primera versión; a Leihla Osorio, Eloísa Poot, Gabriela Guevara y Eduardo Villegas por sus comentarios y revisión del texto; a quienes fueron mis estudiantes de ética en aquellos buenos tiempos; a Ana Beatriz Alonso, por el apoyo editorial y los buenos deseos; pero también quisiera agradecer a todos aquellos que alguna vez cerraron sus oídos a mis palabras y se negaron a discutir sus opiniones, porque gracias a ellos aprendí el valor de la sana discusión.

Luis Antonio Monzón Laurencio

Nada humano me es ajeno
San Lorenzo Tezonco, 2010

Índice

1. Sobre la discusión en general	13
1.1. Los tipos de diálogo	13
1.2. La naturaleza de la discusión	21
1.3. Sobre los juicios	26
1.3.1. Juicios	27
1.3.2. Propositiones y enunciados	28
1.3.3. Verdad y verosimilitud de los juicios	30
1.3.4. Axiomas dialécticos	32
1.3.5. Tesis e hipótesis	34
1.4. Preguntas, cuestiones, problemas y dilemas	37
1.4.1. La pregunta	38
1.4.2. La cuestión	38
1.4.3. El problema	39
1.4.4. El dilema	42
1.4.5. Distinción entre creer y saber	43
1.5. Argumentos deductivos, inductivos y por analogía	46
1.5.1. Argumentos deductivos	46
1.5.2. Argumentos inductivos	47
1.5.3. Argumentos por analogía	49
2. Reglas y pasos de la discusión	53
2.1. Primera regla	53
2.2. Segunda regla	58
2.3. Tercera regla	59
2.4. Cuarta regla	61
2.5. Quinta y sexta reglas	66
2.6. Séptima regla	69
2.7. Octava regla (primer acercamiento)	72
2.8. Octava regla (segundo acercamiento)	78
2.9. Novena regla	82
2.10. Décima y undécima reglas	88

3. Consejos adicionales para llevar a cabo una discusión	91
3.1. Cuatro actitudes inadecuadas y respuestas equivocadas al enfrentarnos a una discusión	91
3.2. Dejar de lado los sentimientos y emociones	94
3.3. La discusión individual	95
3.4. Organizando una discusión	97
3.5. Falacias	101
4. Ejemplos de discusiones	111
4.1. Un error de entendimiento	111
4.2. Una discusión analógica	114
4.3. Una discusión ideal (¿o irreal?)	118
Balance general	135
Bibliografía	139

1. Sobre la discusión en general

Muchas personas son demasiado educadas para hablar con la boca llena, pero no se preocupan de hacerlo con la cabeza hueca.

Orson Welles (1915-1985)

Este primer capítulo podrá parecer un poco pesado, pero en él conoceremos la parte «teórica» del asunto. Como veremos más adelante, siempre que vamos a discutir tenemos que poner en claro algunos conceptos para que los interlocutores los comprendamos de la misma manera. Así, aquí estaremos dando algunas definiciones y otros detalles importantes para que más adelante entremos en la parte práctica.

1.1 Los tipos de diálogo

Discutir no es pelear. Esto es lo primero que tenemos que aprender y aceptar. La pelea implica que los ánimos se exalten y hay sentimientos de por medio, es decir, los que pelean se enojan o entristecen o, incluso, se satisfacen con la derrota del otro, con ofenderlo, con lastimarlo. En México estamos muy acostumbrados a confundir discutir con pelear. Cuando uno dice: «discuté con mi novia» en realidad nos está diciendo «pelee con mi novia»; «tuvimos una discusión» normalmente significa «tuvimos una pelea» y «no discutan por favor» significa realmente «no peleen por favor».

Si discutir no es pelear, ¿qué es, entonces? Según la Real Academia Española, discutir es “examinar atenta y particularmente una materia”¹; no tiene nada que ver con pelear, con enfrentarse. Si discutir es examinar una materia, entonces dos personas podemos incluso estar de acuerdo y a pesar de ello estar discutiendo. Esto es lo primero que nos tiene que quedar claro, discutir implica razonar un tema, no atacar a otra persona.

Normalmente no discutimos solos, aunque se puede, pues para examinar una materia no necesariamente requerimos de otra persona. Normalmente una discusión

¹ Discutir. (2007) 28 de marzo, *Diccionario de la lengua española. Vigésima segunda edición*. Fecha de consulta: 14:51, marzo 29, 2007 en http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=discutir.

es un proceso que involucra a dos o más personas. Por lo tanto, discutir es *dialogar sobre un tema o problema con el fin de examinarlo atenta y particularmente*. No se trata, pues, de lastimar al otro o de vencerlo, sino de que revisemos juntos con atención un asunto y *lleguemos a una conclusión a través del diálogo*.

Discutir es un tipo de diálogo, como lo es platicar o conversar. Normalmente utilizamos estos términos como sinónimos, pero hay diferencias entre ellos que es necesario señalar. De manera que es preciso analizar, como primer paso, qué es un diálogo y cuáles son los distintos tipos de diálogo que hay.

Siempre que dos personas hablan una con la otra con el fin de intercambiar información, tenemos un *diálogo*. Esta palabra viene de dos voces griegas *dia* = a través y *logos* = discurso/hablar, entonces, diálogo = hablar a través de dos (o más). Según la Real Academia Española, el diálogo es una “plática entre dos o más personas, que alternativamente manifiestan sus ideas o afectos”².

Hay ocasiones en las que, a pesar de haber dos o más personas, una de ellas habla y las demás sólo escuchan, como es el caso de una conferencia o cuando una persona expone un tema y los demás escuchan sin participar. En este caso no tenemos un diálogo sino un monólogo³. Esto sucede mucho cuando los profesores dan clase, por poner un ejemplo, aunque los alumnos participan, en ocasiones no están realmente formando parte de un proceso de comunicación entre dos personas, sino que sólo refuerzan o comentan lo dicho por el maestro o responden preguntas dirigidas a comprender un punto, pero no a ampliar el punto de vista de los demás. En estos casos no tenemos diálogos, sino monólogos.

Mucho más complicado de ver es cuando dos o más personas están hablando entre ellos, pero en realidad no se están escuchando, tan sólo exponen sus puntos de vista sin importarles lo que los demás aportan. También aquí tenemos un caso de monólogos que parecen un diálogo. Algunos pensadores y analistas políticos han mencionado que las discusiones en la cámara de diputados o las charlas conciliatorias entre distintos grupos sociales en realidad son este tipo de pláticas monologadas; esto es, cada parte se presenta a dar sus opiniones pero en realidad no escuchan al otro, lo cual genera conflicto pues no hay posibilidad real de negociación. Cada uno expone sus ideas y no entiende las demás.

² Diálogo. (2007) 28 de marzo, *Diccionario de la lengua española. Vigésima segunda edición*. Fecha de consulta: 14:55, marzo 29, 2007 en http://buscon.rae.es/drael/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=diálogo.

³ Las raíces griegas de este término son *mono* = uno y *logos* = hablar, por lo tanto monólogo = hablar uno.

Entonces, como veremos más adelante, una parte importante del diálogo es la *escucha* del otro. Si no hay escucha no hay diálogo verdadero, hay monólogos encontrados.

Existen distintos tipos de diálogos, pero no hay una clasificación universal para todos ellos; de hecho, no conozco ningún texto que proponga una clasificación verdaderamente sistemática, completa y adecuada. Utilizamos indistintamente términos como *plática*, *charla* o *conversación*. Esto no es negativo en el habla cotidiana pero, para los profesionales dedicados a la comunicación, la clasificación y distinción debe ser fundamental en su vida profesional.

Por esta razón presento aquí una propuesta personal para diferenciarlos lo mejor posible y que nos sirvan para futuras referencias. Esta propuesta trata de apegarse a cierta tradición en el uso de algunos términos, sin embargo, con vistas a una claridad mayor, a otros términos les he cambiado su significado cotidiano para lograr una clasificación adecuada.

La clasificación que presento depende de cuál es la intención de quienes dialogan y de cómo se lleva a cabo el diálogo. A continuación expongo las categorías y una brevísima explicación de estos tipos de diálogo.

Cuando el diálogo consiste únicamente en un intercambio de información sin otra finalidad que compartirla la llamaremos *plática* o *charla*. Así, por ejemplo, cuando nos encontramos con un amigo y le contamos cómo nos fue el fin de semana y él nos cuenta también cómo fue el suyo, estamos charlando. Para fines prácticos distinguiremos la charla de la plática dándole un sentido más informal a la primera. Es decir, la *charla* es informal, casual, espontánea, no tiene un tema determinado; mientras que la *plática* puede ser programada u oficial (entre un profesor y su estudiante o entre un jefe y un empleado, por ejemplo) y tiene un tema específico, determinado.

Cuando el diálogo consiste en un intercambio de información, pero incluye cuestionamientos por parte de uno de los dialogantes para profundizar en el tema, entonces tenemos una conversación. Por ejemplo, cuando me encuentro a un amigo y le pregunto cómo le ha ido y sigo preguntándole sobre su familia y su escuela y cuando me responde le pido más detalles o simplemente trato de saber más, entonces estoy conversando con él⁴.

⁴ Quedará claro, para aquellos especializados en comunicación, que la *entrevista*, la *encuesta* y el *interrogatorio* son tipos de conversación.

Cuando el diálogo no consiste en transmisión de información ni en preguntas y respuestas sino que uno de los dialogantes expresa una queja al otro, ya sea porque él es el encargado de resolverla o porque es quien está determinado para escucharla, entonces tenemos una *querella*. Éste término se utiliza mucho en cuestiones legales y muchos consideran que tiene que ver más con una contienda. En realidad, la querella es el documento que presenta la persona que demanda legalmente algo; se entiende, entonces, que es una queja que presenta ante las autoridades correspondientes.

Cuando el dialogo se da sobre un tema en específico y se trata de obtener toda la información posible sobre él, tenemos una disertación. En este caso los participantes *no oponen sus ideas*, sino que las aportan conjuntamente para incrementar la cantidad de saberes sobre el tema. No hay preguntas y respuestas (o, si las hay, no son lo más importante ni lo central sino que se realizan con el fin de aportar más ideas), no hay tampoco mero intercambio de información y no hay queja, ambos dialogantes aportan ideas sobre el tema que se van acumulando.

Cuando el diálogo consiste en el análisis de un tema o problema con el fin de obtener una conclusión, que puede ser la aceptación de la verdad de un juicio o el llegar a un acuerdo sobre algo, tenemos una *discusión*.

La discusión puede ser de dos tipos, atendiendo a la forma en que se presenta la misma, al tiempo que dura, a su *materialidad* y a su *temporalidad*. Si la discusión se presenta por escrito y es larga en tiempo, tenemos una *polémica* y si se presenta de forma oral y es corta en tiempo, tenemos una *controversia*. Se podrían hacer varias subdivisiones, por ejemplo, discusiones cortas por escrito y largas verbales, sin embargo esto no es necesario por lo siguiente: una discusión que dure tres o cuatro años difícilmente podría presentarse oralmente, es seguro que habría algún documento que registre el desarrollo de la discusión. Por su parte, para una discusión que dure apenas unos minutos, sería innecesario presentarla por escrito (por ejemplo, discutir si entramos a ver una película u otra no requiere de un texto). Por esta razón he eliminado estas posibilidades.

Ahora, cuando el diálogo consiste en agresiones a la otra persona o en la defensa apasionada y sentimental de una afirmación no demostrada, tenemos una *disputa*. En realidad, cuando hay una pelea, agresiones y violencia no hay propiamente diálogo. Por esta razón llamaré a éstas *pseudodiscusiones*. Las disputas son, entonces, diálogos en los que uno de los dialogantes intenta *persuadir* a los otros, esto es, inducir a uno a creer o hacer una cosa, imponer su punto de vista. La discusión busca *convencer*, es decir, inducir a una persona con argumentos o pruebas para *reconocer la verdad de una cosa* o adoptar una resolución.

Estos son, en general, los tipos de diálogo que existen. Como podemos observar, podemos distinguir entre los diálogos que sólo proporcionan información y aquellos en los que se confrontan las ideas. Éstos últimos son los que nos interesan en este libro.

Podemos, ahora, distinguir las discusiones de lo que no lo son: una persona que *trata de persuadir* a la otra de que su equipo de fútbol es mejor que el del otro, *disputa*, no discute. Dos personas que *analizan* cuál de los dos equipos es el mejor y bajo qué circunstancias, discuten, no pelean. Un cliente que le exige a un vendedor que le regrese su dinero porque el producto que le vendió no es lo que esperaba y el vendedor se resiste a como de lugar a hacerle la devolución, pelean; pero si ambos analizan qué posibilidades hay para que los dos queden satisfechos, discuten.

Lo difícil del arte de discutir es hacerlo bien y mantener la calma para no llegar a la pelea. Una *sana discusión* no termina nunca en disputa y mucho menos en *pelea*. Cuando llegamos a la pelea el diálogo termina por completo, inician únicamente las agresiones, reclamos, reproches, insultos, etc. A pesar de que hay expresiones orales entre las personas que pelean, ya no es propiamente un diálogo, pues la finalidad de lo que se dice ya no es transmitir información sino causar un daño al otro. La pelea ya no es diálogo.

Los adolescentes y sus papás suelen disputar mucho y pocos se dedican realmente a discutir. En parte *porque no saben cómo hacerlo* (por eso escribí este libro) y en parte porque confrontan sus *sentimientos* antes que las *razones*. El papá trata de defender su autoridad imponiéndose mientras que el adolescente intenta defender su incipiente autonomía rebelándose. No hay posibilidades de discutir sanamente⁵ porque primero que nada, antes de analizar la situación, empieza la confrontación.

En más de una ocasión he logrado colocar a mis estudiantes en situación de verdadero diálogo con sus padres y los resultados han sido asombrosos. Una vez, según me comentó uno de ellos, el papá de una chica no la dejaba salir a una fiesta. Ella inició una discusión con él, apegada a las reglas que le había enseñado y que vienen en este libro, y logró demostrarle a su papá que no tenía razones válidas para no dejarla ir. El papá terminó reconociendo que no tenía la razón. Aún así, no la dejó salir, pero al menos lo hizo sabiendo que él estaba equivocado. Podría parecer que no se logró nada con ello, pero no es así, se ganó mucho, pues no hubo disputa en esa ocasión y terminaron en buenos términos. Sí, ella no salió ese día, pero no se peleó con su papá.

⁵ Propongamos que una «sana discusión» es una verdadera discusión mientras que una discusión «no sana» sería una pseudodiscusión.

Por otro lado, los políticos hacen lo mismo. No acostumbran analizar la situación, por el contrario, primero colocan sobre la mesa los compromisos del partido, su ideología, sus principios y creencias políticas y después, si hay tiempo, discuten. Están tan comprometidos con asuntos ajenos a lo que tienen que analizar que estos compromisos interfieren en su análisis. Así, si una propuesta para mejorar cierto aspecto de la economía no satisface los criterios del partido o va en contra de su ideología, se rechazará antes de analizar si realmente vale la pena. Por eso, cuando llega la hora de discutir con sus colegas de otros partidos sólo se agraden y pelean. Baste ver los noticieros para escuchar diario este tipo de confrontaciones.

Pasa lo mismo con profesores y estudiantes. Estos suelen dirigirse al profesor con la finalidad de obtener una calificación y los profesores, en el mejor de los casos, tratan de sostener por qué el estudiante no la merece, pero, en la mayoría de los casos, simplemente tratan de defender su autoridad. Así, no buscan analizar la situación y llegar a un acuerdo. El estudiante trata de obtener una calificación (que en la mayoría de los casos sabe que no merece) y no de revisar cuál es en verdad su situación. El profesor, ante esto, se cierra en su postura y se niega a la revisión racional del caso. Si en verdad discutiesen, la calificación que resultara de esa discusión sería satisfactoria para ambos, aún y cuando no fuera la que cualquiera de los dos deseaban originalmente asentar.

En una ocasión un estudiante llegó a reclamarme que no era justa la calificación que le había otorgado y su argumento era «si repruebo me van a sacar de la escuela». Este pseudoargumento es muy utilizado por los estudiantes y es claramente erróneo. Por más que traté de explicarle que la calificación reflejaba lo que él sabía y que si no sabía no podía yo otorgarle una calificación aprobatoria, no quiso ceder y siguió insistiendo en su postura. Al final terminé dejándole la calificación pero muy molesto con él. Lo que aquí sucedió fue que él no quería analizar la situación por la cual había reprobado sino que quería pasar a como diera lugar, por eso él trataba de persuadirme para que le cambiara la calificación. Si él se hubiese acercado con pruebas suficientes para convencerme de que merecía otra calificación, entonces con gusto se la hubiera cambiado.

En otra ocasión, un estudiante me confrontó diciéndome que no merecía cero en participación y me expuso lo siguiente: “yo tengo un punto extra que usted me otorgó por haber respondido correctamente una pregunta en clase (lo cual era verdad), ahora, si no hubiera yo participado en clase ¿cómo es que tendría ese punto?”. Esto es claramente un argumento bien estructurado y válido, razón por la cual obtuvo los puntos que él reclamaba.

Como se observará en estos casos, la discusión puede ser muy útil si se lleva a cabo adecuadamente. Lamentablemente no siempre lo hacemos así. Si el lector y la persona con quien discute dominan las reglas que aquí presento, les garantizo que llegarán a buen término. Lamentablemente también debo aceptar que encontrará a muchas personas que desconocen estas reglas y a quienes, además, no les interesa conocerlas. Ante ellos no se podrá hacer gran cosa, excepto recordar que no hay peor ciego que el que no quiere ver.

Cuando se sabe discutir no se llega a la disputa y, por otra parte, cuando se disputa significa que ya no se está discutiendo correctamente (por eso la he llamado pseudodiscusión). De ahí que podemos establecer el siguiente teorema como verdadero: *quienes saben discutir no llegan a disputar y quienes disputan es porque no saben discutir*. Por esta razón estoy interesado en enseñar a discutir, para evitar que se dispute y se pierda el tiempo y en vez de eso lo aprovechen obteniendo los mejores resultados posibles.

En resumen, el diálogo es la acción que realizan dos o más personas en la cual intercambian información entre ellos. Hay distintos tipos de diálogo que se pueden clasificar de la siguiente manera:

- **Charla:** diálogo *informal* sobre un tema o materia no específico.
- **Plática:** diálogo *formal* sobre un tema o materia específico.
- **Conversación:** diálogo formal sobre un tema específico en el cual uno de los interlocutores interroga a otro u otros.
- **Querrela:** diálogo formal en el cual uno de los interlocutores expresa o manifiesta una queja sobre un tema específico.
- **Disertación:** diálogo formal sobre un tema específico (científico, artístico, etc.) en el cual los interlocutores tratan de razonar metódicamente sobre ese tema sin confrontar ideas.
- **Discusión:** diálogo formal sobre un tema específico en el cual los interlocutores razonan metódicamente sobre ese tema, presentando argumentos a favor y en contra, es decir, confrontando ideas:

- **Polémica:** diálogo formal sobre un tema específico (filosófico, político, literario, etc.) en el cual los interlocutores razonan metódicamente sobre ese tema, presentando argumentos a favor y en contra por escrito y cuya duración es prolongada.
- **Controversia:** diálogo formal sobre un tema específico (filosófico, político, literario, etc.) en el cual los interlocutores razonan metódicamente sobre ese tema, presentando argumentos a favor y en contra de manera oral y cuya duración es reducida.
- **Pseudodiscusiones o disputas:** diálogo aparentemente formal sobre un tema específico en el cual los interlocutores parece que razonan metódicamente sobre ese tema, pero sólo presentan argumentos que sostienen su propia postura y rechazan, eliminan o desacreditan los argumentos en contra.
- **Pelea:** Es en apariencia un diálogo, pero sólo hay reclamos, reproches e insultos entre los dialogantes. No es diálogo pues no hay intercambio de ideas, sino que las expresiones que se utilizan (palabras, frases u oraciones) tienen la finalidad de agredir al otro.

La discusión es sólo un tipo de diálogo y es el que nos interesa analizar en este texto para poder comprender en qué consiste y proponer algunas reglas básicas para llevar a cabo correctamente.

Lo que deben hacer ahora: Traten de identificar qué tipos de diálogos desarrolla la gente. Enciendan la televisión o escuchen con atención a un par de amigos que estén dialogando y de acuerdo a lo visto en esta sección digan si están discutiendo, disputando, charlando, etc. Este ejercicio será de gran utilidad para, en un futuro, evitar a las personas que no quieren discutir en serio, o para ayudar a otros a discutir mejor.

1.2 La naturaleza de la discusión

En la sección anterior definí los distintos tipos de diálogo. Ya sabemos que el que nos interesa en este libro es la discusión. Ya he explicado también, y espero que con suficiente claridad, que la discusión y la disputa no son lo mismo. Es importante entender esta situación: para que quede más claro, en esta sección me dedicaré a analizar más a fondo ese tipo de diálogo llamado discusión para que entendamos su naturaleza. Por naturaleza no quiero decir otra cosa que aquellas características que distingue a la discusión de otros tipos de diálogos.

He definido a la discusión como un diálogo formal sobre un tema específico en el cual los interlocutores razonan metódicamente sobre ese tema, presentando argumentos a favor y en contra, es decir, confrontando ideas.

Sobre la base de esta definición y para hacerla más adecuada he de agregar que la discusión tiene uno de dos objetivos: demostrar la verdad o falsedad de un juicio⁶ o, si esto no es posible, llegar a un acuerdo.

Por ejemplo, cuando dos personas discuten sobre cuál es el mejor equipo de futbol o quién es el mejor candidato para ocupar un cargo, están tratando de encontrar la verdad de un juicio. En este caso «X es el mejor equipo» o «N es el mejor candidato».

En ocasiones no lograremos llegar a la verdad por distintas razones, ya sea porque nos faltan elementos, porque es un tema difícil de resolver o, simplemente, porque el tema no se presta para buscar la verdad. En estos casos, la discusión busca que lleguemos a un acuerdo.

Pongamos por ejemplo el caso de la discusión acerca de si debemos prohibir que entren mascotas a cierto lugar. Aquí no buscamos la verdad de la proposición «no deben entrar mascotas a este lugar»; sino que buscamos ponernos de acuerdo en si aceptamos o no obedecer ese enunciado, esa prohibición.

En todos los casos, sin embargo, debe darse una constante: hay por lo menos dos puntos de vista con respecto al tema de la discusión, por ejemplo, alguien afirma que X es el mejor equipo y otro afirma que no; alguien afirma que N es el mejor candidato y otro afirma que no; alguien afirma que el alma es inmortal y otro afirma que

⁶ En lógica clásica llamamos juicio a cualquier pensamiento que puede ser verdadero o falso, aunque esta noción tiene distintos significados dependiendo de la escuela filosófica de la que se parta. Esto será explicado en el siguiente apartado.

no; alguien afirma que debemos dejar entrar a las mascotas y otro afirma que no. *Si no hay al menos dos puntos de vista contrarios, no puede haber discusión.* Por eso la última parte de la definición dice «...presentando argumentos a favor y en contra, es decir, confrontando ideas». Si no hay confrontación de ideas no hay discusión, simplemente estamos exponiendo un mismo tema⁷.

La discusión se da cuando hay pluralidad de opiniones y, curiosamente, mientras más pluralidad hay, más rica es la discusión, pues se aportan más pruebas, con lo cual se dan a luz nuevos temas y problemas. Aunque también es claro que, entre más pluralidad de opiniones, es más difícil lograr un consenso.

Esta propiedad de la discusión (la variedad de puntos de vista) trae como consecuencia que haya quienes piensen que las discusiones se ganan o se pierden. Es muy importante entender que *las discusiones no se ganan ni se pierden.* Esto es un error muy común (especialmente entre abogados y políticos, debido a su formación); pero debe ser corregido. Incluso en el sistema educativo hay ocasiones que los profesores incitan a sus alumnos a discutir y proclaman un ganador. Esto hace que los jóvenes no aprendan a discutir, sino a perseguir y atacar al otro.

Cuando alguien siente que ganó o perdió una discusión, entonces se trata necesariamente de una mala discusión, de una pseudodiscusión.

Querer ganar no es propio de la discusión porque cuando ese es el único objetivo, se hace trampa: se aceptan cosas que no aceptaríamos normalmente o proponemos cosas que no creemos, e incluso que nadie creería, decimos que no a cosas que normalmente diríamos que sí, etc. Es decir, uno busca artimañas para ganar aún a costa de la verdad de lo que estamos diciendo. Esto se nota claramente en las disputas de los políticos: un político de un partido de derecha hace una propuesta e inmediatamente uno de izquierda protesta y afirma que es una mala propuesta, basado sólo en que el otro la propuso. En realidad no la analizan ni nunca discuten sobre ella. Quieren ganar, es su único interés. No interesa el acuerdo o la verdad o el bien de los demás sino ese sentimiento de ganar sobre el otro. Esto no es discutir.

En más de una ocasión hemos observado como un candidato presidencial que atacó vehementemente una propuesta de su opositor termina por implementarla en su mandato. Pero mientras estaban en campaña trataba de mostrar la impertinencia o falsedad de lo dicho por el otro sólo porque el otro lo proponía. En los debates entre

⁷ Es por esto que podemos discutir nosotros mismos, sin necesidad de alguien más, si somos capaces de encontrar los puntos de vista opuestos al nuestro y defenderlos, entonces estamos discutiendo, estamos examinando una cuestión oponiendo puntos de vista sin necesidad de otra persona.

candidatos es muy claro también observar cómo se atacan entre ellos, se agreden, hasta se dicen apodos y siempre, al final del debate, alguno de ellos dice que lo ganó. ¿Qué ganó? ¿Dejar al otro en ridículo es ganar una discusión? ¿Demostrar que el otro estaba equivocado? ¿Qué significa esto de ganar una discusión? ¿Convencer a las personas que voten por mí es ganar un debate?

Pongamos el siguiente caso, imaginemos que dos personas estamos discutiendo si los camarones contienen mucho colesterol o no. Hay dos posibilidades, que la frase sea verdad o no lo sea. Si es verdad y alguien nos convence de que es verdad ¿significa que ganó? Ahora, si no es verdad y trata de convencernos de que sí y lo logra ¿significa que ganó? Esto es absurdo, en el primer caso no ganó, simplemente tenía razón; en el segundo, tampoco ganó, nos engañó, nos mintió ¿eso se puede considerar ganar? ¿Qué ganó?

Si una persona sostiene la verdad de un juicio y la otra persona sostiene la falsedad del mismo, entonces es evidente que la discusión bien llevada y con pruebas suficientes le dará la razón a uno o a otro, pero *esto no significa que esa persona ganó la discusión*; esto *debe* significar que *ha quedado suficientemente demostrado* que una persona estaba equivocada y que la otra tenía la razón. De igual manera, si una persona sostenía una propuesta y otra persona una propuesta opuesta, es evidente que al discutir una de ellas se aceptará y la otra se rechazará, pero eso no significa que haya perdido la discusión; significará, en todo caso, que quedó suficientemente demostrado que una propuesta era mejor que la otra.

Es tonto sentirse derrotado o fracasado porque nos han demostrado que estábamos en un error, sin embargo es un sentimiento muy frecuente. Por el contrario, deberíamos alegrarnos cuando alguien nos demuestra nuestra equivocación porque hemos corregido una falsa creencia que teníamos. El que nos demuestren que estamos equivocados no debe ser motivo de vergüenza, aunque haya quienes se burlen de la ignorancia ajena, debe ser motivo de reflexión y de un cambio de conducta. Si en verdad estábamos equivocados hemos ganado algo muy valioso, una nueva verdad que nos evitará en un futuro equivocarnos nuevamente.

Voy a poner un ejemplo: supongamos que un amigo mío tiene una hermana y que yo creo que se llama Ana. Alguien me demuestra que ese no es su nombre, que en realidad se llama Lorena, ¿debería avergonzarme de que me hayan demostrado que estaba en un error? Quizá debería avergonzarme porque en alguna ocasión la llamé Ana en vez de Lorena, o de no haber averiguado antes cuál era su nombre. Pero no me debo avergonzar de saber ahora el nombre correcto, pues ahora ya no me equivocaré más y la llamaré correctamente, lo cual no es nada vergonzoso.

De igual manera debe suceder con cada creencia equivocada de la que se me demuestre mi error. Debo estar agradecido de conocer ahora la verdad o, al menos, un nuevo punto de vista sobre un tema que yo consideraba verdadero. El que me demostraran mi error me ha hecho un bien y *siempre que me demuestren que estaba en un error me harán un bien*. No debo, por lo tanto, avergonzarme de haber recibido un bien. *Que me demuestren que estaba equivocado no es motivo de vergüenza, debe ser motivo de agradecimiento*.

Es verdad que mucha gente utiliza sus conocimientos y su habilidad para discutir con el fin de confundir a otros y de ridiculizarlos, pero no debemos hacerles caso ni perder el tiempo con estas personas. No vale la pena. También es cierto que cuando tenemos una creencia muy arraigada es doloroso aceptar que estamos equivocados, en ocasiones, mucho muy doloroso. Pero los beneficios de aceptar la verdad son mayores y no debemos rechazarlos.

También es verdad que habrá ocasiones en las que no nos demostrarán que estamos equivocados, pero sí demostrarán que no tenemos suficientes bases para sostener y defender nuestras creencias. Esto también es útil, pues nos permitirá meditar sobre ellas y encontrar argumentos más sólidos a favor de ellas o, simplemente, cambiarlas si ya no nos convencen. Cambiar de creencias no es negativo ni debe ser vergonzoso, si tenemos buenas razones para hacerlo. Lo negativo es tener creencias sin tener ninguna razón para sostenerlas o cambiar de creencias sin tener buenas razones para hacerlo.

Ahora, queda clara una cosa, cuando alguien (pseudo) discute para ganar y en verdad nos gana, por supuesto que debemos sentirnos frustrados, porque triunfó tramposamente y en lugar de encontrar la verdad o lograr un acuerdo impuso su opinión. Pero entendamos que *con una persona así no vale la pena discutir* y, por lo tanto, no es relevante haber perdido. Lo mejor es olvidarlo y evitarlo.

Más arriba mencioné la frase «suficientemente demostrado», con ello quiero decir que se han aportado pruebas⁸ suficientes para que ninguno de los participantes tenga *dudas razonables* sobre el resultado que se ha obtenido. Por duda razonable entiendo aquella que se sostiene con suficientes pruebas y no aquella que se da «sólo por molestar» o simplemente porque se puede⁹, es decir, cualquier persona, por

⁸ Por prueba entiendo todo razonamiento o hecho con fuerza demostrativa, es decir, que permite sostener la verdad de un juicio. Esto lo explicaré más claramente en otro capítulo.

⁹ Es decir, como dudar de algo no es más que un proceso lógico que se puede aplicar a cualquier juicio, se puede dudar de cualquier cosa «solo porque sí». Por ejemplo, puedo llegar empapado a mi casa y decir que está lloviendo afuera y alguien, porque sí, puede poner en duda mi afirmación. La duda razonable es cuando hay razones serias para dudar.

pura malicia, puede poner en duda cualquier juicio, incluso los más evidentes; estas no son dudas razonables, son sólo ganas de molestar. Por ejemplo, una persona puede decir que tiene quinientos pesos en la cartera. Otra persona puede dudar de ello y ésta es una duda razonable, pues podría ser que no los tuviera y que nos quisiera engañar. Pero si la persona que lo afirma saca el billete de la cartera y nos lo muestra, entonces sería absurdo dudar de lo que dice, ya no sería una duda razonable. Pueden surgir a partir de ahí otras dudas, como la de si billete es falso o si en verdad es suyo, pero la cuestión de que trae un billete en la cartera ha quedado perfectamente demostrada. Así es en todas las cuestiones que se discuten, tenemos que estar dispuestos a aceptar cuando nos han demostrado que no tenemos la razón.

Así, para una buena discusión se necesitan dos cosas: escuchar al otro y estar dispuesto a aceptar que no tenemos la razón si se nos lo demuestra.

En la mayoría de las discusiones nos enfrentaremos con temas ante los cuales las pruebas son difíciles de emitir o no son de carácter empírico (no se pueden percibir o experimentar), por lo cual utilizaremos *argumentos* para demostrar la verdad de lo que decimos. Es decir, en ocasiones podremos demostrar la verdad de lo que decimos yendo a las cosas mismas: si discutimos si la bandera de México e Italia utilizan los mismos colores o si el reglamento de tránsito establece multas por estacionarse sobre las líneas de paso peatonal, la discusión se terminará comparando las banderas o el reglamento de tránsito, respectivamente. Pero en ocasiones no habrá hechos que nos muestren la verdad de lo que decimos. Si decimos que en México en verdad no vivimos una democracia sino una dictadura enmascarada, será más difícil aportar pruebas empíricas, por lo cual aportaremos razonamientos, pruebas mentales: definiciones, deducciones, inducciones, hipótesis, analogías, etc.

En cualquier caso, no debemos dudar ni permitir que duden más allá de lo que es evidente. Sólo en las discusiones filosóficas lo evidente es motivo de duda, pero en los demás casos, aceptemos lo evidente como tal.

• • •

Discutir en serio es un trabajo difícil, pesado y en ocasiones aburrido, pues requiere paciencia y mucha técnica, no se trata nada más de gritar y emitir opiniones¹⁰, sino de analizar cosas y ponerlas en claro. Una situación muy común en las discusiones serias es que cuando las cosas empiezan a complicarse la gente suele abandonarlas, en ocasiones, con salidas tan estúpidas como «cada quien tiene su opinión». Como veremos, esto es cierto, es evidente, pero eso no nos lleva a nada. Otros más tratan

¹⁰ Más adelante veremos la distinción entre saber y opinar.

de salirse diciendo que se está poniendo aburrido, etc. Quizá también es cierto, pero si realmente le interesa un tema, no puede rehusarse a una discusión seria, menos cuando está en juego un castigo, o perder el trabajo o a un amigo o a una pareja.

Las herramientas de la lógica y de la ciencia no deben servir sólo a los intereses de los filósofos y de los científicos, deben servir a todos en general, de lo contrario no sirven para nada. Si lo que hacemos los filósofos y científicos no sirve para que las demás personas se beneficien y vivan mejor, entonces nuestro trabajo no vale para mucho. Las herramientas aquí presentadas deben servirnos para mejorar la comunicación y no solamente para que los comunicólogos y otros especialistas se regocijen citando estas páginas o refutándolas.

En resumen, una discusión es un diálogo formal sobre un tema específico, en el cual los interlocutores razonan metódicamente sobre ese tema, presentando argumentos a favor y en contra, es decir, confrontando ideas. Es un diálogo en el que se analiza una situación o problema para llegar a una conclusión que busca establecer la verdad o falsedad de un juicio o llegar a un acuerdo. La naturaleza de la discusión es ésta, llegar a esa verdad o a ese acuerdo. Cuando se logra encontrar una verdad o un acuerdo, se tiene una buena discusión. Cuando la discusión demuestra que una persona tiene la razón no significa que él ganó la discusión y el equivocado la perdió. Las discusiones no se ganan ni se pierden. Ambos ganan la discusión cuando se encuentra la verdad de un asunto o cuando se llega a un acuerdo.

Lo que deben hacer ahora: Continúen observando discusiones y traten de identificar qué problemas tienen las personas para encontrar la verdad o para ponerse de acuerdo.

1.3 Sobre los juicios

Si la discusión busca demostrar la verdad o falsedad de un juicio, es necesario que entendamos claramente qué son los juicios y algunas características de los mismos. En esta sección explicaré algunas cuestiones importantes sobre este tema según nos lo explica la lógica tradicional. Es verdad que lógicas más modernas han problematizado la cuestión del juicio y han involucrado otro término relativo que es el de proposición, mismo que veremos más adelante. Ante esta situación quiero acotar que el presente capítulo tiene una intención meramente informativa y busca plantear el

marco teórico sobre el cual se expondrán las reglas para discutir. Si alguien quiere profundizar en estos temas, hay excelentes libros de lógica y de filosofía que tratan estos temas con mayor profundidad y presentan las discusiones contemporáneas sobre este asunto.

Por último, me quiero justificar aquí que utilizaré esta lógica tradicional (basada sobre todo en la lógica de Aristóteles y los pensadores medievales) porque es la que hasta el momento en que escribo este texto, se sigue enseñando en la mayoría de las escuelas de educación media, especialmente en el bachillerato UNAM que predomina en la Ciudad de México, y que es el único que conserva una asignatura específica sobre enseñanza de la lógica. El Colegio de Ciencias y Humanidades (CCH), el Colegio de Bachilleres, así como los Institutos de Educación Media Superior del D. F., no cuentan con una asignatura específica de lógica, el tema se aborda en las materias de filosofía y en algunas de investigación. Así, quien desee conseguir un libro de lógica sin ser filósofo, seguro podrá encontrar varios que traten la lógica clásica a nivel básico y muy pocos que expliquen otras lógicas más modernas.

1.3.1 Juicios

En lógica tradicional llamamos juicio a todo aquel enunciado que afirma o niega algo y que puede ser verdadero o falso. Así, por ejemplo, los siguientes son juicios:

- Hoy es viernes.
- Juan Pérez es diputado federal.
- La mejor forma de hacer política es con un arma en la mano.
- El respeto al derecho ajeno es la paz.
- Benito Juárez no era español.
- El equipo de futbol de la UNAM (Pumas), ganó el torneo en mayo del 2009.
- El sistema político de México no es una democracia.
- México es una isla.

Observemos todos ellos, afirman o niegan algo. Sabemos que algunos de ellos son verdaderos, sabemos que otros son falsos y de otros no podemos estar seguros. Sin embargo, *todos ellos podrían ser verdaderos*. Nada impide que el enunciado «México es una isla» sea verdadero, *podría* serlo aunque de hecho no lo es. De igual manera, *todos podrían ser falsos*. El enunciado, por sí mismo, «Benito Juárez no era español» podría ser falso, nada lo impide, aunque *de hecho* es verdadero.

Entendamos claramente esto: si un enunciado es verdadero y no tenemos duda alguna de que es verdadero, se debe a que lo que el enunciado dice tiene la característica

de que *puede ser* verdadero y si tiene la característica de que puede ser verdadero, también puede ser falso. En general la mayoría de nuestro hablar cotidiano está formado por juicios, tanto en el habla cotidiana como en el habla académica o científica.

Esta propiedad de los juicios es la que nos permite poner en duda cualquiera de ellos, aunque estemos seguros de su verdad. Por eso la gente puede obrar de mala fe, pues nada le impide, a nivel lógico, decir que un juicio es falso. Ponerlo en duda es, simplemente, afirmar que *puede ser* falso (o verdadero).

Ahora, los siguientes no son juicios:

- Abre la puerta.
- ¡Quítate de ahí!
- ¿Qué hora es?
- Las flores rojas del jardín de enfrente.

Ninguna de ellas afirma o niega nada. Son órdenes, preguntas, exclamaciones, conceptos, etc.

Una discusión trabaja con juicios y con razonamientos, que son conjuntos de juicios encadenados de forma lógica. En ocasiones utilizaremos preguntas, pero con el fin de obtener más juicios.

1.3.2 Proposiciones y enunciados

Lo primero que tenemos que entender aquí es lo siguiente: una proposición no es lo mismo que una propuesta. Cuando yo *propongo* hacer algo, entonces estoy haciendo una propuesta. He escuchado a mucha gente, incluso en televisión, que utilizan la palabra proposición en lugar de propuesta y dicen «tengo una *proposición* que hacerte» o «me hizo una *proposición* interesante». En todos estos casos se trata de una propuesta y debemos decir «tengo una *propuesta* que hacerte».

El término *proposición* es un término que utilizamos en lógica tradicional y que se refiere a un juicio escrito o hablado, es decir, es prácticamente sinónimo del juicio, pues toda proposición es un juicio aunque no todo juicio puede ser expresado en una proposición. Como veremos, si yo digo «tengo una proposición que hacerte» simplemente estamos diciendo «tengo un *juicio* que hacerte» o sea que podría decirte simplemente «la mesa es blanca» y con ello ya habría hecho mi proposición.

No confundamos, entonces, una propuesta con una proposición; si quiero proponer algo es una *propuesta*, si es la expresión oral o escrita de un juicio, entonces es una *proposición*.

Un enunciado es también una expresión oral o escrita, pero en ocasiones conlleva dos o más juicios o proposiciones. Por ejemplo, un juicio puede ser «María se casó». Se puede expresar en distintas proposiciones: «María contrajo matrimonio», «María dejó atrás la soltería», «María ya es esposa», etc. Todas ellas son formas distintas de *enunciar* una misma proposición. Son enunciados distintos pero refieren a una misma proposición o juicio.

Pero también es un enunciado el siguiente: «María se casó y se embarazó». Es un enunciado que contiene dos proposiciones unidas por una «y».

Cuando una misma proposición es enunciada de distintas maneras, puede variar o no la forma en que comprendemos la proposición. Por ejemplo yo puedo decir que «la carta está encima del billete de cien pesos» y también decir que «el billete de cien pesos está debajo de la carta» y no pasa gran cosa, pero si digo «la televisión está encima de la mesa» no parece ser lo mismo que decir «la mesa está debajo de la televisión».

De igual manera, el cambio en el orden de los elementos del enunciado puede cambiar completamente el sentido de la proposición, por ejemplo: «María se casó y se embarazó» no es la misma proposición que «María se embarazó y se casó». Si nos fijamos, son los mismos elementos, las dos mismas proposiciones unidas por la «y», pero el sentido, lo que *connota*¹¹ esos enunciados es distinto. En el primer enunciado la denotación nos muestra dos hechos: María se casó y María se embarazó. Por el orden, nos connota que *primero se casó y luego se embarazó* y, dado que en nuestra sociedad está bien visto que una mujer se embarace después de casarse, el enunciado no es escandaloso. Pero en el segundo enunciado, que denota los mismos hechos, la connotación nos dice que *primero se embarazó y luego se casó* y, como eso está mal visto en nuestra sociedad, entonces el enunciado es escandaloso. *Los dos enunciados no expresan la misma proposición*, pues el sentido connotativo hace que sean cosas distintas.

Cuando doy clases muchos estudiantes expresan su preocupación acerca de que los profesores queremos que se digan las cosas tal cual están en el libro o tal cual las dic-

¹¹ El sentido *denotativo* es lo que dice tal cual la oración. El sentido *connotativo* es lo que implica, involucra, supone ese enunciado. Denotativamente los dos enunciados son idénticos, pero connotativamente no lo son. Pasa igual en el ejemplo de la televisión y la mesa, denotativamente son iguales, pero connotativamente no lo son.

tó el profesor. En mi caso no es así y no es que pida que sean tal cual, sino que lo que les exijo a ellos y le recomiendo a todos es que se fijen muy bien en lo que están diciendo: la forma de decir las cosas puede cambiar mucho el sentido de lo que se dice. Como hemos visto, yo puedo cambiar las palabras y mantener la misma proposición, como en el caso de «María se casó» y «María contrajo nupcias». Como vemos, aquí no importa cambiar las palabras, se dice lo mismo, pero eso no sucede con los enunciados «María se casó y se embarazó» y «María se embarazó y se casó». Utilizamos las mismas palabras (lo que muchos alumnos dicen que los profesores pedimos) pero no dicen lo mismo. En conclusión, se pueden cambiar las palabras y mantener la proposición; pero también se pueden mantener las palabras y cambiar la proposición. Es necesario cuidar este aspecto cuando se discute. Una persona puede cambiar con toda confianza las palabras, siempre y cuando mantenga la proposición intacta.

Para terminar, sólo citaré un ejemplo de cómo el uso de las palabras es muy delicado y debe ser considerado. Había un barco anclado en un puerto y un día llegó el Primer Oficial con unas copas de más. El Capitán lo regañó y anotó en la bitácora «hoy el Primer Oficial estaba ebrio». Cuando el Primer Oficial leyó el informe se enojó mucho y decidió vengarse, por lo cual escribió en la bitácora «hoy el Capitán estaba sobrio».

Es claro que el Primer Oficial no mintió, pero al haber escrito eso en la bitácora y ser la única vez que se anotó, hace suponer muchas cosas. Es muy importante tener cuidado con *lo que se dice*, pero también en *cómo se dice*.

1.3.3 Verdad y verosimilitud de los juicios

Hay que distinguir el que un juicio sea verdadero y el que podamos *creer* que es verdadero. Hay juicios que son verdaderos pero no son creíbles y hay juicios que son creíbles pero no son verdaderos. Esta distinción es muy importante pues en ocasiones lo difícil no será demostrar que un juicio es verdadero, sino que nuestros dialogantes acepten que es verdadero. A pesar de las pruebas que podamos aportar, muchas veces un juicio es *increíble*, es decir, no se puede creer que sea verdadero. Lo que sucede es que nuestros sentimientos u otras creencias interfieren en la aceptación de la verdad de ese juicio y eso produce muchos conflictos. Es necesario, en una sana discusión, estar completamente dispuestos a aceptar la verdad de un juicio cuando ha sido demostrada a pesar de que por muchas razones no queramos aceptarla.

Ahora, es necesario entender primero qué es la verdad de un juicio. Utilizaremos una definición muy simple de verdad para entender esto: diremos que la *verdad es la correspondencia de un juicio con la realidad*. Dicho de otra manera, decir las cosas como son en realidad. Mucho se ha discutido en filosofía sobre este tema, pero poco

se ha aportado a lo esencial. Los filósofos tenemos mucho que discutir sobre esto, pero no es relevante para quienes no son filósofos.

Una persona dice la verdad cuando dice cómo son las cosas. No hay más que decir sobre el tema. Si Juan está sentado en una silla, yo digo la verdad cuando emito el juicio «Juan está sentado en una silla». Si los Pumas ganaron el campeonato en mayo de 2009, yo digo la verdad cuando afirmo «los Pumas ganaron el campeonato en mayo de 2009».

Hay verdades que no son tan fáciles de aceptar, por ejemplo «los Pumas son el mejor equipo de futbol». Es un juicio, pero su verdad no es tan fácil de demostrar como lo es demostrar que ganaron en mayo de 2009 (esto será tratado en el capítulo correspondiente a pruebas y demostraciones). Aquí interesa señalar solamente que existen distintos grados de *evidencia*, es decir, juicios que consideramos claramente verdaderos y otros que no.

Esto quiere decir que ante un juicio podemos tener varias *posturas* con respecto a su verdad que son: certeza, duda, sospecha e ignorancia.

La *certeza* es el estado en que no me es posible aceptar como falsa una oración que considero verdadera o como verdadera una que considero falsa. Por ejemplo, yo tengo la certeza de que (si hoy es lunes) mañana será martes. Es imposible que yo acepte otra cosa.

La *duda* es el estado en que acepto la verdad (o falsedad) de un juicio, pero acepto que es posible (aunque poco probable) que sea falso (o verdadero). Por ejemplo, si veo nubes negras en el cielo y hace frío acepto que va a llover, pero podría ser que no. Tengo duda con respecto a si va a llover o no.

La *sospecha* es el estado en que acepto la verdad (o falsedad) de un juicio, pero acepto que es posible y muy probable que sea falso (o verdadero). Por ejemplo, si hoy está nublado sospecho que mañana también va a estar nublado (pero sé que hay gran probabilidad de que no sea así).

La *ignorancia* es el estado en el que definitivamente no puedo aceptar ni la verdad ni la falsedad de un juicio. Por ejemplo, si me dicen que en Júpiter hay una roca con forma de cara que nadie ha fotografiado jamás, no puedo saber si es verdad o no, ignoro si es verdad o no.

Estos estados psicológicos ante la verdad generan que haya que tomar ciertos juicios con más precaución que otros y que no podemos tratarlos a todos por igual. Llame-

mos *verosimilitud* a la propiedad de un juicio de alcanzar distintos niveles de verdad, es decir, cuando un juicio puede ser determinado con absoluta confianza en que es verdadero, tenemos el más alto grado de verosimilitud: la *certeza apodíctica*. Sin embargo, cuanto nos encontramos con juicios que no pueden ser determinados completamente si son verdaderos o no, nos enfrentamos con que sólo alcanzaremos ciertos grados de verosimilitud, y hemos de preferir los juicios más verosímiles que los menos verosímiles. Sin embargo, es muy importante que, a pesar de que sepamos que no podemos alcanzar la verdad absoluta sobre un juicio, dejemos de intentar llegar a la verdad. Si no buscamos la verdad se impondrá siempre la opinión del más fuerte.

Así, por ejemplo, que «los Pumas ganaron el campeonato en mayo de 2009» puede ser determinado con mayor grado de verosimilitud que «los Pumas son el mejor equipo de México».

Hemos dicho (y lo seguiremos haciendo a lo largo de este libro) que la discusión busca la verdad. Es importante ahora saber que quizá la discusión no pueda alcanzar la verdad absoluta sobre el tema del que discurre, pero lo que sí hemos de intentar es llegar entonces a un juicio que sea el más verosímil de todos los demás. Si tenemos varios juicios y no podemos tener certeza de ninguno de ellos (pues son dudosos o sospechosos) debemos considerar el más verosímil como el mejor y podemos plantearlo en términos de *verdad probable*; es decir, podemos concluir la discusión no afirmando «tal cosa es verdad» sino «es lo más probable que tal cosa sea verdad».

1.3.4 Axiomas dialécticos

En lógica llamamos *axiomas* a ciertos juicios que no pueden ser falsos o que consideramos que nunca lo son o que son tan evidentes que no vale la pena ponerlos en duda. Para que algo sea axioma tiene que cumplir muchas reglas que los juicios que utilizamos en la vida cotidiana no cumplen. Sin embargo, tomaré prestado este término para nombrar algo que llamaré *axiomas dialécticos* que serían los juicios que no ponemos en duda al iniciar una discusión, es decir, juicios que aceptamos de antemano y sobre los cuales no tendremos problemas con los interlocutores para aceptar su verdad.

En los estudios de retórica clásica se dice que, a diferencia de la lógica que se basa en el silogismo, la retórica utiliza el *entimema* o silogismo abreviado¹². Explicaré rápida-

¹² En el segundo acercamiento a la regla 8 se hablará un poco más de estos temas, pero se sugiere también consultar cualquier libro de lógica para bachillerato si se desea saber más sobre estos temas.

mente en qué consiste cada uno de estos, el silogismo es una estructura lógica que contiene dos premisas y una conclusión, por ejemplo:

**Todos los seres vivos son mortales.
Luis es un ser vivo,
por lo tanto, Luis es mortal.**

Este es un silogismo típico, los dos primeros enunciados son las premisas y de ahí se obtiene el tercero que es la conclusión. En una discusión podemos simplemente decir:

**Luis es un ser vivo,
por lo tanto, Luis es mortal.**

Con lo cual estamos asumiendo que es evidente la primera premisa, este es un entimema o silogismo resumido. La premisa que eliminamos lo hacemos porque todos estamos de acuerdo en ella, es un *lugar común* del que partimos para dialogar y discutir.

Así, entonces, llamaremos axioma dialéctico a esa premisa que eliminamos de nuestros razonamientos por ser evidente, obvia o, al menos, aceptada por todos.

Por ejemplo, si estamos discutiendo sobre fútbol, hay muchos juicios que aceptamos como verdaderos y que no vamos a poner en duda, tal es el caso de: que hay buenos y malos equipos, que el fútbol existe, que el fútbol es un deporte, que los equipos existen, etc.

Siempre que iniciamos una discusión tenemos muchos juicios que no ponemos en duda. Sin embargo, esto tampoco es muy adecuado de hacer. En ocasiones tenemos que poner en duda también las creencias básicas de las que partimos. Por ejemplo, si estamos discutiendo sobre grupos musicales podemos aceptar como axioma el que todos entendemos lo que es la música. Sin embargo, podría ser que esto no fuese así y tal vez sería oportuno aclarar primero este punto antes de iniciar la discusión. Los axiomas dialécticos no son, entonces, juicios que creemos que aceptarían todos como verdaderos, sino aquellos juicios que en verdad ninguno de los interlocutores pondría en duda razonable.

Por ejemplo, un axioma dialéctico fundamental es que la realidad es como es o que existimos o que hay cosas ciertas, cosas que existen y otras que no. No iniciamos discusiones sin aceptar estos juicios. Entre filósofos podemos poner en duda la propia existencia y la existencia del mundo, pero para una discusión sobre qué película merece el Óscar, no es relevante, aceptamos estos axiomas.

Encontrar los axiomas dialécticos es encontrar aquellos puntos de partida en los que todos los interlocutores estamos de acuerdo antes de iniciar una discusión y con respecto a esa discusión en particular, pues lo que puede ser evidente para una discusión determinada, para otra podría ser objeto de duda.

1.3.5 Tesis e hipótesis

Cuando afirmamos un juicio y estamos convencidos de que es verdadero y lo que vamos a hacer en la discusión es demostrar que lo es, entonces lo llamaremos tesis. Así, por ejemplo, si decimos «Los Pumas de la UNAM son el mejor equipo de fútbol», este juicio es nuestra tesis. Es necesario comprender bien este término pues en las universidades se considera a la tesis como un trabajo de investigación que el estudiante realiza para titularse. Esto es incorrecto. Cuando una persona realiza una tesis, en realidad lo que hace es *escribir un texto con el cual defiende una tesis* y su examen profesional debe consistir en la defensa de esa tesis.

Es decir, un estudiante que está por titularse y va a realizar su trabajo recepcional, propone una tesis (entendida como lo he explicado) y hace toda una investigación para defenderla. A este trabajo se le ha conocido por extensión con el nombre de tesis. Esto se debe en gran medida a la historia del término mismo. En la Edad Media, cuando un alumno deseaba obtener un grado académico, presentaba una tesis ante un sínodo (igual que ahora). Llevaba consigo una hoja en la que estaba escrita su tesis, es decir, la afirmación que él iba a defender. Poco a poco, en ese papel (o papeles, pues se fue ampliando su volumen) no sólo se escribía la tesis sino también los argumentos con los que se iba a defender. Al final tenemos un libro completo que no sólo postula la tesis sino que también es su defensa.

El término ha perdido este sentido y ahora a cualquier trabajo de investigación que presenta un estudiante se le llama tesis, aun cuando no defienda nada y simplemente recopila información (lo cual es lo más común en los trabajos de este tipo).

Aquí entenderemos la tesis en su sentido original, como el juicio que va a ser defendido (y, por supuesto, atacado, pues si las demás personas aceptan como verdadero el juicio, no habrá discusión).

Pero habrá ocasiones en que no discutamos propiamente un juicio, sino que nos planteemos una pregunta e indaguemos su respuesta o tengamos una situación que requiere una solución o, simplemente, busquemos un acuerdo. En estos casos podemos postular un juicio que *suponemos* (dudamos o sospechamos) que es verdadero y

trataremos de averiguar si lo es o no. En este caso llamaremos *hipótesis*¹³ a ese juicio. Así, por ejemplo, si nos preguntamos cuál es la mejor ruta para llegar a Cuernavaca, postularemos un juicio como hipótesis: «la mejor ruta para llegar a Cuernavaca es la Autopista Federal».

Como ejemplo de lo que es una hipótesis contaré la siguiente historia. Hubo un tiempo en que los frenos de mi auto estaban fallando. Antes de llevarlo al taller traté de recolectar la mayor cantidad de información sobre el problema para explicarle claramente al mecánico cómo me estaban fallando. Primero observé que fallaban recién encendía el auto, así que supuse que «los frenos fallan cuando el auto está frío». Cada vez que encendía mi auto me fijaba si era cierto que los frenos fallaban sólo durante los primeros 20 o 30 minutos después de encenderlo. Sin embargo, esto no fue así, observé que había ocasiones en las cuales fallaban los frenos mucho tiempo después de encendido. Observé nuevamente y noté que un día fallaron cuando iba en una subida, así que pensé «los frenos fallan cuando el auto está en una subida». Me dediqué a observar si esto era así o no y descubrí que tampoco era verdad, pues también fallaban en terreno plano y en bajada.

En esta historia podemos claramente observar lo que es una hipótesis, los dos enunciados entrecomillados fueron mis hipótesis, las suposiciones que yo pensé eran la causa de que los frenos fallaran. En ambos casos, las hipótesis resultaron falsas, lo cual también es muy válido.

Un buen ejemplo de cómo se trabaja con hipótesis y que se puede observar con facilidad se encuentra en varios programas de televisión actuales como son *Dr. House*, *Mentes Criminales*, *CIS* o *Huesos*. En ellos, los personajes van postulando hipótesis sobre la enfermedad del paciente o sobre quién es el responsable de un homicidio recopilan pruebas que refutan o confirman dichas hipótesis.

Ahora, un ejemplo de tesis sería el siguiente: en un trabajo para obtener el título de licenciatura en filosofía se propone lo siguiente: «Nietzsche cree en la idea tradicional de verdad y toda su crítica se basa en ella» y se realizó una investigación que aportaba pruebas de que esto era así. Como se observará, a diferencia de la hipótesis, no se está proponiendo un enunciado ante el cual se va a averiguar si es verdad o no, sino que se propone como verdadero y se defiende.

Lo que debe quedar claro aquí es que la hipótesis es una respuesta provisional que requiere ponerse a prueba para saber si es verdad o no, mientras que la tesis se supone verdadera y se va a defender su verdad.

¹³ Del griego *hipo* que significa «debajo», la hipótesis será lo que está por debajo de la tesis, es decir, no es una tesis (afirmación) todavía, pero puede llegar a serlo (cuando se demuestre).

Entonces, la diferencia entre tesis e hipótesis es que la primera se *afirma* y se trata de *demostrar* su verdad, la segunda se *supone* y se trata de *averiguar* su verdad.

En resumen, los juicios son enunciados que tiene la propiedad de que pueden ser verdaderos o pueden ser falsos. Debido a esta propiedad, yo puedo dudar de cualquier juicio. El que un juicio sea verdadero significa, simplemente, que dice cómo son las cosas en realidad. Algunos juicios pueden ser verdaderos y, sin embargo, difícilmente se aceptará su verdad. Es decir, el juicio dice como son las cosas, aunque nos cueste trabajo aceptarlo. Debemos, por eso, estar en la mejor disposición de aceptar los juicios que nos sean demostrados como verdaderos (o falsos) para tener una sana discusión.

Varios enunciados pueden referir a una misma proposición y enunciados semejantes pueden referir a proposiciones distintas, por esta razón uno debe tener cuidado no sólo de lo que dice, sino también de cómo lo dice, de qué palabras utiliza para decir las cosas.

La verdad es la correspondencia de lo que se dice con lo que en realidad pasa. Un enunciado verdadero dice lo que las cosas son. Pero en ocasiones no es fácil que la gente acepte la verdad de un juicio. Hay una diferencia, entonces, entre verdad y veracidad, la primera es una característica de los juicios, la segunda es una actitud ante ellos.

Algunos juicios son evidentes o irrefutables en las condiciones iniciales de una discusión. A estos juicios los llamamos axiomas dialécticos y nos sirven como base para empezar a discutir, porque no estamos en desacuerdo con ellos.

Cuando discutimos necesariamente postulamos una tesis o una hipótesis. La diferencia es que la primera se afirma y se trata de demostrar su verdad, la segunda es una suposición y se trata de averiguar si es verdad o no lo es. Cuando buscamos un acuerdo nuestras propuestas siempre son hipotéticas y buscamos no su verdad, sino su pertinencia, es decir, cuál es la mejor de ellas.

Lo que deben hacer ahora: empiecen por analizar las discusiones de sus compañeros de clase o trabajo y traten de identificar cuáles son los puntos de acuerdo entre ellos, las cosas que no están cuestionando, sus axiomas dialécticos.

Por ejemplo, supongamos que dos colegas médicos están discutiendo si un paciente tiene una u otra enfermedad. Están partiendo de muchos supuestos: que el paciente existe, que las enfermedades existen, etc. Hay otros que no son tan obvios, pero que si se fijan los puede identificar, como que el paciente tiene ciertos síntomas y ciertos resultados en los análisis, además de que confían en los análisis y pruebas de laboratorio. Si no estuvieran de acuerdo en esto no estarían discutiendo cómo interpretar toda esta información. Lo mejor para realizar un ejercicio como este es observar series de televisión como *Dr. House* o *Mentes Criminales*. En ambos podrán observar cómo plantean hipótesis y pruebas para corroborarlas o refutarlas.

También traten de identificar cuál es la tesis de cada uno de ellos o la hipótesis que están tratando de verificar. Normalmente no aclaramos estos puntos cuando discutimos, así que es un buen ejercicio rastrearla.

Cuando les sea posible, participen en la discusión tratando de aclarar estos puntos; digan, por ejemplo “si no me equivoco, tú estás proponiendo esto...”.

En la medida en que se vayan ejercitando en identificar los juicios, les será más fácil discutir con la otra persona, ya que sabrán exactamente qué es lo que el otro propone y qué es lo que en realidad se está discutiendo y, por lo mismo, qué es lo que se tiene que responder o confrontar.

1.4 Preguntas, cuestiones, problemas y dilemas

Otra confusión que solemos tener es con los términos problemas y dilemas. En más de una ocasión he escuchado decir a alguien «tengo un dilema» y lo que plantea no tiene nada que ver con lo que en lógica y en retórica se conoce con este término. Voy a aclarar este punto para poder entonces continuar.

1.4.1 La pregunta

Una **pregunta** es un enunciado que busca obtener información. Por ejemplo, cuando pregunto ¿cuál es su nombre? Es un enunciado cuya finalidad es obtener información de usted (en este caso, su nombre). Son preguntas también ¿cuánto da la suma de dos más tres?, ¿cuál es la capital de Marruecos?, ¿por qué las aves emigran hacia el sur?, etc. Cualquier enunciado que pretenda obtener información de algo o alguien es una pregunta, incluso si el enunciado no es interrogativo, por ejemplo: «dime tu nombre, por favor». Es también una pregunta, aunque no sea una oración interrogativa sino imperativa.

En el arte de discutir, preguntar es bastante difícil. Hay dos tipos de preguntas, aquellas que cuando las hacemos no conocemos la respuesta y esperamos esta información para poder continuar y la segunda es aquella en la que ya conocemos la respuesta pero la hacemos con el fin de que nuestro interlocutor la encuentre por sí mismo o se dé cuenta de algo.

Del primer tipo de pregunta son ejemplos las siguientes: «¿quieres ir a cenar?», «¿sabes a qué hora es la junta?», «¿por qué piensas eso?», «¿qué crees tú que quiera decir esto?». Las segundas dependerán del contexto en que estemos, por ejemplo, supongamos que tenemos un amigo mutuo que tiene muchos años de conocerme y usted le pregunta «¿tú sabes cómo es Luis cuando está de malas?», no estamos esperando que el interlocutor nos de una descripción de su carácter, sino que simplemente afirme que sabe de qué estamos hablando. Otro ejemplo: estamos discutiendo con una persona que llegó tarde a la junta y le decimos «¿no te dijeron a qué hora era la junta?», no esperamos que nos confirme si efectivamente fue avisado, sino que le estamos señalando que llegó tarde y que debía haber sabido la hora de la junta.

Al discutir tenemos que tener cuidado con las preguntas que hacemos, especialmente las del segundo tipo, pues lo que esperamos que sea una pregunta obvia que cualquiera respondería de cierta manera, puede ser respondida de una distinta y nuestra estrategia discursiva se puede venir abajo.

1.4.2 La cuestión

Una **cuestión** es una pregunta, pero no cualquier pregunta es una cuestión. La cuestión es *una pregunta que se propone para averiguar la verdad de una cosa controvertiéndola*. La cuestión es el elemento central de una discusión. Una pregunta cualquiera puede ser ¿en dónde está el baño? Sin embargo, la cuestión no tiene que ver con este tipo de preguntas, una cuestión puede ser ¿Dios existe?, o ¿México está en

crisis? Estas no sólo son preguntas, son cuestiones. *La cuestión se forma cuando una proposición se pone en duda o bajo sospecha.* En el primer caso, tenemos la proposición «Dios existe» y lo que hacemos en ponerla en duda, es decir, aceptar que es verdadera pero que podría no serlo y que es poco probable que no lo sea; o ponerla bajo sospecha, es decir, aceptar que es verdadera pero que podría no serlo y que es muy probable que no lo sea. Esto es controvertir una proposición y nuestro interés es averiguar si es verdad o no. Es decir, cuando pregunto «¿Dios existe?» estoy *indagando* por la verdad del juicio «Dios existe».

La diferencia entre pregunta y cuestión tiene que ver con las tesis y las hipótesis vistas en la sección anterior. Un juicio se convierte en tesis cuando se le cuestiona, es decir, cuando se le propone con el fin de averiguar si es verdadero o no.

Así, por ejemplo, tenemos un juicio como «nadie es perfecto». Supongamos que vamos a ver si es verdad que nadie es perfecto o si hay alguien que sí lo puede ser. Así lo convertimos en cuestión, se propone *como tesis* el juicio «nadie es perfecto» y se someterá a discusión para averiguar si es verdad o no.

Toda cuestión puede convertirse en pregunta, pero no toda pregunta en cuestión. Toda pregunta que pueda convertirse a la forma «¿es verdad que P?», en donde P significa una proposición cualquiera (que llamamos tesis), es una cuestión. Por ejemplo, la pregunta «¿Dios existe?» se puede convertir a la forma «¿es verdad que Dios existe?»; por lo tanto, es una cuestión (y la tesis es «Dios existe»). La pregunta «¿en dónde dejé las llaves?» no puede convertirse en cuestión, pues no podemos proponer una tesis que responda a ésta. Es decir, no podemos formular una oración como «¿es verdad que en dónde dejé las llaves?». Por lo tanto, esa pregunta no es una cuestión.

Sin embargo, podemos, en su lugar, proponer una hipótesis, por ejemplo «quizá dejaste las llaves en el coche». Este enunciado sí puede ser convertido en una cuestión, pues puedo elaborar la siguiente pregunta: «¿será verdad que dejé las llaves en el coche?».

Podríamos decir, entonces, que las cuestiones proponen una tesis y las preguntas, una hipótesis.

1.4.3 El problema

Por su parte, el **problema** es otra cosa distinta. Muchas personas aceptan como sinónimos pregunta y problema (el diccionario de la Real Academia Española, por ejemplo); pero no lo son. Podemos entender un problema de tres maneras distintas:

1. Como una *situación que dificulta que llevemos a cabo un fin o desarrollemos normalmente una acción*. En este caso, sería un concepto relacionado con el de dificultad, obstáculo, estorbo, impedimento, inconveniente, traba, tropiezo, etc.; por ejemplo, «no pude llegar porque tuve problemas con mi auto» o «Juan tiene problemas en la escuela» o, también, «Pepe tiene problemas con su novia» o «el problema es que no puedo salir porque no tengo llave de la puerta y está cerrada» o, incluso, «los problemas en el trabajo lo obligaron a renunciar» y, también, «México tiene serios problemas de distribución de riqueza».
2. Como una *serie de enunciados propuestos que llevan a averiguar el modo de obtener un resultado cuando ciertos datos son conocidos*. Este es el sentido del problema en matemáticas cuando decimos: «tenemos doscientos pesos invertidos en el banco con una tasa de interés del 12% mensual, ¿cuánto obtendré al final del año?» o también en computación y análisis de sistemas, por ejemplo: «si tengo una base de datos en Excel que contiene una serie de calificaciones y necesito obtener una gráfica que indique cuántos alumnos obtuvieron 10, cuántos 9, etc., ¿qué proceso llevo a cabo?». La mayoría de los problemas matemáticos son de este tipo, pero también problemas de la vida cotidiana cuando decimos, por ejemplo «estoy en Calzada de Tlalpan y Churubusco, ¿cómo llego al centro?».
3. Como un enunciado disyuntivo, es decir, una oración compuesta de *dos o más juicios* unidos por una «o», de entre los cuales se tiene que elegir sólo uno de ellos. Por ejemplo, «voy a la fiesta o me quedo en casa», «Dios existe o no existe», «Shakira es la mejor cantante o no lo es».

Quedará claro que la primera forma de entender el problema no nos es muy útil. En realidad, una discusión no resuelve problemas de este tipo, aunque sí pueden ser resueltos con diálogos de otra índole, por ejemplo mediante la conversación. Incluso podemos contar al psicoanálisis y otras terapias como medios dialógicos que buscan la resolución de este tipo de problemas. Para los fines de este texto, no nos interesan más.

En el caso de la segunda forma de entender el problema, es muy difundida y bastante útil. No es incorrecto entender el problema así, sin embargo, como se habrá notado ya, el meollo del asunto en este tipo de problemas es en realidad una pregunta. ¿Cómo trazo un octágono circunscrito? ¿Cuánto mide la hipotenusa de un triángulo rectángulo cuyos catetos miden tanto? ¿Cómo llego de mi casa al centro sin utilizar Calzada de Tlalpan? En realidad, sólo estamos planteando una pregunta y buscando cómo resolverla. Pero no toda pregunta es un problema en este sentido. La diferen-

cia radica en que en este tipo de problemas tenemos una serie de datos al principio del planteamiento y de ahí partimos para buscar su solución mientras que en la pregunta no partimos de esos datos iniciales.

Por ejemplo, la pregunta «¿en dónde dejé las llaves?» no podría ser considerada un problema, pero la pregunta «¿cuál es la velocidad final de un móvil que se desplaza con una aceleración de tanto durante tanto tiempo?», sí es un problema.

La lógica dialéctica y la retórica que presento en este libro tampoco sirve para solucionar este tipo de problemas, pues no se resuelven por discusión sino aplicando procedimientos exactos que nos llevan de los datos al resultado. Pueden ser procesos lógicos o matemáticos o informáticos o de cualquier tipo, pero no dialécticos. Por eso, tampoco nos interesan aquí.

Lo que nos interesa aquí son los problemas del tercer tipo, aquellos que proponen una disyunción y hay que elegir uno de entre los juicios que la componen. Tenemos, entonces, un problema cuando proponemos, por ejemplo, que «los programas violentos de televisión afectan a la mentalidad de los niños o no la afectan».

Es importante notar que todo problema puede convertirse en pregunta o en cuestión. Por ejemplo, el problema «voy o no voy a la fiesta» puede convertirse en la pregunta «¿voy a la fiesta?». Para convertir un problema en una cuestión sólo necesitamos tomar uno de los juicios que componen el problema y presentarlo como tesis dentro de una interrogación; Vg., el problema «México está en desarrollo o en retroceso» se puede convertir en las cuestiones «¿es verdad que México está en desarrollo?» y «¿es verdad que México está en retroceso?».

Por su parte, toda cuestión puede convertirse en problema si unimos la tesis de la cuestión con su opuesto, por ejemplo, la cuestión «¿Dios existe?» puede convertirse en el problema «¿Dios existe o no existe?»; dado que la tesis es «Dios existe», su opuesto es «Dios no existe» y al unir ambas en disyunción nos da el problema.

También he explicado ya que una cuestión se expresa en una pregunta sobre la verdad de la tesis, por ejemplo, «¿es verdad que México está en crisis?». Con lo cual se puede formar también un problema de la siguiente forma: «¿es verdad o no es verdad que México está en crisis?».

Sin embargo, hay preguntas que no pueden convertirse fácilmente en problemas, por ejemplo, las preguntas ¿qué hora es? o ¿en dónde está el baño? no pueden convertirse en un problema. Estas preguntas no se prestan para discutir, pues sólo se discute sobre problemas o cuestiones. Por eso es importante distinguir entre preguntas y cuestiones.

Como observamos claramente, el problema puede presentarse de varias maneras distintas, por eso es necesario entender muy bien esto antes de iniciar una discusión, pues muchas veces, como ya veremos, al plantear bien un problema, éste desaparece.

1.4.4 El dilema

El **dilema**, por su parte, es un tipo de problema que tiene la característica de que, elijamos lo que elijamos de entre las opciones que tenemos, el resultado *siempre será el mismo*. Por ejemplo, «Tengo sólo dos opciones, o asisto a la reunión con mis papás o me quedo en casa. Si asisto a la reunión, me voy a aburrir. Si me quedo en casa, me voy a aburrir». Otro ejemplo, «poseo cierta información sobre un amigo mío que otro amigo me contó. Se la puedo decir o no decir. Si se la digo, seré un mal amigo (pues quedo mal con quien me lo dijo). Si no se la digo, seré un mal amigo (pues no le dije a quien tenía que decirle)». Otro más, «tengo varias materias reprobadas y puedo entregar la boleta de calificaciones a mis padres o no la entregarla. Si la entrego me van a regañar (por mis malas calificaciones). Si no la entrego, me van a regañar (por no entregarla)».

Queda claro que un dilema se puede descomponer y convertirlo en un par de problemas y cada uno de ellos convertirlo en cuestiones o preguntas. Así, en el último ejemplo, puedo tener simplemente la pregunta «¿entrego la boleta a mis papás?». Sin embargo, no hay que perder de vista que la complejidad e importancia del dilema radica en que elijamos la opción que elijamos, el resultado será el mismo (o muy parecido).

Mucha gente suele confundir el problema con el dilema sólo porque están en una situación en la que tienen que elegir entre dos opciones (de ahí la confusión). Pero no se tiene un dilema sólo porque haya que elegir entre dos caminos; la esencia del dilema es que ambas soluciones nos lleven al mismo resultado. Si nos llevan a lugares distintos y diferentes tenemos, entonces, un problema.

Por ejemplo, «¿voy o no voy a la fiesta? Si voy, me divierto; pero si no voy, me aburro». Esto no es un dilema, es un problema. También lo es «¿voy a la reunión con mis papás o me quedo en casa? Si voy a la reunión me voy a aburrir pero quedo bien con mis papás; si me quedo en casa me voy a divertir pero quedo mal con mis papás». Esto tampoco es un dilema, es un problema.

1.4.5 Distinción entre creer y saber

Decir «yo creo que...» no es criterio de verdad. Yo puedo creer que tú, lector, eres varón, de 75 años, con el cabello rojo y que tienes un tatuaje de sirena en el hombro izquierdo. Efectivamente puede ser verdad, pero no necesariamente. No porque yo lo crea es así. Sin embargo si yo digo «el día martes 15 de junio de 2009, sentado en mi estudio, escribí esta oración», no depende de que lo crea yo o no; sucedió o no sucedió. Yo sé que sucedió, pero los demás no lo pueden saber. Sin embargo, si digo «el domingo 31 de mayo de 2009, en el estadio Hidalgo, en la Ciudad de Pachuca, el equipo de Pumas derrotó a Pachuca coronándose campeón del torneo de Clausura», no depende de que lo crea o no. Sucedió y tenemos muchas maneras de comprobarlo.

Una opinión es un juicio y, por lo tanto, puede ser verdadero o falso. Un juicio puede ser verdadero por accidente (como en el primer caso citado arriba); también puede serlo necesariamente (por ejemplo la oración «la nieve es blanca»). Ahora, yo puedo *creer* que un juicio es verdadero o puedo *saber* que un juicio es verdadero. La diferencia radica en que en el segundo caso tengo pruebas que demuestran la verdad del juicio.

La creencia la podemos definir, siguiendo a Luis Villoro, como *la actitud disposicional a actuar como si un juicio fuera verdadero*. Es decir, creer algo (creer en la verdad de un juicio) es estar dispuesto a actuar como si lo dicho en ese juicio fuera verdadero. Si digo que «yo creo que *la puerta está cerrada*», significa que estoy dispuesto a actuar como si la puerta estuviera cerrada. Pero eso no quiere decir que la puerta esté cerrada. Ahora, saber quedaría definido como una *creencia verdadera y justificada*. Si digo que «yo sé que la puerta está cerrada» significa que estoy dispuesto a actuar como si la puerta estuviera cerrada, es verdad que la puerta está cerrada y tengo pruebas de ello.

Ahora, una opinión es una creencia. Decir «yo opino» es lo mismo que decir «yo creo». Como puede haber creencias justificadas, también puede haber opiniones justificadas y a esas las llamamos *saberes*. En otros casos, cuando un especialista emite un juicio sobre algo, podemos llamarla también *opinión profesional*. En todo caso, es importante distinguir que la opinión es importante cuando se trata de un saber o de una opinión profesional, pero cuando alguien no puede justificar sus opiniones o no es experto en el tema, más que ayudar puede perjudicar.

Antes había señalado ya la diferencia entre la certeza, duda, sospecha e ignorancia. Hay que retomar esta distinción porque en ocasiones hay saberes que no podemos tener con certeza, sino que son dudosos. No por ello son menos saberes. Por eso

distinguimos entre los juicios verdaderos y los juicios verosímiles. En retórica esto es muy importante, pues un juicio verosímil (o sea, muy probable) es siempre mejor que uno que no sea verosímil y podemos trabajar con ellos como si fuesen saberes. Así, un saber no tiene que ser un juicio incuestionable (en el mundo hay muy pocos de estos), basta con que sea un juicio muy verosímil. Además, si un saber fuese incuestionable, no haría falta justificarlo. Como la mayoría de nuestros saberes son verosímiles, entonces sí necesitamos justificar nuestras opiniones ante los demás y mientras más justificaciones tengamos, más verosímiles serán nuestras opiniones.

La cultura de la opinión que vivimos hoy en día no les exige a los opinantes justificarse. Las encuestas en la calle, gente famosa hablando de cualquier tema en cualquier programa, reporteros juzgando sobre temas de relevancia, etc. Todo ello ha contribuido a una falsa cultura de la opinión. Podemos aceptar que la gente emita su opinión y que nadie tiene el derecho a reprimirlo por ello. Lo que no podemos aceptar es que se emitan opiniones sin justificación u opiniones sobre cosas que no se saben. La libertad de opinar debe ir acompañada de la responsabilidad de saber sobre lo que se está opinando. De lo contrario sólo haremos perder el tiempo a los demás y crearemos confusión, razones por las cuales ni llegaremos a la verdad ni a un acuerdo.

Decir: «yo opino que...» no es un criterio de verdad y no aporta nada a una sana discusión, al contrario, suele entorpecerla.

Lo que debe quedar claro aquí es que no es lo mismo decir «yo opino que...» a decir «yo sé que...» o simplemente afirmar las cosas como son. Cualquiera puede decir que la delincuencia en México ha aumentado o ha disminuido, pero pocos pueden probarlo realmente. Cuando se dicen las cosas sin pruebas de ello, se opina; cuando se dicen las cosas con pruebas suficientes, se sabe (aunque ese saber no sea absoluto, sino sólo probable).

En resumen:

Una **pregunta** es un enunciado que busca obtener información.

La **cuestión** es una pregunta que se propone para averiguar la verdad de una cosa controvirtiéndola. No todas las preguntas son cuestiones.

La cuestión se puede convertir en una pregunta del tipo «¿es verdad que P?», en donde P es una proposición cualquiera que se llama tesis. Así, la pregunta «¿México está en crisis?» es una cuestión, pues se puede convertir en «¿es verdad que México está en crisis?»; pero la pregunta «¿dónde está el baño?» no lo es.

El **problema** es un enunciado disyuntivo, es decir, una oración compuesta de *dos o más juicios* unidos por una «o», de entre los cuales se tiene que elegir sólo uno de ellos. Toda cuestión se puede convertir en problema si la unimos con su opuesta, por ejemplo, la cuestión «¿es verdad que México está en crisis?» se puede convertir en el problema «¿es verdad o no es verdad que México está en crisis?» o, de otra forma, la cuestión «¿México está en crisis?» se puede convertir en «¿México está en crisis o no lo está?»

El **dilema** es un tipo de problema que tiene la característica de que, elijamos lo que elijamos de entre las opciones que tenemos, el resultado *siempre será el mismo*.

Crear y saber no es lo mismo. No podemos basar una discusión en lo que creemos, tenemos que tener pruebas de lo que afirmamos.

Lo que deben hacer ahora: hagan una revisión de diversos momentos de sus vidas en los que se hayan enfrentado a un dilema o a un problema y establezcan si en verdad lo eran. Revisen cuidadosamente si tenían dos o más opciones y cuáles eran. Si no tenían opciones, no había problema; y si las tenían pero no les llevaban al mismo resultado, no había dilema.

Por otra parte, hagan una lista de preguntas que escuchen durante una semana en distintos medios, sea la radio y la televisión o en la familia, escuela o trabajo. De esa lista seleccionen cuáles son cuestiones y cuáles no y cómo se pueden convertir unas en otras. Por ejemplo, si escuchan a alguien preguntar ¿cómo llego a la Villa?, anotarán que no es una cuestión, pero que puede ser convertida en tal si decimos ¿es verdad que llego a la Villa yéndome por todo el Periférico?

Después, analicen alguna discusión que hayan tenido y traten de encontrar en qué cuestión se basó. Si se discutió, por ejemplo, con los padres porque no querían dejarlos ir a una fiesta, ¿cuál era la cuestión ahí? Podrían ver que en realidad no había nada que discutir o que en realidad sí lo había. Una respuesta podría ser que estaban discutiendo si era verdad o no que ustedes *merecían* ir a la fiesta, pero también podrían haber estado discutiendo si era *seguro* que fueran.

Como podrán observar, al establecer claramente cuál es la cuestión mucho del trabajo de discutir se facilita.

Por último, de sus observaciones diarias distingan cuándo una persona está hablando sólo de sus creencias y cuándo de sus saberes. Lo podrán distinguir si es posible hacer algunas preguntas como “¿cómo sabes eso?” o “¿quién te lo dijo?”. Descubrirán que la mayoría de las veces sólo creemos las cosas y que en verdad no las sabemos.

1.5 Argumentos deductivos, inductivos y por analogía

En la lógica clásica se distinguen distintos tipos de argumentos y es necesario entender cada uno de ellos. Como el propósito de este texto no es ser un libro de lógica, no explicaré a fondo cada uno de ellos, pues agotar estos temas llevaría mucho tiempo y mi intención es simplemente el que aprendan a discutir y que estemos enterados de lo que se requiere para hacerlo bien. Quien se interese realmente en esto tendrá que estudiar o repasar lógica. Hay muy buenos libros de lógica y muy buenos profesores que podrían ayudar.

1.5.1 Argumentos deductivos

Los argumentos analizados en el capítulo anterior son todos del mismo tipo, los llamamos argumentos deductivos, que son, según la lógica clásica, argumentos de los que se parte de conocimientos más universales hacia conocimientos menos universales; es decir, que parten de premisas universales y llegan a conclusiones universales o particulares. Así, por ejemplo, si aceptamos como verdadero que todos los seres vivos mueren en algún momento (juicio universal), aceptaremos como verdadero que las plantas mueren en algún momento (juicio particular).

En un ejemplo ya señalado, si decimos que todo lo que no es perceptible no existe (universal) y afirmamos que Dios no es perceptible (particular), entonces aceptaremos que Dios no existe (particular).

Los argumentos deductivos se utilizan mucho en matemática y en filosofía. La dificultad de éstos consiste en encontrar leyes universales de las cuales se puedan derivar lo demás. Si las encontramos, entonces este es el tipo más poderoso de argumento, sus demostraciones son contundentes *siempre y cuando se sigan las reglas de la lógica*. Para aprender estas reglas pueden consultar cualquier manual de lógica para bachillerato.

1.5.2 Argumentos inductivos

Sin embargo, los deductivos no son los únicos argumentos posibles. Otro tipo son los llamados argumentos inductivos, los cuales, al contrario de los deductivos, parten de lo particular y llegan a lo general.

Por ejemplo, supongamos que observamos que un gato tiene preferencia por cierto tipo de alimento. Después observamos que otro gato distinto en otra circunstancia distinta tiene la misma preferencia. Supongamos que observamos una gran cantidad de gatos y notamos el mismo comportamiento en todos ellos. Todos estos son casos particulares y obtendríamos de ellos la ley universal «todos los gatos prefieren este tipo de alimento». Este es un argumento por inducción.

La inducción ha sido muy censurada por la filosofía, pues el observar muchos casos en que algo sucede de cierta manera no es garantía de que siempre suceda así. Una de estas oposiciones a la inducción fue formulada por Bertrand Russell, quien cuenta una historia: supongamos que un gallo recibe un día en la mañana su desayuno a cierta hora. Al día siguiente sucede lo mismo y de igual manera el día que sigue. Así, pasan los días y siempre a la misma hora recibe su desayuno. El gallo formularía la ley universal «todos los días a esta hora recibo el desayuno». Pero podría suceder que un día en vez de estarlo esperando el desayuno lo espere el dueño para convertirlo a él en su desayuno. El pensamiento del gallo falló al generar una ley universal.

Una forma de evitar este problema es no llegar a leyes universales (todo es así) sino a leyes cuasi-universales que se expresan con fórmulas como «la mayoría de las veces», «casi todos», etc. Un tipo muy socorrido de estas formulaciones se da gracias a la estadística, que nos muestra la cantidad de casos por centenar en los que un evento se dará.

Es decir, la estadística ha sido una herramienta que nos ayuda a obtener conclusiones generales sin llegar a ser universales. Así, nos plantea, por ejemplo, que el 60% de los habitantes de la ciudad de México tienen sobrepeso. Esto significa que de cada 100 personas que observemos, aproximadamente 60 tendrán sobrepeso.

La estadística es una gran herramienta pero debemos considerar dos cosas: primero, que un estudio estadístico debe estar bien hecho para que sus resultados sean relevantes. Segundo, que siempre existe un margen de error y un porcentaje que no corresponde a la regla. Es decir, no podemos afirmar lo siguiente: «si el 60% de los capitalinos son obesos y tú eres capitalino, entonces tú eres obeso», pues la persona con la que se dialoga puede pertenecer al 40% restante.

La inducción y la estadística se utilizan mucho en las ciencias de hoy en día. Es un método difícil de usar, más difícil que la deducción, porque es fácil cometer errores. Hay dos reglas básicas para que la inducción sea correcta:

1. Analizar un número suficiente de casos. Si queremos llegar a una conclusión universal observando sólo dos o tres casos, estaremos equivocados. Esto se da mucho cuando decimos cosas como «todos los ingleses son así» y en realidad sólo hemos conocido a dos de ellos.
2. Debe haber alguna razón adicional que relacione las variables (los elementos que relacionamos en la inducción) además de la inducción. Es decir, en una inducción relacionamos dos variables, por ejemplo, el fumar con el cáncer pulmonar o la educación con su preferencia política. Debe haber algo que justifique el por qué relacionamos estas dos variables, en estos casos, por qué el fumar tiene relación con el cáncer y por qué el nivel de educación tiene que ver con la preferencia política.

Hay un error muy común que se da con los argumentos inductivos que tiene que ver, precisamente, con el hecho de no establecer una relación más profunda entre dos variables. Desde hace algunas décadas hemos empezado a confiar ciegamente en la estadística, al grado tal que tomamos como verdades lo que la mayoría de las personas piensa y se nos olvida que esa mayoría puede estar equivocada (la historia lo demuestra ampliamente).

Por ejemplo, sabemos que el 80% de los enfermos de enfisema pulmonar fumaban. Concluimos, entonces, que el fumar es causa de enfisema pulmonar. Ahora, supongamos que demostramos también sin lugar a duda que el 80% de los enfermos de SIDA tuvieron relaciones sexuales en la noche. Concluimos de ahí que tener sexo en la noche es causa de SIDA.

A simple vista pasan dos cosas: o parece razonable este argumento o nos suena completamente ridículo. A quien le parezca ridículo le pregunto ¿qué bases tiene para sostener que no es cierto? A quien le parezca razonable ¿qué razones hay para considerar que tener relaciones sexuales en la noche tiene algo que ver con contraer la enfermedad?

Lo que observamos aquí es un error al utilizar la inducción. La conclusión «fumar es causa de enfisema» no se basa únicamente en la estadística, se sustenta en muchas otras pruebas que logran relacionar la variable fumar con la variable enfisema.

En el segundo caso, la conclusión «tener relaciones sexuales en la noche es causa de SIDA» se basa únicamente en la inducción y no en otras pruebas que demuestren la

relación. Podría ser que sí hubiera una relación, pero necesitamos de muchos experimentos para demostrarla.

Este error es sumamente común y en ocasiones nos afecta a todos. Por ejemplo en México se ha prohibido el uso de celulares en los bancos basados en un argumento similar al que acabo de presentar. Se dice que dado que en la mayoría de los casos (no se menciona cuántos) de asalto a banco se han utilizado teléfonos celulares, por lo tanto, para evitar asaltos a bancos debemos evitar el uso de teléfonos celulares.

Este argumento es tan equivocado como el del SIDA, pues del mero hecho estadístico no se puede sacar una relación causal, especialmente cuando podemos demostrar claramente que hay muchas ocasiones en las que se utilizaron teléfonos celulares en un banco y no hubo asalto. Es decir, podemos demostrar que del 100% de veces que se han utilizado celulares en un banco, un porcentaje muy pequeño corresponde a asaltos; dicho de otra manera, se han usado muchas veces celulares sin que ocurra un asalto. Esto invalida completamente el argumento anterior.

Como se muestra, la inducción no es fácil de utilizar, nos puede llevar a muchos errores y de hecho eso sucede continuamente pues la gente piensa que encontrando uno o dos casos que apoyen su hipótesis ya tienen suficiente para demostrar su verdad. Como he señalado, esto no es así, demostrar algo por inducción requiere mucho trabajo. Sin embargo, bien utilizada es una buena herramienta para llevar a cabo nuestras demostraciones.

1.5.3 Argumentos por analogía

Otro tipo de argumentación es la analógica que consiste en encontrar dos cosas semejantes, tales que si demostramos que una de ellas actúa de cierta manera, demostraremos que la otra también.

Por ejemplo: un auto requiere de combustible para funcionar, si el combustible es bueno, entonces funcionará mejor y durará más tiempo sin descomponerse, pero si es malo, no funcionará bien y es más probable que se descomponga. Así, necesitamos comer bien para evitar enfermarnos.

Como se observará, la conclusión aparentemente nada tiene que ver con el resto del argumento, lo que se está haciendo es una analogía entre el automóvil y una persona, de tal manera que así como el automóvil requiere combustible, la persona requiere alimento. El alimento es a la persona lo que el combustible al automóvil. Esto es analogía.

Otro ejemplo que me gusta mucho es el siguiente: para amar a otro se necesita primero amarse a uno mismo, un vaso no puede desbordarse si no está primero lleno. En este ejemplo observamos cómo se hace una analogía entre el amor de una persona y el contenido de un vaso. Si el vaso no está lleno no puede derramar su contenido, de igual manera, el argumento afirma que una persona no puede dar amor si no está llena ella misma.

Otra forma de decir esto sería la siguiente: nadie puede dar lo que no tiene o lo que le falta, si no tienes amor para ti mismo, entonces no puedes dar amor a los demás. Esta segunda forma es un argumento deductivo y lo señalo para mostrar que un mismo razonamiento puede presentarse de distintas maneras. En ocasiones será más útil una que otra.

No debe confundirse el argumento por analogía con el ejemplo. El ejemplo es mencionar un caso particular que muestra la verdad o aplicación de un principio general que hemos enunciado. Así, podemos decir un principio general como «ninguna persona actúa de manera desinteresada» y luego citar un ejemplo «un hombre que ayuda a una anciana a cruzar la calle lo hace para sentirse bien o para no sentirse culpable, pero no lo hace de manera desinteresada».

El ejemplo mostró cómo aplica el principio general señalado. La analogía no es un ejemplo, es una comparación de dos hechos similares. Por ejemplo, sabemos que un médico no tiene que hacer caso a lo que dice la gente sobre cómo curar a un enfermo. De igual manera, un abogado no debe hacer caso a lo que dice la gente sobre cómo llevar un caso (debe apegarse a la ley). Así, concluimos que un músico no debe hacer caso sobre cómo hacer música a la gente en general, sino a los que saben de música¹⁴. No estamos poniendo ejemplos, estamos haciendo analogías.

Este tipo de argumentación también se utiliza mucho en ciencia, cuando se estudia el comportamiento en ciertos animales y después se extienden las conclusiones a los seres humanos.

Para que la analogía sea válida tenemos que seguir dos principios: primero, encontrar algo que demuestre que las dos cosas que estamos comparando son semejantes en algún sentido y, segundo, conservar y tener en claro aquello en lo que son distintas.

¹⁴ Si aquí obtenemos una conclusión general que dice que «cada profesional debe hacer caso sólo a la gente que sabe del tema y no a la gente en general», entonces habremos hecho un argumento por inducción, pues de casos particulares obtuvimos una conclusión general.

No habrá nunca dos cosas exactamente iguales, tener en claro cuáles son las diferencias marcará exactamente en qué radica el parecido. No podemos decir, por ejemplo, que una persona es, fisiológicamente, totalmente igual que un auto. Nos veríamos en el conflicto de encontrar a cada órgano humano su parte correspondiente del motor y sería casi imposible. Pero si limitamos la comparación a un órgano o función específica aclarando que en lo demás difieren uno del otro, la analogía será una buena herramienta.

2. Reglas y pasos de la discusión

La gente suele pelear en general sólo porque no puede discutir

Gilbert Keith Chesterton (1874-1936)

El capítulo anterior fue excesivamente teórico, lo sé. Pero son cuestiones importantes de entender antes de pasar a lo que en realidad nos interesa. En el presente capítulo voy a exponer una a una las reglas que hay que seguir para lograr una sana discusión.

Hemos acordado ya que una discusión es un diálogo formal sobre un tema específico, en el cual los interlocutores razonan metódicamente sobre ese tema, presentando argumentos a favor y en contra.

De esa definición y de las explicaciones dadas en el capítulo dedicado a la definición de discusión se siguen ciertas reglas para discutir. Estas no tienen otra finalidad que lograr que la discusión se lleve a cabo correctamente. Muchas veces, cuando escuchamos que algo tiene reglas, pensamos que nos van a dar una serie de prohibiciones que limitarán nuestra capacidad de hacer cosas. Esto no necesariamente es cierto, los reglamentos tienen también como fin indicarnos cuál es la mejor manera de hacer algo.

Las siguientes reglas deberían ser bastante evidentes, pero son las que más se nos olvidan y por eso hay que decirlas. Han sido producto de muchas lecturas, reflexiones y de experiencia acumulada durante mucho tiempo, y seguirlas ayudará a tener una buena discusión que no termine en pelea.

2.1 Primera regla

Antes de iniciar una discusión debes considerar estas cinco recomendaciones fundamentales:

- I. **No lles a cabo una discusión si las personas involucradas (incluyéndote) no están dispuestas a ceder ante la verdad demostrada o razonablemente aceptable de un juicio.** Si alguna persona involucrada en la discusión no está

dispuesta a ceder ante las pruebas, es mejor no discutir, pues esa persona sólo se dedicará a inventar nuevas pruebas, la mayoría de ellas absurdas, para demostrar que tiene la razón. Tenemos que aceptar que en ocasiones podemos equivocarnos o que quizá nos falten pruebas para demostrar lo que decimos mientras que otra persona los tenga de sobra. El que yo acepte que otro tenga la razón no me quita nada, al contrario, me enseña mucho, pues ahora comprendo las cosas de otra forma. Quizá yo siga pensando que tengo la razón, muy bien, tendré entonces que analizar la situación más a fondo para ver si logro encontrar más pruebas o si en verdad estaba equivocado. No hay que tener miedo a estar equivocados, si discutimos esperando tener la razón, no sabremos nunca quién tiene la razón. Recuerda que no se trata de ganar o perder, sino de encontrar la verdad o llegar a un acuerdo, si no están dispuestos todos a ello, mejor es no discutir.

- II. No lleves a cabo una discusión si las personas involucradas no van a obrar de buena fe, es decir, si nada más quieren molestar y no encontrar la verdad de un juicio o llegar a un acuerdo.** En muchas ocasiones cuando iniciamos una discusión uno de los participantes se dedica a hacer bromas sobre lo que los demás proponen o a hacer precisiones de lenguaje que son innecesarias, sólo con el fin de jugar, de molestar o de sentirse muy inteligente. En lo personal no soporto que hagan esto cuando estás discutiendo en serio, pues uno está tratando de establecer algo y las personas no lo aceptan sólo por jugar. Es necesario que si van a discutir todos estén de acuerdo en participar realmente y en proponer o responder con seriedad. Si alguien sólo quiere jugar o molestar a otro, lo mejor es evitar la discusión o posponerla, si algunos están realmente interesados. Este tipo de actitudes es muy común, por ejemplo, cuando discutimos con una persona que sabemos que cree en cierta forma de comportarse y a la hora de discutir dice «no, yo no haría eso». Por ejemplo, si un amigo nuestro suele comprar películas piratas y a la hora de discutir le planteamos la posibilidad de comprar una él nos diría «no, yo jamás compro de esas» sólo con el fin de que nuestro argumento no fluya correctamente. Esto también pasa, por ejemplo, cuando hablamos sobre música. Normalmente mucha gente en lugar de discutir seriamente busca atacar al otro, decirle cosas terribles sobre el grupo que le gusta o decir de cierto género musical que «eso ni siquiera es música» y con ello, hacerlo sentir mal. Si actuamos así no llegaremos a nada bueno. Si en verdad vamos a discutir tenemos que estar dispuestos a hacerlo en serio. La razón por la que no se discute de política o religión es también esta, porque la mayoría de las persona no quieren comprender realmente un problema, sino que quieren demostrar que su postura política es mejor o que su religión es la buena. Yo he estado personalmente metido en discusiones religiosas con gente que

profesa varias de ellas y en verdad nunca he tenido problemas, jamás he salido peleado, porque pongo a un lado mis objeciones personales y me concentro en los argumentos, lo cual hace que avancemos y que al final ambos nos sintamos satisfechos.

- III. No llesves a cabo una discusión si alguna de las personas involucradas quiere ganarla.** Lo dicho para la primera condición vale también aquí. Hay personas que a lo mejor no tienen miedo de equivocarse, pero les gusta discutir para sentir el poder de ganarle a otro. Normalmente esto sucede con personas que inician su formación universitaria, especialmente en carreras como Derecho, Psicología, Filosofía y Ciencias Políticas, entre muchas otras. Les gusta poner a prueba su capacidad de análisis y sus conocimientos sobre muchos temas. Así, discuten con la intención de demostrar su superioridad argumentativa la cual, la mayoría de las veces, sí la tienen y eso es lo que los hace insoportables. Es bueno ejercitarse en la discusión y es bueno discutir, en ocasiones, cosas sin importancia o incluso defender cosas que no creemos para ejercitarnos en estas herramientas. Pero hay gente que abusa y se convierten en «busca pleitos».
- IV. No llesves a cabo una discusión si alguna de las personas involucradas no va a dedicar el tiempo y esfuerzo suficiente para llevarla a cabo.** Muchas veces uno se emociona con el tema a discutir, pero esa emoción no es compartida y la discusión termina porque los demás se aburren. Lo que a uno le queda es una insatisfacción terrible porque muchas cosas se quedaron pendientes. En ocasiones, hasta le dan la razón a una persona con tal de terminar la discusión (o sea, le «dan el avión»). Cuando vayas a discutir sobre un tema averigua primero con quién estás discutiendo y asegúrate de que te va a seguir el paso. También es necesario tomar en cuenta que hay temas de muy larga duración, y si tenemos límites temporales (si estamos en una clase o en una mesa redonda) y hemos de respetarlos, tenemos que considerar que tal vez no valga la pena iniciar un tema de discusión pues no podremos finalizarlo. A mí, por lo menos, esto me produce mucha frustración, pues es muy interesante llegar al final y encontrar una conclusión.
- V. Deja de lado los sentimientos.** Cuando analices y discutas un tema que te apasiona excepcionalmente (futbol, religión, política, por ejemplo) normalmente tendemos a involucrar nuestros sentimientos. Si nos sentimos atrapados empezamos a ofender al otro. Si sentimos que vamos “ganando” nos volvemos altaneros. En una ocasión una persona me planteó la fuerte tesis de que a cierto político deberían de censurarlo, a lo que yo respondí que si hacían eso lo único que lograrían sería darle mayor credibilidad como líder opositor. Por el contrario, si lo dejaban decir todo lo que pensara, tarde o

temprano la gente se hartaría de él. Después de eso me fue muy mal, la persona no dejó de descalificarme, diciendo que seguramente era seguidor de esa persona. La verdad, esos asuntos me importan poco, lo que en realidad pasó fue que jamás me permitió argumentar mi postura. Como no estuve de acuerdo con él, entonces se enojó y me atacó. Esto pasa mucho, cuando alguien nos hace enojar lo mejor es dejar de lado el asunto. Así es como no se debe discutir. Por el contrario, en otra ocasión estábamos estudiando un fragmento de la Biblia católica que mencionaba algo acerca de que el hombre tenía derecho sobre los animales y la naturaleza, comenté que este tipo de afirmaciones nos condujo al desastre ecológico contemporáneo. Hice este comentario en una clase, con filósofos y teólogos, y ninguno se ofendió. Aún y cuando no estaban de acuerdo conmigo postularon sus argumentos y al final, aunque no llegamos a un acuerdo, coincidimos en que era una tesis que debía ser analizada con más calma. Esto es una muestra de cómo cuando las personas buscan la verdad no se ofenden aunque sus creencias personales estén en desacuerdo con lo dicho.

Estas explicaciones las he enfocado a la búsqueda de la verdad, pero también son aplicables cuando queremos llegar a un acuerdo. En muchas ocasiones las personas no quieren un acuerdo, quieren tener la razón. Cuando esto es así, no se puede discutir con ellas. Por ejemplo, un cliente que va al departamento de reclamaciones de una tienda puede ir con la intención de llegar a un acuerdo con la tienda o con la intención de salir ganando algo. Si llega en la primera actitud, es candidato para discutir. Si llega en la segunda, sólo perderá su tiempo y el de los empleados. Por su parte, quien lo atiende puede estar en la misma situación, querer un acuerdo o querer ganar. Quedará claro que si se combinan los dos queriendo ganar tendremos una disputa y jamás una discusión.

Las cinco condiciones se pueden resumir en una sola regla, nuestra primera regla de la discusión, que se enuncia así:

• ***Regla 1: No inicies o continúes una discusión si las personas involucradas no están dispuestas a llevarla a cabo en serio, a aceptar los resultados de la misma y a dejar sus sentimientos de lado.***

Al decir «llevarla a cabo en serio» incluyo el no burlarse o jugar, el permanecer hasta el final y el no querer ganarla. Al decir «aceptar los resultados» quiero decir que ni ganaré ni perderé la discusión, y que aceptaré el resultado aún si me demuestran que estoy equivocado.

De tal manera que si vas a iniciar una discusión, primero tienes que ponerte de acuerdo con los participantes en que:

- a. Ninguno va a ganar.
- b. Ninguno va a poner en duda cuestiones irrelevantes, sólo aportará dudas razonables.
- c. Ninguno va a obrar de mala fe.
- d. Están dispuestos a ser convencidos por las pruebas y argumentos.
- e. Están dispuestos a dedicar el tiempo y esfuerzo necesarios para llevar a cabo la discusión.
- f. No van a dejarse llevar por las pasiones y sentimientos.

Ahora, no dejarse llevar por los sentimientos no significa tampoco que no podamos discutir cosas que nos apasionan o que tocan nuestras creencias más profundas. Lo que significa es una de dos cosas: primero, saber que si vamos a hablar de un tema en el cual yo tengo una opinión y no quiero cambiarla por nada del mundo, entonces no debo discutir. Por ejemplo, en lo personal hay ciertas novelas que disfruto mucho y de las cuales no me gusta escuchar malas opiniones. Cuando alguien opina algo sobre ellas con lo que no concuerdo solamente lo escucho y no opino, para evitar problemas. Segundo, que si voy a discutir sobre algo que estimo mucho y no quiero cambiar mi opinión al respecto, haré mi mejor esfuerzo por escuchar y aceptar lo que me digan, por mucho que esto me moleste.

Todos tenemos temas tabú, de los que no queremos hablar. Tenemos el derecho a no discutir sobre ellos. Pero en ocasiones no podemos evitarlo. De ser así, debemos ser abiertos a las otras opiniones, aportar las pruebas lo mejor que podamos y comprender que las pruebas de los otros tendrán también que ser bien revisadas. Más adelante veremos algunas cuestiones sobre argumentación.

Por otra parte, en ocasiones la verdad o falsedad de un juicio no podrá ser establecida por distintas razones. En estos casos la discusión no ha sido mala ni se ha perdido el tiempo, lo que se ha asentado ahí es, al menos, uno o varios caminos por donde no se debe guiar la discusión. Se han sentado precedentes que pueden servir para discusiones futuras y se han intercambiado ideas que permitirán a los participantes reflexionar el asunto y encontrar nuevas pruebas y argumentos para la siguiente discusión o para fortalecer su opinión personal.

Toda discusión sana enriquece a sus participantes, sea cual sea el resultado de la misma.

2.2 Segunda regla

No se puede basar una discusión en opiniones, pues cada quien tiene su propia opinión y no se llega a nada: si discutimos la cuestión de la inseguridad en México unos pueden opinar que ha aumentado y otros que no, pero a nada nos lleva esto si no encontramos la verdad (o lo más verosímil) sobre el asunto. Encontrar la verdad requiere de tener pruebas de lo que se dice y para tener estas pruebas es necesario que sepamos mucho sobre el tema del que estamos hablando.

Un buen ejemplo es el índice delictivo en México, un tema muy común en estos días. Se puede discutir sobre ello y afirmar unos que ha bajado y otros que ha subido. Sin embargo, si discuten meras opiniones, si lo único que aportan es lo que ellos *creen*, lo que ellos piensan sobre el tema ¿qué caso tiene discutir? Yo creo que ha bajado y defendiendo esto sólo porque yo lo creo ¿esto es una buena discusión? Por supuesto que no.

Discutir es ponerse a analizar un tema en serio: en este caso el índice delictivo en México, que se mide con base en las denuncias que realizan las víctimas. Así, cuando el gobierno afirma que la delincuencia ha bajado tiene como prueba estadísticas que muestran claramente la disminución de las denuncias. No lo afirman porque ellos lo creen, sino que tienen pruebas de lo que creen y, por lo tanto, es un saber y no una opinión. Pero alguien podría preguntarse ¿y si simplemente la gente ha dejado de denunciar los delitos? Esta es una excelente pregunta y muy relevante, pero esto también tendría que ser demostrado, habría que hacer una encuesta nacional que permitiera saber cuánta gente denunciaba delitos hace cinco años o hace uno y cuántos denuncian ahora. Si esta persona tiene en sus manos los resultados de esta encuesta (y, claro está, la encuesta es confiable), entonces también su opinión está justificada, es un saber y la persona que propuso lo contrario tendrá que defenderse de nuevo.

Este proceder es actuar basados en saberes y no en opiniones. No es un «yo creo que...» sino un «los estudios demuestran que...» o «esto demuestra que...».

Cuando discutamos no lo hagamos con base en meras opiniones, tenemos que estar seguros de lo que decimos y estar seguros de que podemos demostrarlo. Más arriba ya hablamos de la cuestión de la *sospecha e ignorancia*¹⁵ que son estados que tenemos ante los juicios. Podemos discutir con juicios de los cuales tenemos certeza o duda, a veces cuando tenemos sospecha, pero nunca cuando tenemos ignorancia.

¹⁵ Cfr. supra, p. 33.

Esto da pie a la segunda regla de la discusión que es muy importante:

• ***Regla 2: Nunca discutas sobre un tema que desconoces.***

Discutir permite fundamentar opiniones y, por lo tanto, dejan de serlo y pasan a ser saberes. Pero no podemos fundamentar opiniones con más opiniones, tenemos que basarnos en lo más seguro que tengamos, basarnos en más saberes.

Discutir sobre temas que no sabemos es perder el tiempo, ¿cómo sabremos que hemos llegado a la verdad si no podemos reconocerla? ¿Cómo aportaremos pruebas si no sabemos sobre un tema?

Ahora, es verdad que podemos llevar a cabo un diálogo con el fin de saber más de un tema. Esto no tiene nada de despreciable, por el contrario, es muy provechoso. Pero no se trata de una discusión sino de una disertación o de una conversación. Por lo tanto, no hay excepción a esta regla. Siempre que discutamos debemos hacerlo sobre temas que conocemos bien y evitar a toda costa entrar en discusiones sobre temas que desconocemos.

2.3 Tercera regla

Estamos ya casi listos para iniciar la discusión, ahora falta solamente una cuestión, tenemos que preguntarnos seriamente ¿qué vamos a haber logrado al término de la discusión? Sabemos ya que la finalidad es llegar a la verdad o a un acuerdo pero ¿esta verdad cómo va a cambiarnos? O, este acuerdo ¿qué beneficios nos va a aportar? Y más importante aún, ¿cómo vamos a saber que este cambio o beneficio se logró? ¿Cuándo sabemos que logramos nuestro objetivo?

Iniciar una discusión sin un objetivo claro es como tomar el metro y salir a pasear sin saber a dónde vamos. En ocasiones puede ser agradable el paseo, no lo podemos negar, y muchas veces llegamos a lugares que no esperábamos y la pasamos muy bien. Sin embargo, en otras ocasiones podemos dar mil vueltas por la ciudad y regresaremos a casa con la sensación de que no hicimos nada. Discutir es lo mismo, en ocasiones podemos dedicarnos nada más a aportar ideas y disfrutar de las conclusiones a las que llegamos, pero es mejor si sabemos claramente lo que vamos a lograr.

Por ejemplo, si vamos a discutir cuál fue el mejor disco editado en el 2009, el objetivo será obviamente, saber cuál fue el mejor disco editado en el 2009, es decir, el objetivo es encontrar un enunciado del tipo «X es el mejor disco editado en 2009». De tal manera que una vez que podamos decir ese enunciado sin que ninguno de los

participantes lo ponga en duda, entonces habremos terminado la discusión. Esto es, a lo largo del proceso haremos muchos enunciados «X vendió más discos que Y», «X tenía más sencillos colocados en las listas de popularidad», «X tuvo menos ventas pero su producción está más cuidada», etc. Pero ninguno de estos terminará con la discusión, ésta finaliza cuando el enunciado «X es el mejor disco editado en 2009» queda asentado, establecido, aceptado por todos.

De igual manera, cuando buscamos un acuerdo, el objetivo de la discusión es provocar un cambio de alguna manera. Supongamos que estamos discutiendo si en el edificio en que vivimos se debe permitir tener perros como mascotas. El objetivo de la discusión es que todos los participantes (o al menos la mayoría) acepten el enunciado «en este edificio está permitido tener perros como mascotas». Mientras alguien no acepte este enunciado, no podemos decir que llegamos a un acuerdo. Claro que en muchas ocasiones estos acuerdos se tomarán por votación y no necesariamente por convencimiento, pero quien acepta una votación para dirimir un disenso, está aceptando con ello el enunciado que resulte de ella. Ahora, en este tipo de discusiones es necesario entender que el objetivo va más allá de la aceptación del enunciado, busca, además, un cambio de actitud en las personas. Así, la finalidad de la discusión sobre las mascotas tendrá como objetivo que la gente tolere a aquellos que tienen mascotas en el edificio (si se aprueba la propuesta) o que otras personas dejen de tener perros o eviten tenerlos (si la propuesta se rechaza).

Marcar el objetivo de la discusión nos dice en qué momento debemos parar. En muchas ocasiones, cuando sentimos que «perdimos» una discusión queremos ir más allá de ella, movernos hacia otro lugar para demostrar que nosotros tenemos razón. Por ejemplo, si yo afirmo que algo está permitido y otra persona dice que está prohibido, el que pierda podrá llevar después la discusión hacia si es justo o no que esté prohibido, si es una ley arcaica, si deberíamos cambiarla, etc. Lo importante aquí de poner un límite a la discusión es poder saber cuándo detenernos y también, *cuándo regresar al punto*, pues en muchas ocasiones nos «salimos de tema» y terminamos hablando de cosas que no eran el caso.

Ahora, para que el objetivo planteado cumpla con su función debemos considerar dos cosas: 1) mientras más fácil de medir sea el objetivo, más fácil será alcanzarlo. 2) los objetivos que implican sentimientos, emociones o percepciones no son mensurables.

Así, por ejemplo, decidir cuál es la película que ha costado más dinero producir es un mejor objetivo que decir cuál es la mejor película. En el primer caso, cumplimos la condición 1 porque el objetivo se puede medir consultando las cantidades que ha costado cada película producida. Quizá es mucho trabajo, pero es fácil de hacer; ade-

más, no implica ningún sentimiento (o al menos no debería) el que una película haya costado más que otras. Pero el segundo caso es más problemático pues no es fácil medir qué tan buena es una película, pues implica cuestiones de gusto.

De cualquier tema se puede discutir, incluso de valores, sentimientos, emociones, gustos y percepciones. Pero si queremos hacer eficiente la discusión es preferible buscar objetivos mensurables o dividir la discusión en objetivos más pequeños, pero mensurables. Así, podemos decidir proponer mejor decidir cuál la película ganó más dinero, cuál tiene mejor director, mejor vestuario, mejor escenografía, etc. Profundizaremos esto en el siguiente apartado.

Así, entonces, la tercera regla será:

- ***Regla 3: Establece lo más claramente posible el objetivo de la discusión.***

2.4 Cuarta regla

Las tres primeras reglas son de carácter preventivo. Es decir, deben ser consideradas antes de iniciar propiamente la discusión. A continuación enumeraré los pasos a seguir una vez que hemos decidido ya comenzar la discusión. De algunos de estos pasos se derivarán otras reglas más que se señalarán en su momento.

Toda discusión tiene que iniciar por aclarar dos asuntos básicos. Estos no pueden ser pasados por alto o de lo contrario, la discusión será inútil.

Lo primero que tenemos que hacer es identificar y *definir* todos los términos problemáticos. Vamos a entender por términos problemáticos aquellos que van a ser centrales en la discusión y que pueden ser entendidos de distintas maneras. Por ejemplo, supongamos que vamos a discutir cuál es el mejor postre de entre tres opciones. Queda claro que tenemos dos términos principales «postre» y «mejor». El término «postre» no es un término problemático, pues todos lo entendemos de la misma manera o de maneras muy semejantes; sabemos claramente a qué nos estamos refiriendo, o al menos las diferencias en cómo lo entendemos no son relevantes. Sin embargo, el término «mejor» sí es problemático, ya que algunos pueden entenderlo de una manera y otros de otra manera distinta. Como sabemos que es un término que tiene varias formas de ser entendido (es polisémico) y sabemos que es importante en la discusión, entonces sabemos que es un término problemático.

Identificar un término problemático consiste en resolver dos preguntas: ¿este término lo entendemos todos de la misma manera o tiene varios significados?, y ¿es im-

portante para la discusión que todos entendamos este término de la misma manera? Si la respuesta a las dos preguntas es afirmativa, el término es problemático.

Una vez que hemos identificado un término problemático debemos proceder inmediatamente a definirlo. La definición nos permite dos cosas: primero, asegurarnos que estamos hablando de lo mismo en el mismo sentido y, segundo, derivar de esas definiciones nuestras conclusiones. Cicerón propuso que «cuando se quiere poner orden y método en una discusión, es necesario empezar definiendo el asunto de que se trata, para tener una idea nítida y precisa sobre éste»¹⁶.

Para ilustrar el primer punto utilizaré un ejemplo propuesto por William James, uno de los fundadores del pragmatismo.

“Hace algunos años, encontrándome de excursión por las montañas, al volver de un paseo solitario, presencié una profunda disputa metafísica. El corpus de la disputa era una ardilla, una ardilla viva que se suponía agarrada a un lado del tronco de un árbol, mientras al pie del árbol, y al lado opuesto, se imaginaba que se encontraba un ser humano. Este testigo trata de ver la ardilla moviéndose rápidamente alrededor del árbol; pero, por muy rápidamente que lo haga, la ardilla se mueve más rápida en dirección opuesta y siempre conserva el árbol entre ella y el hombre, de manera que éste no logra verla. El problema metafísico es éste: ¿da vueltas el hombre alrededor de la ardilla o no? Indudablemente, da vueltas alrededor del árbol y la ardilla está en el árbol; pero ¿se mueve alrededor de la ardilla? [...] Recordando el adagio escolástico de que cuando se encuentre una contradicción debe hacerse una distinción, inmediatamente busqué y hallé una que es la siguiente:

«señalar qué bando tiene razón, depende de lo que ustedes entiendan prácticamente por *dar vueltas* alrededor de la ardilla. Si quieren decir pasar del Norte, donde se encuentra, al Este, luego al Sur y luego al Oeste y luego otra vez al Norte, es indudable que da vueltas, pues ocupa posiciones sucesivas. Pero sí por el contrario, ustedes entienden que consiste en colocarse primero frente a ella, después a su derecha, luego detrás, después a la izquierda y, finalmente, enfrente, entonces está del todo claro que el hombre falla en su intento de dar vueltas alrededor de ella, pues a causa de los movimientos compensadores que verifica la ardilla, conserva esta siempre su vientre vuelto hacia el hombre y su espalda hacia afuera. Hecha esta distinción, no existe ocasión para seguir disputando. Así, ustedes están en

¹⁶ Citado en Gadotti, Moacir. *Historia de las Ideas Pedagógicas*. Siglo XXI, México, 2005, p. 35.

lo cierto y se equivocan según conciban el verbo *dar vueltas* en un sentido o en otro».¹⁷

Esta larga cita nos muestra la importancia de la definición. Como podemos observar, queda claro que al definir el término «dar vueltas» la discusión termina, sin necesidad de entrar en más detalles. Por eso es tan importante.

En ocasiones, por ejemplo, discutimos durante horas si un grupo de música es mejor que otro y no llegamos a nada, porque no nos damos cuenta de que el problema es que estamos entendiendo el término «mejor que» de maneras diferentes. Suele suceder en estos casos que al final nos preguntamos «bueno ¿tú qué entiendes por “el mejor” o por “un buen grupo”?». Ahora, ¿por qué esperar, entonces, hasta el final de la discusión para preguntarnos esto si podemos hacerlo al inicio?

Definir términos desde un principio nos ayuda a evitar una discusión estéril y dedicar ese tiempo a una discusión productiva o, mejor aún, a otra cosa. Así, al inicio de la discusión se puede preguntar a todos qué entienden por tal término, proponer una definición y ver si los demás la aceptan o iniciar una discusión nueva con la finalidad de coincidir en una definición.

• • •

Definir significa decir qué son las cosas. Hay distintos tipos de definiciones. Por ejemplo, podemos utilizar la *definición ostensiva*, que consiste en señalar un objeto para definirlo. Por ejemplo, si preguntamos «¿qué es una manzana?» podemos señalar una y decir «eso es una manzana». Esta no es un tipo adecuado de definición, pero en ocasiones sirve, sobre todo cuando no es importante ser muy preciso.

Otro tipo de definición es la *definición accidental* que consiste en enunciar algunas características no permanentes del objeto para identificarlo. Por ejemplo, a la misma pregunta «¿qué es una manzana?» podemos contestar: «es esa cosa roja que está en el frutero de la mesa». El que la manzana sea roja o que esté en el frutero no son esenciales de la manzana, es decir, sigue siendo una manzana aunque estas características cambien. Tampoco es la mejor manera de definir, pero también puede sacarnos de apuros en una discusión.

La mejor manera de definir algo es la definición que Aristóteles llama por género y diferencia específica. El género es el *tipo de cosas* a las que pertenece un objeto. La

¹⁷ James, William. *Pragmatismo: un nuevo nombre para algunos antiguos modos de pensar*. Trad. Luis Rodríguez Aranda. Ed. Folio, Biblioteca de Filosofía. Barcelona, 2002. pp. 45-46.

diferencia específica es lo que hace nuestro objeto *sea distinto* de todas esas cosas *del mismo tipo*. Por ejemplo a la misma pregunta «¿qué es una manzana?» diremos «es una fruta [género] que tiene las siguientes características... [diferencias específicas]».

Este tipo de definiciones tiene una gran conveniencia pues existe un principio lógico que afirma que todo lo que se predica del género se predica de las especies y de los individuos. Es decir, por ejemplo, si el perro es un animal, todo lo que podemos decir de los animales se puede decir del perro. Si decimos que los animales se pueden mover a voluntad, entonces el perro se puede mover a voluntad. Si decimos que los animales nacen y mueren, entonces el perro nace y muere.

Saber cuál es el género de una cosa nos permite decir muchas cualidades que comparte con cosas del mismo tipo. Por su parte, si conocemos la diferencia específica sabremos no sólo lo que la hace diferente, sino también sabremos lo que las demás cosas de ese tipo no poseen. Por ejemplo, si definimos al hombre como un «animal [género] racional [diferencia específica]» sabremos varias cosas de él, primero, que compartimos características con otros animales (comemos, dormimos, morimos, respiramos, etc.) pero también sabemos que algo nos diferencia de ellos: que el hombre tiene la capacidad de pensar y que otros animales no tienen esa capacidad. El conocer propiedades que las cosas del mismo tipo no tienen puede llegar a ser muy útil, en el ejemplo, el saber que somos animales nos ayudará a comprender por qué muchas de nuestras conductas no son modificables, por ejemplo.

Definir de esta forma es un poco complicado pero la fórmula básica es la siguiente: para definir un término hay que decir que *es un tipo de... que tiene la característica de ser...* Con esto es suficiente para tener una buena definición. Por ejemplo, ¿qué es el socialismo? Definimos: es un sistema político (género) que tiene la característica de que en él la riqueza del Estado es distribuida entre todos los integrantes del mismo (diferencia específica). Otra más, ¿qué es la paranoia? Es una enfermedad mental (género) que tiene la característica de que la persona afectada se siente perseguida todo el tiempo (diferencia específica).

Cuando una definición es clara todas las respuestas se siguen evidentemente de ahí. En más de una ocasión se han entablado discusiones interminables simplemente porque se está hablando de cosas distintas. Es como si una persona discutiera sobre animales marinos y la otra sobre telenovelas. Cuando se define claramente es muy difícil que las personas que discuten no lleguen a un acuerdo.

La definición tiene que ser clara y cumplir con ciertas reglas que la lógica clásica establece y que normalmente se enseñan en la preparatoria. Las reglas de la definición son las siguientes:

1. El término definido no debe entrar en la definición.
2. La definición no debe ser negativa.
3. La definición no debe utilizar metáforas.
4. La definición no debe ser demasiado extensa, es decir, no debe abarcar objetos distintos a los que se quiere definir.
5. La definición no debe ser demasiado estrecha, es decir, que no queden objetos de ese tipo que no entren en la definición.
6. La definición no debe ser circular.

Supongamos que queremos saber quién es el mejor equipo de fútbol y definimos «mejor» como «aquél que es superior a todos los demás». La definición es tan confusa como el término mismo, pues el «ser superior» es también una cuestión que unos podemos entender de una forma y otros de otra.

Pero si definimos «mejor» como «aquél que de un número determinado de partidos jugados ha ganado más» veremos que la definición es mucho más precisa, menos confusa; no es posible confundir quién ganó un partido y quién no¹⁸ (aquí es donde se puede observar lo que es obrar de mala fe, pues poner en duda este término argumentando, por ejemplo, que «todos somos ganadores» o que «a pesar del marcador 5-0 en contra, ese equipo realmente ganó porque superó sus propias limitaciones», o cosas así, es obrar de mala fe).

Como podemos observar, una vez establecida esta definición será claro quién es el mejor y quién no. Si de los tres equipos que estamos analizando (que suponemos jugaron el mismo número de juegos, digamos 10) uno ganó 8, el segundo ganó 5 y el tercero ganó 3, entonces es claro que el primero es el mejor, esta conclusión se sigue necesariamente de la definición.

Ahora, puede ser que una persona no esté de acuerdo en que el término «mejor» sea «aquél que de un número determinado de partidos jugados ha ganado más», sino que considere que ser el mejor está determinado por otras cuestiones como, por ejemplo, «tener mayor número de aficionados». Es importante señalar que entonces tenemos aquí una situación que tiene que ser resuelta antes de iniciar la discusión y, de hecho, presenta una discusión nueva. Es una discusión antes de la discusión que teníamos proyectada, pero que es importante resolver para poder continuar.

La nueva discusión plantea como cuestión «qué significa ser el mejor». En este caso es una discusión que pretende llegar a un acuerdo. No se puede continuar hasta que

¹⁸ Aquí se puede argumentar también que en realidad hubo trampa en el partido y se dio el triunfo a quien no lo merecía. Esto es, sin embargo, otra discusión distinta y, por lo tanto, fuera del tema que se está tratando, o sea, esto sería una discusión aparte.

todos los participantes estén de acuerdo en qué significa este término. Ahora, habrá que aportar pruebas y dar argumentos para determinar qué significa ser el mejor.

De esto se sigue la siguiente regla:

• **Regla 4: Define todos los términos problemáticos. Si es necesario, inicia una nueva discusión cuyo fin sea establecer estas definiciones.**

Por supuesto, es muy importante entender que no debemos continuar con una discusión hasta que no estemos de acuerdo en la definición de un término. Esto vale para cualquier punto de la discusión, pues siempre que se nos presente un término problemático debemos definirlo para evitar equívocos. Así, es posible que en una larga discusión tengamos que realizar pequeñas discusiones provisionales con la intención de aclarar términos, y también es posible que en más de una ocasión dejemos de lado la discusión principal con el fin de aclarar completamente un término.

Lo que me interesa dejar en claro es que esto *nunca será una pérdida de tiempo*, es más pérdida de tiempo discutir sobre algo que no estamos entendiendo. La ciencia y la filosofía están llenas de este tipo de discusiones porque *más vale llegar a un acuerdo sobre lo que estamos hablando que perder el tiempo hablando de cosas distintas*.

En ocasiones me preguntan por qué los textos filosóficos (o las discusiones filosóficas) son tan largas, la respuesta tiene que ver con este punto, en filosofía pocas veces se discute un tema único, normalmente un buen libro de filosofía que trata de un tema único, va haciendo pequeñas discusiones intermedias sobre puntos problemáticos para dejar en claro todos ellos. Así, un excelente ejemplo, es el texto *Leviatán* de T. Hobbes. Es un tratado sobre filosofía política, pero da inicio con cuestiones de teoría del conocimiento, ¿por qué? Por que es evidente que si se va a hacer ciencia de algún tema, primero hay que explicar claramente qué se entiende por hacer ciencia y esto tiene que ver con entender cómo funciona el conocimiento. Es por esto que se dice que el filósofo tiene más problemas que soluciones. Pero esto ya es caso aparte.

2.5 Quinta y sexta reglas

No basta con definir un término, con saber qué significa. También tenemos que decir cómo vamos a reconocer los objetos definidos. En la mayoría de los casos esto no presenta problema, con la mera definición de un concepto sabremos cómo identificar objetos que sean de ese tipo. Pero hay conceptos que son más complicados.

Por ejemplo, supongamos que nuestro término problemático es «democracia». Lo definimos como «sistema político en el cual la soberanía recae en el pueblo». Esta

definición es simple y muy aceptada. Sin embargo, ¿cómo sabemos que un régimen es democrático o no? ¿Basta que haya elecciones presidenciales? ¿Si no se realizan plebiscitos entonces el régimen no es democrático?

Continuando con el ejemplo del futbol, una vez que hemos definido «mejor» como «aquél que de un número determinado de partidos jugados ha ganado más», tenemos que establecer los criterios bajo los cuales sabremos que un equipo ha ganado más partidos que otro. Una forma muy simple de saberlo es si atendemos al marcador. Es decir, para que un equipo sea considerado el mejor basta que haya ganado más partidos que otro, o sea que de todos los partidos jugados, el marcador le haya sido favorable un mayor número de veces.

Pero aquí puede aparecer un problema: supongamos que el equipo A haya jugado 10 partidos y ganado 5, mientras que el equipo B haya jugado 4, y ganado tres. Si el criterio es simplemente número de partidos ganados, es obvio que el equipo A es mejor. Pero, ¿no es verdad también que el primero ganó sólo la mitad de todos sus partidos mientras que el segundo ganó el 75%?

¿Qué conclusión obtenemos de este ejemplo? Que necesitamos aclarar más el criterio. *La definición no ha cambiado, pero los criterios, sí.*

Es necesario, establecer un criterio más complicado que simplemente decir número de partidos ganados. Supongamos que el criterio es ahora el porcentaje, si ha ganado el 100% de los partidos es mejor que si ha ganado el 50% o que si ha ganado el 25%. De ser así, podría presentarse el siguiente caso: en porcentaje, el equipo A ha ganado 50% y el equipo B ha ganado 75%. Por lo tanto el equipo B es mejor que el equipo A.

Pero ¿es justo decir que un equipo es mejor si sólo jugó 4 partidos mientras que el otro jugó 10? Además, ¿y los rivales? ¿Qué tal si los diez jugados por el equipo A fueron contra contrincantes de gran nivel mientras que los 4 jugados por el equipo B fueron contra contrincantes de muy bajo nivel?

Como podemos observar, no basta con definir bien la cuestión, es necesario ser muy precisos en lo que vamos a entender. Es obvio que esto implica más trabajo, pero ¿acaso no es verdad que todo lo que se hace bien requiere más trabajo? Una de las actitudes negativas más frecuentes que cometen muchas personas (y que debemos corregir a toda costa) es, precisamente, que les importa hacer las cosas bien y, por lo tanto, terminan enredados en más problemas de los que teníamos al principio. Debemos intentar hacer las cosas bien desde un principio, es mejor y menos costoso a la larga.

Si no estamos de acuerdo en los criterios no podremos llegar a conclusiones o acuerdos. Por esto, establecer los criterios de identificación es tan importante como establecer la definición de un término problemático.

Continuando con el ejemplo, también hay que establecer los criterios de cómo vamos a saber si un equipo ganó los partidos, en qué autoridades confiar, si seguiremos las estadísticas del periódico, de los noticiarios de TV o de qué revista vamos a obtener información y de cuál no, etc. En este ejemplo esto es poco relevante ya que cualquier fuente debe coincidir en los resultados de los partidos. Pero supongamos una discusión que trate una cuestión más delicada, por ejemplo, si una persona debe ser operada o no. Aquí no podemos tomarnos a la ligera esta cuestión. Debemos tener criterios suficientes para determinar en qué médicos confiar y en cuáles no. Debemos pensar también si nos guiaremos por lo que leímos en una revista comercial de temas generales o si preferiremos creerle sólo a revistas especializadas. En fin, todos estos puntos deben ser considerados.

Una vez terminado este proceso, la discusión puede continuar.

Establezcamos una regla más para la discusión:

• Regla 5: Establece los criterios que te permitirán saber si una cosa pertenece o no al tipo de objetos que ya definiste. Si es necesario, inicia una nueva discusión cuyo fin sea el establecimiento de dichos criterios.

Por supuesto, es importante que *no continúe una discusión a menos que todos los participantes estén de acuerdo en los criterios de identificación.*

Aquí es conveniente señalar algo: este proceso de definición es muy importante para dar inicio a la discusión. Sin embargo, es casi imposible determinar todos los términos problemáticos al inicio de la misma, especialmente porque no sabemos cómo se va a desarrollar la argumentación y, por ello, desconocemos si surgirán nuevos términos. Es por esto que el proceso de definición y establecimiento de criterios se debe repetir cuantas veces sea necesario, en cualquier momento de la discusión y bajo ninguna circunstancia debemos continuar hasta que no se defina un término problemático y se establezcan sus criterios de identificación. Esto da origen a una nueva regla:

• Regla 6: Si en algún momento de una discusión se presenta un nuevo término problemático debemos definirlo y establecer nuevos criterios antes de continuar.

2.6 Séptima regla

En muchas ocasiones, como en el caso citado por William James, la discusión terminará una vez que se definan los términos y los criterios, pues una vez aclarados éstos, nos daremos cuenta de que no hay problema en realidad. Una vez que hemos definido nuestros términos y establecido los criterios, si la discusión no se termina ahí, debemos ahora, con base en ello, exponer nuestra tesis, hipótesis o plantear el problema.

Siempre es bueno comenzar una discusión enumerando los puntos en los que todos estamos de acuerdo, es decir, aquellos juicios que no vamos a poner en duda. Estos son los que llamaremos *axiomas dialécticos* y muchos de ellos no necesitaremos mencionarlos siquiera, pues son tan aceptados que no los notamos o no vale la pena señalarlos. Por ejemplo, siguiendo con el futbol, nadie pone en duda que los equipos existen y que el futbol existe. Estas cosas parecen tan obvias que no necesitamos someterlas a discusión. Si intentáramos hacerlo tendríamos una infinidad de asuntos que discutir y nunca llegaríamos al tema principal. De hecho, la tarea del filósofo es, en cierto sentido, discutir esos temas que los demás pasan por alto. Pero eso es otro asunto. Aquí no vamos a discutir qué significa existir y cuáles son las condiciones de existencia de algo, por lo cual, estamos aceptando estos juicios con facilidad.

Sin embargo, hay axiomas dialécticos que sí es conveniente señalar. Por ejemplo, que conocemos las reglas del futbol. Para establecer un axioma dialéctico y enumerar así los puntos en que todos coincidimos utilizamos la fórmula: «estamos de acuerdo en que...». Si todos están de acuerdo, entonces podemos seguir. Si hay desacuerdo es necesario plantear una nueva discusión sobre este asunto.

Es importante señalar que en ocasiones podemos posponer esta nueva discusión *si los participantes están dispuestos a aceptar este juicio para que la discusión continúe*. Es decir, en ocasiones no queremos entrar en ciertas discusiones porque nos interesa abordar al tema principal, así que aceptamos ciertos juicios con la condición de que en otro momento se revisarán. Esto es totalmente válido siempre y cuando se acepten de buena fe y no sólo por «dar el avión». Estos juicios aceptados de común acuerdo son también axiomas dialécticos.

• • •

Ya establecimos los acuerdos, es hora de poner en claro los desacuerdos. Lo que sigue es, entonces, establecer todas las tesis, es decir, que *todos los participantes expresen su posición al respecto del tema*. Esto puede dar como resultado dos cosas:

primera, que como ya se dieron las definiciones y los criterios, se haya dejado en claro que no hay nada que discutir o, segunda, que se establezcan claramente las diversas posturas contrarias y se puedan encontrar en ellas el punto o los puntos de acuerdo que sirvan como base para la resolución de la discusión. Es decir, o nos damos cuenta de que no hay nada que discutir o nos damos cuenta por dónde hay que iniciar la discusión.

Ahora, como una buena definición es siempre intercambiable con el término a definir, podemos expresar nuestras tesis utilizando la definición en lugar del término. Por ejemplo, en vez de decir «tal equipo es el mejor» podría decir «tal equipo ha ganado *en porcentaje* más partidos». Como se puede observar aquí, si todos hemos aceptado la definición y criterios de lo que implica ser el mejor equipo, al establecer nuestra tesis ya no habrá mucho que discutir, pues será fácil verificar cuál equipo cumple esas condiciones.

Una vez expuestas las tesis hay que ver qué tienen ellas en común, pues como intentamos llegar a un acuerdo o juzgar la verdad o falsedad de un juicio, es más fácil partir de lo que todos consideramos verdadero y de ahí demostrar lo demás, que partir de las diferencias para demostrar la superioridad de una de ellas.

Evidentemente tenemos en común ya definiciones y criterios, pero hay que ver qué más hay. Es decir, supongamos que tres personas discuten sobre los equipos de fútbol que habíamos mencionado. La tesis de cada una de ellas es «mi equipo es el mejor», (que tiene que entenderse como «A es el mejor», «B es el mejor» y «C es el mejor»). Tenemos en común la definición de qué es ser mejor, los criterios para determinar quién es el mejor y los axiomas dialécticos sobre el fútbol. Ahora pensemos qué más tienen de semejante nuestras opiniones, en este caso podríamos preguntar: ¿qué nos hace creer que nuestro equipo es el mejor? Puesto que ya estamos de acuerdo en qué significa ser el mejor, será fácil exponer por qué creo que mi equipo lo es, pues las tesis se cambiarían a algo como «A ha ganado más partidos», «B ha ganado más partidos» y «C ha ganado más partidos» y si afirmo esto es porque creo tener pruebas suficientes de que ha ganado más partidos.

Una vez establecido todo lo anterior, la discusión tendrá por fin establecer cuál de estos juicios es verdadero y cuáles no. Por lo tanto, es necesario *plantear el problema*. Tenemos ya tres juicios. Para formular el problema hay que unirlos con disyunciones («o»). De tal manera que el tema de la discusión sería «el mejor equipo es A o es B o es C». También podemos formularlo como pregunta: «¿Cuál es el mejor equipo, A, B, o C?»¹⁹. De lo anterior se deriva una nueva regla:

¹⁹ A pesar de estar formulado como pregunta se trata de un problema, pues está unido con disyunciones, simplemente la forma de enunciarlo es diferente.

• **Regla 7: Establece los axiomas dialécticos y las tesis de cada uno de los participantes en la discusión. Con ellos plantea el problema o la cuestión.**

Hay un detalle más que es importante señalar: es muy difícil, si no imposible, demostrar una tesis o una hipótesis negativa. Pondré un par de ejemplos para demostrar esto.

Supongamos que postulo como tesis «en esta caja no hay un billete de \$500.00». La forma simple de demostrar esto es abrir la caja y revisar su contenido. Supongamos que al hacerlo observamos que la caja está vacía y aseguramos que con eso queda demostrada la verdad de la hipótesis. En este caso parece muy simple que sí se puede demostrar una tesis negativa, pero si analizamos con cuidado el caso nos daremos cuenta de que hay dos procesos para demostrarla: primero probamos que la caja está vacía y después, con base en una estructura lógica, *demostramos que si la caja está vacía entonces no es posible que contenga un billete de \$500*. Es decir, en realidad la demostración es indirecta (esto se verá más adelante). Lo que quiero que quede en claro es que lo que demostramos en primer lugar es que la caja está vacía.

Otro ejemplo, supongamos que mi tesis es «yo no asistí a la fiesta del viernes pasado». ¿Cómo demuestro la «no asistencia»? Puedo apelar al hecho de que nadie me vio en la fiesta, pero ¿el que nadie me haya visto es prueba de que no fui? ¿No podría ser que asistí a pesar de no ser visto? Por lo tanto no puedo seguir ese camino. Puedo argüir que no me invitaron, que no recuerdo haber ido, incluso que no conozco el lugar donde fue la fiesta y si hubiera ido podría decir cómo es. Ninguna de estas pruebas es contundente. Lo único que podría hacer para probar que no fui es demostrar que estuve en otro lugar ese día a esa misma hora. Como se observará, nuevamente estoy probando una tesis afirmativa (estuve en otro lugar) y después por un proceso lógico demuestro que si estuve en otro lugar entonces no pude estar en la fiesta.

Estos dos casos ilustran cómo es que para demostrar una tesis negativa primero tengo que demostrar un juicio afirmativo y luego mediante un proceso lógico demostrar la tesis negativa. En estos dos casos esa segunda demostración fue fácil de hacer. Pero no siempre será así. En muchas ocasiones y con temas más generales y abstractos, el paso de una afirmativa a una negativa no es tan fácil como pareciera ser en un principio.

Por ejemplo, mucha gente utiliza como argumento contra la existencia de Dios el siguiente razonamiento «si Dios es toda bondad y el mundo está lleno de maldad, entonces Dios no existe». Si analizamos el caso se trata de un intento de demostrar un juicio negativo «Dios no existe». Las pruebas que se aportan serían la definición

de Dios como bondadoso y la evidente maldad que existe en el mundo. Se puede demostrar claramente que el mundo está lleno de maldad²⁰ pero pasar de ahí al hecho de que Dios no existe es un salto lógico tremendo. Lo único que se puede obtener de ahí es que «Dios no es toda bondad»; esto es, podría existir sin ser bueno.

Demostrar una tesis negativa es, entonces, más difícil que una afirmativa, de donde obtengo la siguiente sugerencia que incorporaremos al texto de la regla 7:

• ***Siempre que sea posible establece tu tesis o hipótesis en forma afirmativa. Si no es posible asegúrate de encontrar un razonamiento claro que pase del juicio afirmativo que va a demostrar al negativo que se postuló como tesis.***

2.7 Octava regla (primer acercamiento)

En el ejemplo que habla de la discusión sobre fútbol que vimos en la regla 4 se mostraron dos cosas: primero, ejemplificar cómo se establecen los criterios de identificación y, segundo, cómo es necesario en la discusión ir aportando pruebas y argumentos, así como ir pensando en posibles problemas que se presenten con las definiciones y criterios que damos. Discutir es esencialmente eso, poner a prueba los argumentos, tratar de encontrar un ejemplo posible y relevante que demuestre la falsedad o fragilidad de un argumento y luego resolverlo con una nueva definición hasta que no quede ninguna duda. Una buena discusión es aquella en la que todos los participantes logran aceptar sin problema un buen argumento, aunque no les favorezca. Ahora, por «ejemplo posible» entiendo exponer una situación que pueda darse aunque nunca se haya dado, un caso imposible sería una situación que bajo ninguna circunstancia pudiera darse, por ejemplo, que una persona gane 11 partidos de 10 que jugó es imposible, pero que gane 10 de 10 es posible aunque quizá nunca nadie lo haya hecho.

Para sostener la verdad o falsedad de un juicio es necesario *demostrarlo*. Llamaré *demostraciones* a cualquier cosa que confirme la verdad o falsedad de un juicio. Las demostraciones pueden ser de dos tipos, pruebas o argumentos.

Las pruebas son un tipo de demostración directa o física, pues utilizamos cosas o hechos para demostrar la verdad de un juicio. Por ejemplo, si yo afirmo que el árbol

²⁰ Algunos pensadores han podido demostrar que aún así es un mundo bueno, *siempre y cuando se entienda bueno de cierta manera*. Es decir, bajo cierta definición de bueno, el mundo, a pesar del sufrimiento, la guerra, la muerte, el hambre y las estupideces de la gente, es bueno (porque es y todo lo que es, es bueno; lo que no es, es malo). Pero bajo otra definición de bueno (lo que nos hace felices, lo que nos conviene, lo que nos beneficia), entonces el mundo es malo. ¿Se ve por qué es importante establecer claramente las definiciones?

mide dos metros, mi demostración consistirá en una acción (física) que es medir el árbol. Por su parte, el argumento es un tipo de demostración indirecta o razonada; es decir, no utilizo hechos ni cosas sino pensamientos. Entonces, por prueba entendemos cualquier hecho que confirme la verdad o falsedad de un juicio.

Por su parte, un argumento es un conjunto de juicios unidos mediante reglas lógicas que confirman la verdad o falsedad de un juicio. La diferencia radica, entonces, en que la prueba se ostenta, se muestra, se exhibe, se presenta; mientras que el argumento es un razonamiento, es pensado, es un conjunto de ideas relacionadas.

Hay personas que no saben distinguir entre prueba y argumento y pretenden que todo se demuestre con argumentos. Muchos filósofos que ocupan puestos importantes en universidades de prestigio son así. Creen que sólo argumentando se logra obtener nuevo conocimiento. Por otra parte, existen quienes creen que sólo la evidencia empírica, la experiencia, puede proporcionarnos pruebas suficientes. Esto también está equivocado. No todo se resuelve con argumentos pero tampoco todo se resuelve con pruebas. Hay que saber distinguir qué es una prueba y qué un argumento para poder decidir cuándo usar una o el otro.

Cuándo debemos aportar una prueba y cuándo un argumento dependerá de lo que queramos demostrar. Por ejemplo, si yo estoy sosteniendo el juicio «en mi mano tengo tres monedas de un peso», ¿necesito un argumento para demostrarlo? ¿Cuál es, entonces la demostración de que este juicio es verdadero? Pues no necesito más que abrir la mano y mostrar a todos que efectivamente ahí hay tres monedas de un peso, esto es una prueba.

En otras ocasiones no podremos aportar pruebas, tendremos que usar argumentos. Pero esto lo veremos en el siguiente apartado.

Aportar pruebas o argumentos es lo que distingue a una sana discusión de una vi-ciada. Cuando dos o más personas se enfrascan en una pelea y lo único que hacen es dar sus opiniones, no tenemos una verdadera discusión. Sin embargo, cuando los participantes aportan demostraciones es cuando se da la verdadera discusión. Recordemos un viejo principio escolástico que dice «*quod gratis dicitur gratis refellitur*», es decir, lo que se dice gratuitamente (sin demostraciones) es igualmente refutado. Si yo afirmo sin pruebas algo, cualquiera sin pruebas puede afirmar lo contrario y no se llega a nada con eso.

Es tan fácil decir que el país está mal como decir que está bien, lo difícil es demostrarlo. Es tan fácil decir que una persona es corrupta como decir lo contrario, lo difícil es demostrarlo. Esto es lo que distingue a una persona dogmática de una persona razonable. El dogmatismo es la postura en la que se toman opiniones como verdades incuestionables (dogma viene de la palabra griega *doxa* = opinión). Una persona es dogmática cuando afirma las cosas como verdades incuestionables. Por el contrario, una persona razonable pone en duda las cosas, las medita, las razona y, por supuesto, aporta pruebas de lo que dice y, si no puede dar demostraciones, entonces se abstiene de opinar.

Así, nuevamente insisto, se puede discutir de cualquier tema, pero para hacerlo tenemos que dejar de lado el dogmatismo y no debemos tener miedo de «perder», porque en realidad no perdemos; si nos demuestran que estamos equivocados, ganaremos, pues sabremos algo que ignorábamos. Lo único que deberíamos temer al discutir es ser dogmáticos en vez de razonables, porque pareceremos más tontos si afirmamos cosas sin demostrarlas que si no afirmamos nada en absoluto. No es tonto el que no sabe, no es tonto el que ignora, no es tonto el que pregunta, sólo es tonto el que afirma cosas que no puede defender.

Así, entonces, el aporte de pruebas y argumentos es lo que distingue una buena discusión de algo que no lo es. Por eso en este apartado hablaré de las pruebas y en el siguiente me referiré a los argumentos.

Aportar pruebas no siempre es fácil. En algunas discusiones podrá serlo, por ejemplo, supongamos que estamos discutiendo si Juan viene hoy vestido de rojo, (una parte sostiene la verdad del juicio «Juan viene vestido de rojo» y el otro sostiene la falsedad del mismo juicio o la verdad del contrario²¹). Ambos tienen que aportar pruebas. ¿Qué pruebas podemos aportar? Fácil, ¿no? ¡Llamemos a Juan y veamos de qué color está vestido!

Otro ejemplo de discusión de este tipo sería el siguiente: dos personas discuten si en el reglamento de tránsito está o no sancionado el quedarse sin gasolina en una vía principal. Si uno de ellos toma el reglamento de tránsito actualizado y encuentra el artículo en donde se dice que «está sancionado el quedarse sin gasolina en una vía principal», entonces la discusión terminó y no hace falta ahondar más²².

²¹ Para profundizar sobre la distinción entre un contrario y un contradictorio, consulta en cualquier libro de lógica de bachillerato qué es el cuadro de oposición.

²² Aprovecho este ejemplo para enfatizar algunas actitudes que no se deben tener en una discusión y que fueron señaladas en la regla 1. habíamos dicho que no se debe obrar de mala fe, un ejemplo de esto podría ser que uno de los participantes en la discusión señalara que «uno no se queda sin gasolina, es el vehículo el que se queda sin gasolina». Aunque es una precisión de lenguaje importante, *nada aporta a la discusión*, en tanto se esté entendiendo claramente lo que se discute. Esta distinción debió ser hecha a la hora de dar definiciones, pero, aún así, es irrelevante. Quien quiera continuar la discusión o desviarla por medio de este artificio, está obrando de mala fe. Por otra parte es muy común que cuando una persona siente haber perdido una discusión trate de salir del apuro mostrando otro problema relacionado en el cual sí tiene la razón. Por ejemplo, en este caso, una persona podría argumentar que, a pesar de ser verdad, es una ley injusta. Con esto generalmente logra caldear los ánimos y hacer a los demás participantes presas de sus pasiones y desvía la atención del problema original. Por eso es importante establecer claramente cuáles son las tesis o juicios que se están defendiendo. A esta persona hay que contestarle «puede ser que sea injusta, pero eso es otra discusión aparte, el centro de esta discusión era establecer si estaba o no sancionado y ese punto ha quedado aclarado». Por eso insisto, nuevamente, en que no se actúe de mala fe y se ponga claridad en qué se quiere discutir.

Pero no siempre es fácil aportar pruebas. Supongamos que queremos averiguar si Juan tiene un coche blanco. ¿Qué pruebas puedo aportar? Digamos que mi prueba es que estoy viendo en este momento a Juan dentro de un coche blanco estacionado justo enfrente de nosotros. ¿Esto prueba que el coche es de Juan? Por supuesto que no. No es prueba *suficiente*. ¿Y si viésemos la factura del coche a ver si está a nombre de Juan? Podría ser, pero ¿qué tal si el propietario anterior no le endosó la factura o si el coche fue comprado por la empresa y Juan lo está pagando todavía?

Así, una prueba es suficiente si no logramos pensar en un caso posible y probable que falsifique la conclusión. Me explico: para discernir si Juan estaba vestido de rojo sólo tuvimos que mandarlo llamar. Verlo ahí frente a nosotros vestido de ese color indica que, en definitiva, el juicio «Juan está vestido de rojo» es verdadero. No puedo pensar en un caso que en ese momento haga falso el enunciado. Si, por ejemplo, digo «es que yo lo vi hace 4 horas y estaba vestido de blanco», podríamos pensar que se fue a cambiar, pero aquí estamos cambiando el punto de la discusión que es saber si en este momento está o no vestido con cierto color.

Ahora, en el caso del coche blanco, el ver a Juan dentro del coche no es prueba suficiente porque puedo pensar en varias explicaciones del enunciado «Juan está dentro de un coche blanco» que no impliquen la verdad del juicio «Juan tiene un coche blanco». La oración «a Juan *le prestaron* un coche blanco» es consistente con «Juan está dentro de un coche blanco» y demuestra la falsedad de «Juan tiene un coche blanco», pues ambas no pueden ser verdaderas al mismo tiempo. Así, una prueba es suficiente cuando no permite otra explicación que verifique nuestra tesis. Mientras más enunciados puedan explicar nuestra tesis y sean contradictorios entre sí, menos suficiente será la prueba.

Es obvio que quizá nunca lleguemos a tener pruebas suficientes de todas las cosas, pero la prudencia es indispensable aquí. Cuando tenemos dos explicaciones que dan validez a una tesis, hay que pensar que una de ellas debe presentar una ventaja sobre la otra. Esta ventaja será la que determinará, a fin de cuentas, cuál explicación es más verosímil y, por lo tanto, es la que debemos considerar más adecuada.

Para que algo sea una buena prueba tiene que cumplir con ciertas condiciones. La primera es **que sea accesible**. No podemos utilizar como prueba algo que no está a nuestro alcance. Si tenemos una muy buena prueba pero está a cientos de kilómetros de distancia y no podemos ir por ella, entonces ¿qué caso tiene proponerla? Si tenemos el tiempo suficiente para posponer la discusión, entonces quizá valga la pena. Si no, es mejor evitarlo.

La segunda condición es que la prueba **tiene que ser confiable**. Por ejemplo, supongamos que estamos tratando de demostrar que una universidad determinada es

buena escuela y pretendemos utilizar como prueba un artículo que encontramos en una revista. Resulta ser que esa revista es financiada por esa universidad y que, además, no es un reportaje lo que leímos, sino un espacio pagado por ella para anunciarse. La prueba no es confiable, pues es evidente que lo que dice ahí fue escrito por la propia institución para hacerse publicidad. Si, en cambio, la revista no es patrocinada por ninguna universidad y no se trata de un espacio pagado sino del resultado de una investigación seria, entonces es más probable que sea una fuente confiable.

Establecer cuáles son y cuáles no son fuentes confiables es difícil, pero hay algunas pistas que nos pueden ayudar: ninguna revista comercial es confiable, en especial si menciona marcas. Normalmente las compañías pagan a las revistas para escribir artículos sobre sus productos y que parezcan artículos periodísticos serios. De igual manera, los medios oficiales de los gobiernos, así como los medios patrocinados por empresas, no son confiables cuando hablan de asuntos de los gobiernos o de las empresas que los patrocinan. En estos casos es mejor creerle a órganos descentralizados u organizaciones no gubernamentales (ONGs). Si embargo, éstas también suelen ser tendenciosas pero en sentido contrario a los órganos oficiales.

Otra pésima fuente de credibilidad es lo que la gente «dice por ahí». Ya sabemos, «escuché que esto es así...». Esto es lo peor que se puede hacer para probar algo. Es más, hasta los órganos gubernamentales son mejores fuentes. Lo peor de esto es que este tipo de rumores es lo más difundido, sobre todo cuando se habla de problemas políticos y sociales, por ejemplo, escuchamos cosas como «Fulanito de Tal es un ladrón, ha robado millones de pesos al erario, *todo el mundo lo sabe*». El que «todo mundo lo sepa» no es prueba de su verdad. En un capítulo posterior hablaré de las falacias y verán cómo esto es una. Jamás acepten como prueba algo que «se dice», «me contaron» o «escuché por ahí». Si no hay una fuente confiable, citable y a la que podamos acudir los demás, entonces no se debe aceptar como prueba lo que se está diciendo.

En los últimos años se ha dado una variación de este tema y es creerle a las cadenas de correo electrónico como si fueran fuentes confiables. Por ejemplo, desde hace aproximadamente doce años ha circulado un correo diciendo que la compañía de correo gratuito *Hotmail* va a empezar a cobrar su servicio si no mandas ese mensaje al menos a diez personas. He recibido este mensaje cientos de veces y, como lo sigo recibiendo, significa que la gente sigue creyendo que es verdad. De igual manera, conozco mucha gente que ha dejado de hacer cosas, de beber refrescos, de comer ciertos alimentos y muchas otras acciones, sólo porque lo leyó en un *e-mail*. Los mensajes de correo electrónico, si no están respaldados por alguna institución confiable a la que podamos acudir para verificar la verdad de lo que dicen, son muy malas fuentes de información y no se debe confiar en ellas.

Por supuesto, también es malo no creer lo que dicen y negarlo *dogmáticamente* (sólo porque sí). Lo que debemos hacer si nos llega un correo de este tipo es empezar a investigar sobre el tema a ver si encontramos suficiente información de mejores fuentes que verifiquen lo que nos dicen. Si no hayamos nada, probablemente sea mentira.

La tercera condición de la prueba es que **tiene que ser relevante**. Es decir, no basta con presentar la prueba, es necesario entender cómo es que ese hecho prueba algo: hay que encontrar una relación causa-efecto entre la prueba y lo que decimos que prueba.

En el caso de las monedas en la mano, queda claro que el verlas ahí es una prueba relevante para demostrar que tengo *tres monedas en la mano*.

Pero en algunos casos es más difícil. Supongamos que Juan le ayuda a Ana a hacer su tarea. ¿Es prueba suficiente de que a él le gusta ella? ¿Hay alguna relación causal entre el hecho de que le ayude y el que le guste? Quizá muy poca, pues podría ayudarle porque le gusta hacerlo o porque así él refuerza conocimientos o quizá Ana le está pagando en secreto.

Otro ejemplo que ya vimos es, el que veamos a Juan sentado en un auto blanco no prueba que sea de él. Podría ser prestado o alquilado.

Un ejemplo más. Un estudiante obtuvo una calificación de 6 en un examen. Discute con el profesor asegurando que merece una mejor calificación. El estudiante tiene buenas pruebas de que estudió mucho y durante mucho tiempo. Sin embargo, ¿esto prueba que merece más alta calificación? Efectivamente pudo haber estudiado mucho, pero en el examen pudo haber estado nervioso o confundido o, simplemente, a pesar de que estudió mucho no fue suficiente para obtener mejor calificación. Las pruebas que aporta el estudiante pueden ser muy buenas pruebas de que estudió, pero no son relevantes para la discusión que versa sobre que merece una mejor calificación.

La relevancia de la prueba tiene que ver, entonces, con la relación que ésta tenga con lo que queremos probar. Debemos asegurarnos de que la prueba demuestre lo que queremos demostrar. Para ello tenemos que encontrar qué relación tiene la prueba con el juicio que tratamos de demostrar.

Si nuestra prueba tiene estos tres elementos, será una buena prueba sin duda. Así, retomando, el aporte de pruebas es lo que distingue una buena discusión de una que no lo es. De lo cual obtenemos la siguiente regla.

- **Regla 8: Aporta pruebas de lo que dices para demostrar tu afirmación y asegúrate de que están a la mano, son confiables y son relevantes.**

2.8 Octava regla (segundo acercamiento)

Pero supongamos que, en el caso del automóvil de Juan, no se tiene en poder la factura ni está presente Juan. ¿Qué pruebas podemos aportar a favor o en contra de la verdad del juicio en discusión? No podemos aportar pruebas físicas, tenemos que utilizar otros juicios que demuestren la verdad o falsedad de ese juicio, es decir, aportaremos razonamientos. Podemos, por ejemplo, afirmar lo siguiente: «Juan me lo dijo». Ahora, para que esto sea prueba suficiente tenemos que suponer antes otro juicio que es «Juan nunca miente (por lo menos no a mí)». Si es así, entonces ya tenemos un razonamiento que nos ha llevado a demostrar la verdad de mi juicio: Si Juan nunca miente y él me dijo que tiene un coche blanco, entonces debe ser verdad que Juan tiene un coche blanco. Siempre y cuando ambos juicios aportados sean verdaderos, la conclusión será verdadera. Pero, si se demuestra la falsedad de uno de ellos, el razonamiento podría no ser válido. Eso se explicó ya, al hablar de los tipos de razonamiento²³.

Ahora, hay casos en los que tampoco podemos aportar este tipo de razonamientos simples, pues no se cuenta con las fuentes directas como en los casos anteriores. Tal es el caso de las discusiones filosóficas, teológicas, artísticas y otras muchas que son las más problemáticas. Pongamos, por ejemplo, una muy socorrida: la discusión sobre la existencia de Dios²⁴.

Dada la complejidad del tema, voy a desarrollar esta discusión completa para mostrar cómo hacer el aporte de argumentos. Aprovecharé, además, esta ocasión para ejemplificar otras cuestiones que ya hemos tratado y mostrar así cuáles son los errores comunes en ella.

Primero que nada, establezcamos las definiciones de los términos problemáticos. En este caso «Dios» y «existir». En el segundo caso, entendamos simplemente que algo «existe» cuando no es meramente producto de nuestra imaginación (aunque tenemos que admitir que los productos de nuestra imaginación existen o, de lo contrario,

²³ Ver en capítulo 1: Argumentos deductivos, inductivos y por analogía.

²⁴ No pretendo dar aquí todas las pruebas necesarias para dar por terminada esta discusión, tan sólo la utilizo como ejemplo por dos razones: una, es una discusión bastante común y en la que parece que todo el mundo tiene una opinión al respecto y, dos, porque es, normalmente, una discusión mal llevada en donde las pasiones siempre intervienen y se trata de cambiar constantemente de tema, es decir, muestra con mucha claridad los vicios en la discusión.

¿cómo hablaríamos de ellos? Sin embargo, es claro que en este tipo de discusiones lo que queremos decir con «existir» es que no es meramente una fantasía). En cuanto al primer término, es un poco más complicado, porque pareciera ser que cada quien tiene una idea distinta de Dios. Pero podemos entender que todas las ideas tienen que tener ciertas características comunes. Aceptemos aquí (para no alargar mucho el ejemplo)²⁵, que Dios es un ente superior a todos los entes conocidos, que tiene todo lo que debe tener un ente y no tiene ningún defecto (no le falta nada). En términos filosóficos esta propiedad se llama perfección²⁶.

Quedamos entonces en que Dios es un ente perfecto. Ahora, las condiciones para saber si algo es Dios o no lo es son, como se deriva de la definición, que encontremos un ser que no le falte nada. Esto sirve un poco para entender de dónde vino la definición de Dios: utilizamos en el lenguaje cotidiano la expresión «él es un dios» o «ella es una diosa» cuando queremos expresar que es superior en algún sentido al resto de los demás. Por ejemplo, supongamos que un grupo de mujeres se expresa así de un hombre, tomando como criterio la belleza, lo que están diciendo, entonces, es que es el más bello de todos, su belleza es superior y, en ese sentido y nada más en ese sentido, es perfecto. En este caso, el criterio para saber que alguien es un dios en belleza es que no le falte nada de belleza. Así, por analogía, en el caso de Dios, lo reconoceremos si encontramos un ser que no le falte nada *en absoluto* es decir, en todos los sentidos posibles: belleza, bondad, sabiduría, fuerza, etc.

Bien, ahora demos inicio a la discusión. Lo primero, como ya se dijo es establecer las tesis. Hay dos tesis opuestas que son «Dios existe» y «Dios no existe», que se reducen a un sólo problema «Dios existe o no existe». Una vez establecido quién defiende qué, es hora de aportar pruebas.

Como bien sabemos, las pruebas no pueden ser físicas, no podemos traer a Dios y sentarlo en la mesa para demostrar su existencia, pues siendo un ser de absoluta perfección no tendría un cuerpo como el de nosotros, que es imperfecto (esto es

²⁵ Aquí tú, lector, podrás no estar de acuerdo conmigo, pero como no tengo la oportunidad de estar frente a frente contigo, no podemos llegar a una definición mejor o que nos convenza a los dos. Por eso te pido por favor que aceptes las definiciones que doy nada más para comprender lo que quiero explicar. Cuando tengamos la oportunidad o cuando tengas una discusión real, podrás modificar y perfeccionar las definiciones.

²⁶ Aquí necesito aclarar algo, estamos en estos días acostumbrados a decir que nada es perfecto, pero esto es más un cliché que una verdad. En su sentido más puro, perfecto es aquello que no le falta nada. Así, si yo necesito algo que me sirva para sentarme una cosa será perfecta será me sirve para ese fin. Una silla es más perfecta que un portafolios porque me permite sentarme mejor y más cómodamente que un portafolios. Eso se entiende por perfección. Ahora, un ente perfecto sería aquél que tuviera todo lo que deseamos que tenga un ente, si deseamos las cosas bellas, entonces lo perfecto sería bello; si deseamos la fuerza, lo perfecto sería fuerte, etc.

ya un razonamiento). Tenemos que utilizar argumentos para demostrar la verdad o falsedad de la tesis.

Iniciemos con la falsedad, pues parece ser la más fácil de defender, además de la más difundida. El argumento más común y corriente para demostrar la inexistencia de Dios es aquél que dice que «Dios no existe porque no se puede percibir (no podemos verlo, no podemos tocarlo, no podemos olerlo, no podemos degustarlo y no podemos oírlo)». Este argumento está incompleto porque falta aclarar una **premisa** que sería la que dice que «nada que no puede ser percibido, existe». Visto así, el argumento quedaría expresado, en forma silogística, de la siguiente manera.

**Todo lo que no puede ser percibido no es algo que existe [no existe].²⁷
Dios no puede ser percibido,
por lo tanto, Dios no es algo que existe [no existe].**

Podemos observar que, en términos de lógica clásica es un silogismo CELARENT²⁸ y, por lo tanto, válido por su forma.

Hay muchas otras formas de demostrar que no existe y muchas más de demostrar que sí existe, pero por lo pronto haré una pausa para continuar la exposición. Más adelante aportaremos nuevos argumentos para continuar la discusión.

Por ahora debe quedar claro lo que significa aportar argumentos. Al igual que las pruebas, los argumentos deben tener tres características para ser buenos argumentos. La primera de ellas es que el **argumento debe ser claro**, que es comparable a la accesibilidad de la prueba. El argumento debe ser entendible para las personas que lo escuchan. La falta de claridad es un vicio que muchas personas instruidas cometen, llevan a cabo sus argumentos presumiendo sus conocimientos y terminan por no demostrar nada, pues quienes los escucharon no entendieron lo que se quiso decir.

²⁷ Si bien la forma de escribir el silogismo es un poco distinta a la que usamos normalmente lo hago con la intención de que las oraciones queden en afirmativo ya que en lógica clásica este tipo de silogismos que estamos utilizando como ejemplo consta de tres premisas universales afirmativas y si las modificamos a negativas, podría no ser válido. Por eso entre corchetes está la forma que utilizaríamos normalmente.

²⁸ Para mayores detalles sobre los tipos de silogismos válidos puedes consultar cualquier libro de texto de lógica de bachillerato. Rápidamente comento que los nombres de los silogismos son formas mnemotécnicas, es decir, que ayudan a memorizarlos y se forman con las vocales que simbolizan el tipo de juicios que las componen: A = universal afirmativo, E = universal negativo, I = particular negativo y O = particular negativo. El silogismo CELARENT está compuesto por una premisa E, la segunda A y la conclusión E, de ahí el nombre. Por otro lado está la *figura* del silogismo que corresponde a la distribución de los términos. Si observan con cuidado, en este caso el sujeto de la primera premisa es predicado de la segunda, esto nos dice que pertenece a la primera figura y eso también lo expresa el nombre.

Los argumentos deben ser entendidos. Si un argumento no se entiende, deberá ser explicado de forma más sencilla. Un viejo principio es aquí aplicable: quien no puede explicar las cosas a un nivel tan simple que cualquiera pueda entenderlo, entonces tampoco lo entiende él. Quien realmente sabe lo que dice y confía en su argumento puede explicarlo con sencillez y claridad.

La segunda es que **debe ser confiable**. Al igual que la prueba, el argumento debe de partir de cosas que todos hemos aceptado y no partir de juicios dudosos o sospechosos. Si nuestro argumento parte de juicios aceptados por todos los participantes, es seguro que será confiable, es decir, aceptable.

Por último, al igual que la prueba, **debe ser relevante**. Como ya expliqué, el argumento debe demostrar lo que quiere demostrar.

El que una prueba sea relevante significa que en realidad apoye la argumentación y en verdad demuestre algo. Voy a poner un ejemplo muy polémico, pero que en los momentos que escribo esto está en boca de todos: la inseguridad.

Afirman las autoridades «la delincuencia ha bajado un 8.3%». Esta es la tesis y las pruebas que aportan son los índices de denuncias de delitos. Mucha gente ha propuesto, entonces, que el gobierno miente porque ellos aprecian que la delincuencia va en aumento. ¿Qué podemos aportar al respecto? Lo primero que hay que notar es que *en este caso particular* las pruebas *no son relevantes*. Dado que hay muchos delitos que no se denuncian, del hecho de que hayan bajado las denuncias no se sigue que hayan bajado los delitos. Trataré de explicar de mejor manera esto.

Si yo afirmo «en esta escuela hay la misma cantidad de hombres que de mujeres inscritos» sí puedo aportar como prueba las estadísticas, que en este caso corresponden a los registros de inscripción. Las puedo utilizar porque queda claro que al ser los registros de inscripción muestran directamente cuántos están inscritos. Pero si mi cuestión es «a esta escuela asisten más los hombres que las mujeres» no puedo fiarme de los registros de inscripción, pues a lo mejor no todos los inscritos asisten.

De la misma manera no puedo confiar en que el índice delictivo haya bajado porque las estadísticas hayan bajado. Hay muchas razones por las cuales las estadísticas pudieron bajar sin que el índice delictivo hubiera bajado, por ejemplo, imaginemos que la gente se ha hartado de la ineficiencia del sistema judicial y ha dejado de denunciar los delitos, de tal manera que la estadística baja pero no los delitos. También podría darse el caso de que los delincuentes amenacen a las víctimas si los denuncian o que la burocracia en los ministerios públicos sea tan ineficaz que se registran menos denuncias de las que se hacen. En fin, el caso es que las estadísticas sobre delincuencia

muestran claramente el índice de denuncia, pero de ahí no se sigue necesariamente que la delincuencia haya bajado y, por lo tanto, no es prueba contundente.

De esto no se desprende una regla nueva, sino una ampliación de la que ya tenemos, que quedaría ahora de la siguiente manera:

• **Regla 8: aporta pruebas y/o argumentos de lo que dices para demostrar tu afirmación y asegúrate de que éstas están a la mano, son confiables y son relevantes.**

Sólo para terminar quisiera agregar que hay distintas maneras de argumentar, no sólo la de la lógica silogística aquí presentada. Pero como este no es un tratado sobre argumentación, no explicaré esos diversos modos, para ello sugiero la lectura de otros textos especializados, los cuales se mencionan en la bibliografía al final del texto.

2.9 Novena regla

Anteriormente mencioné que existen cuatro estados posibles con respecto a la verdad de un juicio: certeza, duda, sospecha e ignorancia. Cuando nos han aportado pruebas irrefutables significa que ante la conclusión a la que hemos llegado tenemos la *certeza* de que es verdadera. Pero si las pruebas no son irrefutables, entonces podemos *dudar* del juicio, es decir, aceptar que puede ser falso o *sospechar* de él, es decir, estar casi seguros de que es falso.

Poner en duda las pruebas significa que *vamos a tratar* de demostrar que son falsas. Sin embargo, para una correcta discusión *no debemos poner en duda las pruebas sólo por ponerlas en duda o por tratar de ganar*. Debemos buscar dudas razonables, que puedan y sean aceptadas por los participantes en una discusión. Es decir, debemos pensar en un caso *posible y probable* que ayude a sostener nuestra duda y no pensar que es falsa sólo porque sí. Esto es, no debemos buscar alguna situación que sea imposible y en la cual la conclusión obtenida sea falsa. Por ejemplo, no podemos argumentar que un equipo de fútbol jugara 13 partidos en un día (aceptando que cada partido dura al menos 2 hrs. cada uno). Sería imposible pues sobrepasarían las 24 hrs.

Los límites de lo posible no siempre son tan claros, pero se logra saber cuándo estamos yendo más allá si nuestros interlocutores no están dispuestos a aceptar la situación como posible. Quizá, y eso sí puede suceder, no tengan los conocimientos suficientes (que nosotros sí tenemos) para saber que eso es un caso posible. Si esto es así, no debemos insistir pues estaríamos violando una regla ya establecida que es la de los axiomas dialécticos. Tendríamos que iniciar una nueva discusión para determi-

nar si el caso es aceptable o no como caso posible. Esto no es malo, por el contrario, es excelente; pero si no hay tiempo suficiente o si los participantes no quieren iniciar esta discusión (Regla 1) entonces no vale la pena seguir.

Así, si los participantes consideran que una duda no es razonable por presentar un caso imposible, debemos dejar de insistir. Pero si el caso se acepta como posible y probable, entonces la argumentación continúa y debemos exigir a los participantes en la discusión que evalúen el caso y acepten la conclusión, si es que llegamos a demostrar que aquello que dicen no es correcto.

Por supuesto, también debemos aceptar cuando se pone en duda razonable una prueba que nosotros hemos aportado; no es correcto, para los fines de una discusión, el no aceptar una objeción o duda que en el fondo sabemos que es correcta y adecuada. Si nos plantean una duda debemos aceptarla de la misma manera que tenemos que exigir que se acepte que dudemos de lo que proponen los demás.

Entendamos, pues, que poner en duda una afirmación significa encontrar una posibilidad de que sea falsa y es necesario expresar las razones antes las cuales un juicio puede ser falso, no basta con decir que es posible.

Ahora, para poner en duda las pruebas tenemos varios métodos. Cuando se trata de pruebas físicas podemos apelar a dos características: primero, la veracidad de la prueba y, segundo, su capacidad probatoria (su relevancia). Ambos, como ya vimos, son elementos fundamentales de la prueba misma.

Por ejemplo, en el caso de Juan que planteábamos antes. Podemos poner en duda la veracidad de la factura: es decir, quizá sea una factura falsa. Dependiendo de las circunstancias esto puede o no ser relevante. Es decir, en una discusión entre cuates sin mayores consecuencias que saber si Juan tiene o no el coche, quizá poner en duda la verdad de la factura es irrelevante o es actuar de mala fe. Pero si Juan está en un juzgado, acusado de robo de auto y su libertad o su vida dependen de ello, podría ser razonable poner en duda la veracidad de esta prueba.

Por otro lado, podemos poner en duda la relevancia de la prueba, por ejemplo, quizá la factura es verdadera, pero podría ser que Juan la conservara de un auto que tuvo y que ya no tiene más. En este caso, la factura, que es verdadera totalmente, no sirve de prueba.

Pongamos otro ejemplo de esto. Supongamos que tenemos un grupo de personas reunidas en una fiesta en casa del señor X. En esa casa hay una moneda muy valiosa y extraña, casi única. La moneda desaparece. Al registrar a los asistentes, uno de ellos,

el señor W, tiene una moneda igual. ¿Podemos afirmar contundentemente (sin lugar a dudas) que la moneda que tiene el señor W es la misma que desapareció? ¿Qué tan relevante es la prueba? Parece que es contundente y que definitivamente esa persona la tomó, pero ¿es así? ¿Es válido pasar del hecho de que esta persona tenga una moneda igual a afirmar que es la misma moneda? La mayoría de las personas estarían de acuerdo en que así es, pero en realidad no es prueba suficiente. Tendríamos que tener como premisa que «sólo existe una moneda de ese tipo en el mundo» para aceptar que la moneda que tiene esa persona es la misma que se perdió, pues no puede ser de otra manera²⁹. Pero si esta última premisa es falsa y hay dos o más monedas iguales en el mundo, la prueba empieza a perder fuerza; de hecho, mientras más monedas del mismo tipo haya en el mundo, menos fuerza tendrá. Imaginemos que se pierde una moneda de uso corriente, una de un peso, por ejemplo. Que alguien tenga en su mano una moneda de un peso no indica que es la que se perdió.

La relevancia de una prueba depende de muchas cosas y cada una de éstas puede variar de tal manera que si usted encuentra una variación que es factible, entonces habrá logrado poner en duda la relevancia de la prueba.

Por ejemplo, en este caso de la moneda desaparecida. La prueba de que el señor W tomó la moneda es que tiene en su poder la moneda (o una igual). La circunstancia que da fuerza a esta prueba es que es una moneda muy rara y escasa. Si encontramos variantes de estas circunstancias, la prueba perderá fuerza. Por ejemplo: supongamos que el señor W es un reconocido coleccionista de monedas; la prueba pierde fuerza pues es muy probable que él también tenga una moneda de ese tipo. Si, en cambio, el señor W fuera un reconocido ladrón de monedas, la prueba gana fuerza. Supongamos además que a la fiesta fue invitada otra persona más que deseaba poseer esa moneda que ha desaparecido. Supongamos también que es verdad que el anfitrión no había visto su moneda en mucho tiempo (o sea que pudo haber sido robada hacía mucho).

En fin, si todas éstas fueran verdaderas, entonces la prueba ha quedado disminuida; no por ser falsa, pues efectivamente la otra persona tenía una moneda igual, sino porque el valor probatorio de que tenga esa moneda no es ya contundente.

Con lo anterior no ha quedado demostrada la inocencia de esta persona, pero sí se ha demostrado que la prueba no es suficiente. Con esto sólo he querido ejemplificar cómo se pone en duda una prueba. En la siguiente sección veremos que hay que

²⁹ Esto se demuestra claramente de la siguiente manera: la moneda que tiene esta persona o es suya o es del dueño de la casa. Dado que sólo existe una moneda de ese tipo no puede ser suya, por lo tanto es la del dueño de la casa. Este es un argumento válido y si la premisa que afirma que existe sólo una moneda de ese tipo es verdadera, entonces el argumento también lo es.

aportar nuevas pruebas para sostener estas nuevas afirmaciones y para defender nuevamente la tesis atacada.

Ahora, si no se trata de pruebas físicas tenemos también dos maneras de discutir las: primero, demostrar que su argumento está mal hecho y, segundo, demostrar que es falso.

En el primer caso requerimos de las herramientas de la lógica que algunos estudian en cuarto año de preparatoria. Descubrir un mal argumento consiste en ver si comete alguna falacia, o ver si es un argumento inválido ya sea porque es un silogismo que no corresponde en modo y figura, o mediante una prueba formal de validez en cálculo proposicional, etc. Hay muchas pruebas y muchas herramientas de la lógica que no veré aquí, pues deben aprenderse en un curso de lógica.

En el segundo caso, que ya no corresponde a la lógica más que en menor medida, debemos demostrar la *falsedad* de un argumento. Para hacer esto tenemos varios métodos.

El primer método que veremos es la reducción al absurdo. Este es uno de los más eficientes y fáciles de utilizar, aunque no siempre es fácil encontrar cómo. Consiste en demostrar que al afirmar una de las premisas o la conclusión como verdadera nos conduciría a afirmar algo que es absurdo. Retomemos el ejemplo de la existencia de Dios. El argumento era el siguiente:

**Todo lo que no puede ser percibido no existe.
Dios no puede ser percibido,
por lo tanto, Dios no existe.**

La reducción al absurdo consiste en poner en duda una de las premisas y demostrar que si la afirmamos nos conducirá a aceptar algo absurdo. Pongamos en duda la primera premisa:

Todo lo que no puede ser percibido no existe.

Formemos un nuevo argumento (silogismo) utilizando esa premisa, propongo el siguiente:

**Todo lo que no puede ser percibido no existe.
El aire no puede ser percibido,
por lo tanto, el aire no existe.**

Esto nos demuestra que si aceptamos como verdadera la primera premisa tendremos que aceptar como verdadero que el aire no existe, lo cual es un absurdo.

Muchas objeciones se pueden poner a este nuevo argumento; es decir, se puede poner en duda y tratar de demostrar su falsedad. Algunas de ellas son las siguientes: alguien podría decir que el aire sí se siente (sí se percibe). A esto podemos responder que el aire no se siente, lo que sentimos es el viento. El viento es una masa de aire en movimiento, por lo tanto sentimos el viento, no el aire. Entonces la objeción no es válida.

Otra, el aire se puede oler. Falso, en estado natural el aire no huele, sólo es perceptible cuando hay algún aroma extraño, ajeno al aire mismo. Por lo cual la refutación no procede.

Así podemos seguir, pero podré demostrar que el aire nunca es percibido directamente. Por lo tanto, con el nuevo silogismo he demostrado que si afirmo que «todo lo que no puede ser percibido no es algo que existe», tendré que aceptar el absurdo de que dice que «el aire no es algo que existe». Puesto que es absurdo, porque evidentemente el aire existe, entonces he realizado una reducción al absurdo, lo que significa que el argumento original es falso.

De lo dicho en este capítulo se sigue una nueva regla:

• ***Regla 9: si las pruebas o argumentos no son contundentes, ponlos en duda.***

Ahora es donde la discusión se pone buena. Una vez que hemos puesto en duda las pruebas pueden suceder dos cosas: una, que aceptemos que las pruebas que propusimos no sirven y demos nuevas o, dos, que tratemos de desmentir las pruebas que se dieron en contra de nuestras pruebas.

Es decir, supongamos que efectivamente me han demostrado que mis pruebas no demuestran nada. Probablemente tengo en mis manos una nueva prueba que es mejor que la anterior o por lo menos distinta. Si no es así debo dar por terminada la discusión. Pero, de ser así, aportaré las nuevas pruebas y repetiré el proceso desde la Regla 8.

Pero puede suceder también que prefiera demostrar que los argumentos que la otra parte ha aportado contra los míos no son relevantes. En este caso lo que estoy haciendo es poner en duda sus pruebas, exactamente lo mismo que hice en el paso anterior.

Por ejemplo, siguiendo el caso de la demostración de la existencia de Dios. Podría yo intentar demostrar que la reducción al absurdo hecha por mi oponente no es verdadera. Una objeción importante que se puede hacer aquí es que el aire es perceptible indirectamente, es decir, que podemos detectarlo por medio de pruebas científicas, aunque no a través de los sentidos. Con esto intento demostrar que su argumento no es relevante (no prueba lo que dice probar). Pero la otra persona tiene también posibilidad de defenderse y demostrar que sí es relevante.

La anterior es una respuesta muy aceptable, pero también es aplicable al argumento original, es decir, podemos afirmar que podemos conocer a Dios de manera indirecta, a través de sus efectos (de hecho, esta es una prueba de la existencia de Dios) o que puede sentirse su presencia.

Recordemos, por ejemplo, el ejercicio que realizan los actores Nicolas Cage y Melanie Griffit en la película *Un ángel enamorado*³⁰. Ella mantiene los ojos cerrados mientras él pasa su dedo sobre la palma de su mano y le pregunta «cómo sabes que es mi dedo» a lo que ella responde «porque lo siento». Dios podría sentirse aún sin poder ser percibido y, como quedará claro, el que alguien no lo sienta no es prueba de que no existe.

Ahora, a diferencia de éste ejemplo, el aire no se siente nunca, la prueba de su existencia está en el hecho de que respiramos de él y nos mantiene con vida.

Si fuera el caso que no se aceptara este argumento, aún se puede sustituir «aire» con otra cosa, por ejemplo,

**Todo lo que no puede ser percibido no existe.
Una fuerza no puede ser percibida,
por lo tanto, una fuerza no existe.**

Este argumento sería aceptado hasta por un físico, pues una fuerza no es algo que se perciba, ni aún en un laboratorio, es un término teórico de la física que representa un conjunto de observaciones. La fuerza no se ve, sólo se ven sus efectos y esto es algo que la física moderna acepta completamente. De tal manera que la reducción al absurdo continúa.

Básicamente lo que hacemos es repetir los pasos anteriores hasta que no quedan dudas razonables. No se puede decir a ciencia cierta cuánto tiempo tardará esto. Depende de que se acepten o no las pruebas. Cuando se discute de buena fe, puede ser muy rápido, pero cuando no, la discusión puede ser interminable.

³⁰ Brad Silberling, *City of Angels*, 1998.

Una cosa que sí es segura es la siguiente: una discusión debe terminar en el momento en que al menos uno de los participantes empieza a involucrar sentimientos en ella. Cuando alguien se enoja o se apasiona demasiado o empieza con los sarcasmos y con los *ad hominem* (atacar a su oponente en vez de atacar los argumentos), lo mejor es terminar la discusión. A nada se va a llegar con este tipo de actitudes y lo más seguro es quedar involucrados en una cadena semejante de respuestas. No nos dejemos llevar por la ira.

2.10 Décima y undécima reglas

Una vez que hemos aportado todas las pruebas posibles, las hemos refutado y defendido hasta el final, sólo queda una cosa por hacer: terminar la discusión. Uno de los problemas más comunes a los que nos enfrentamos es que no terminamos las discusiones que iniciamos. Estas tienen que tener un final, un momento en que se dice «éste es el resultado de la discusión». Como discutimos para encontrar la verdad o para llegar a un acuerdo, la discusión terminará al decir «esto es la verdad (esto es así)» o «éste es el acuerdo tomado». Mientras no se llegue a eso, la discusión no termina.

La conclusión es la afirmación de un juicio que puede ser la respuesta a una cuestión o pregunta, o uno de los juicios unidos en disyunción en un problema o una razón para aceptar uno de los juicios del dilema o, simplemente, un juicio que indique que aceptamos la verdad de un juicio o el acuerdo tomado.

Claro, existe otra posibilidad, que el tiempo o las condiciones no permitan finalizar la discusión. En este caso existe una tercera posibilidad para terminar la discusión, que es «todavía no encontramos la verdad o no llegamos a un acuerdo, proseguiremos después». En ocasiones discutir es agotador, es sano dejarla pendiente por un rato y retomarla después.

Suele suceder que llega un punto en la discusión en que uno de los participantes ha demostrado claramente su punto, pero el resto se siente mal, siente que ha perdido y siente que debe esforzarse más por demostrar el error de esa persona. Empiezan entonces ataques directos a él o se buscan ejemplos y pruebas muy rebuscados, inverosímiles o absurdos, con tal de «ganarle» a la otra persona o «no dejarse ganar» por ella. Aquí, como ya lo sabemos, estamos violando la primera regla de la discusión. No debemos dejarnos llevar por estas pasiones. Si nos han demostrado que estamos equivocados y ya no tenemos modo de probar lo contrario o ya no tenemos buenos argumentos en contra de lo dicho por esa persona, es momento de terminar la discusión. Si no lo hacemos así, empezaremos una pelea que terminará mal.

Entonces, podré no estar de acuerdo con lo que la otra persona ha dicho, pues se opone a mis creencias o no me agrada la conclusión o suena extraño o muchas otras razones. Pero debo aprender a aceptar cuando algo ha quedado demostrado más allá de las dudas razonables. De ahí se desprende la siguiente regla:

• ***Regla 10: Si no hay dudas razonables, termina la discusión (aunque no estés de acuerdo con la conclusión).***

Por ejemplo, puedo ser una persona que no cree en ningún dios. Sin embargo, me enfrento a alguien que ha estudiado muchas religiones y durante la discusión me ha aportado muchas pruebas de que existe al menos un dios creador del universo. Yo no quiero aceptar que existe un dios, pero no tengo pruebas ni argumentos ni dudas sobre lo que esta persona ha dicho. Debo terminar la discusión, aceptando que, al menos por el momento, la otra persona tiene razón y ha demostrado lo que dice con argumentos o pruebas. Quizá después de un par de días se me ocurran nuevos argumentos y pueda reunirme de nuevo con esa persona para iniciar una nueva discusión o reiniciar la que quedó pendiente. Pero por lo pronto no debo seguir.

Es muy importante que concluyamos las discusiones. No las dejemos a medias, pues los resultados de una pueden servir para nuevas discusiones. Además, una discusión a medias siempre deja un mal sabor de boca.

Por último es siempre conveniente hacer un resumen de lo más importante dicho y llegar a una conclusión. Sin embargo, esto casi siempre se olvida. Recordemos que las razones para discutir son encontrar la verdad o ponernos de acuerdo. El resumen de la discusión tiene el propósito de servir como justificación a la verdad de la conclusión o del acuerdo que tomamos. El resumen de la discusión sirve, pues, para responder claramente a la pregunta ¿por qué aceptamos como verdadero esto o por qué aceptamos este acuerdo?

El resumen no tiene que contener toda la discusión, es decir, no es una transcripción literal de lo que se dijo. Debe contener únicamente el problema o cuestión, las tesis o hipótesis, los argumentos y pruebas más importantes a favor y en contra (aquellas que fueron claras, que no se desecharon, que fueron relevantes para decidir quién tenía razón) y la conclusión que es la afirmación del juicio al que se llegó (por ejemplo, «los pumas fueron el mejor equipo del año 2009»); así como una descripción de lo que se queda pendiente por hacer o convendría discutir en un futuro.

Ahora, no es necesario que este resumen sea por escrito, aunque es lo deseable. Lo que sí es importante es que puedan reconstruir estos elementos, sobre todo para futuras discusiones.

En el caso de que pospongamos la discusión, el resumen es indispensable, pues nos servirá para retomarla en un momento posterior. Sin el resumen corremos el riesgo de tener que volver a definir términos o retomar problemas que ya estaban solucionados. El resumen nos evitará muchos tropiezos y nos indicará en dónde continuar la discusión. En ocasiones, como por ejemplo en una clase en la universidad, se requiere de varios días para llevar a cabo una sola discusión, y entre cada episodio transcurren varios días. El resumen es indispensable en estos casos.

La última regla de la discusión quedaría entonces como sigue:

- ***Regla 11: Hagamos un resumen de lo dicho.***

3. Consejos adicionales para llevar a cabo una discusión

La democracia es la necesidad de doblegarse de vez en cuando ante las opiniones de los demás.

Winston Churchill (1874-1965)

En este capítulo vamos a ver algunas recomendaciones adicionales que nos pueden servir cuando llevamos a cabo una discusión. Si bien éstas no pueden ser consideradas reglas, es decir, no son indispensables para llevar a cabo una discusión, son acciones que nos pueden ayudar a mejorar más todavía nuestra capacidad para discutir.

3.1 Cuatro actitudes inadecuadas y respuestas equivocadas al enfrentarnos a una discusión

Existen cuatro terribles actitudes que la gente puede adoptar cuando se enfrenta a una discusión. Son terribles porque en vez de permitir la discusión la evaden o la entorpecen. Es por esta razón que hay que tener mucho cuidado con ellas. Tales actitudes y respuestas son:

1) Cada quien tiene su propia opinión. Esto es una actitud equivocada simple y sencillamente porque es evidente y nada aporta a la discusión. No puede ser la conclusión de un análisis o discusión, no puede ser tampoco la frase con la que se termina una discusión, pues es obvio que cada quien opina diferente. Es el punto de partida de la discusión, ya que si opináramos lo mismo ¡no habría discusión! Hay discusión porque opinamos distinto y la discusión sirve o para encontrar la verdad o para llegar a un acuerdo. Decir que cada quien tiene su opinión es una verdad, pero es la verdad de la que se partió y, por lo tanto, cometeríamos una falacia de petición de principio si la aceptamos como conclusión. *No sirve como conclusión.* Quien así termina una discusión lo hace porque ya no quiere seguir, ya se cansó o se aburrió, no tiene la capacidad suficiente para razonar, se vio encerrado en un callejón sin salida, *no se atreve a confesar que no sabe, o peor aún, no se atreve a confesar que estaba equivocado.*

Es muy común aferrarnos a nuestras ideas con tanta fuerza que no dejamos que nadie nos las cambie. Así pasa cuando, por ejemplo, queremos mucho a una persona y

llegan a decirnos que es una mala persona, que hizo tal o cual cosa y no lo creemos. Es verdad que si amamos a alguien tenemos que confiar en esa persona, pero tampoco podemos excedernos al grado de no aceptar las pruebas. Recuerdo el caso de unos papás que no aceptaban que su hijo tuviera problemas de vista a pesar de que maestros y directivos de la escuela, junto con un especialista, lo demostraron contundentemente. No dejes que esto te pase. Si te han demostrado que tu creencia está equivocada, revísala, da pie a analizar nuevas ideas. Si después de esto confirmas que no tienes razones para sostenerla, pero aún así quieres seguir creyendo, acepta al menos que lo haces sin bases.

Esta actitud se presenta constantemente cuando tocamos temas como política, religión, moral o cuestiones de gusto como son arte o cocina. Cuando se propone una discusión sobre si algo es bueno o malo la gente suele salirse por la puerta falsa y decir «cada quien tiene su idea de lo que es bueno» y cuando se habla de religión dicen cosas como «cada quien tiene su propia idea de Dios» u otras respuestas. Esto no está mal, no es falso, pero no sirve para terminar una buena discusión. Precisamente porque cada quien tiene su idea del bien y del mal y porque cada quien tiene su idea de Dios es que necesitamos sentarnos a discutir, para encontrar la verdad sobre lo bueno y lo malo o sobre Dios, o para llegar a un acuerdo.

Supongamos, por ejemplo, que discutimos si es verdad o no que el dios judeocristiano es vengativo. No se trata aquí de discutir si yo tengo una idea de un dios benevolente y otras personas creen en un dios vengativo. La discusión está muy bien planteada y se trata de analizar los textos bíblicos y con base en ellos demostrar la verdad o falsedad de la tesis. Yo puedo tener la idea de que Dios es pura bondad y que es incapaz de lastimar a alguien, pero eso poco importa en esta discusión. No se trata de una cuestión de opinión (ver más arriba). No se vale, en este caso, que cuando se nos haya demostrado la tesis o, incluso, antes de empezar a discutir, adoptemos la actitud de «cada quien tiene su idea de Dios» y evitemos con ello la discusión.

Efectivamente hay temas que son más difíciles de discutir, pero en ningún caso es imposible.

2) *Quién soy yo para juzgar.* Esto no es aceptable. Por un lado, tú ya llegaste a la universidad, lo que significa que has tenido al menos 12 años de preparación, suficientes para poder empezar a juzgar. Tú eres alguien para juzgar. Eres una persona preparada, con estudios y con criterio.

Por otra parte, aún para los que no son universitarios, recordemos estas sabias palabras: «nada humano me es ajeno». Eres humano y el dolor humano, el placer humano, el sufrimiento humano, el goce humano, los sentimientos humanos no te son

ajenos. Eres parte de la humanidad y eso te da derecho a juzgar en cuestiones que tienen que ver con la humanidad: no juzgas sobre ética porque seas filósofo experto, sino porque eres humano. Es más, no existe la moral porque a los filósofos se nos ocurrió, existe la moral porque somos humanos. No juzgas sobre religión porque seas sacerdote, sino porque es humano creer en algo, incluso cuando no crees en nada. La religión es una consecuencia de esa necesidad. No juzgas sobre los sistemas económicos porque seas economista experto, sino porque eres humano y la pobreza y el dolor que ésta provoca no te son ajenos.

Podrá no interesarte ninguno de estos temas, eso es cierto, pero eso no significa que no tengas la capacidad de juzgar sobre ellos.

Eso sí, dos cosas no debes hacer: no debes juzgar sobre cosas que desconoces y no tienes derecho a cambiar a otras personas que no quieren ser cambiadas. No tienes derecho a opinar sobre temas de los cuales no te han pedido que opines. No tienes derecho a meterte en la vida de otros si no interfieren con tu vida. Eso sí podemos aceptarlo. Pero el juzgar no puedes dejar de hacerlo. Lo que no puedes hacer, bajo ninguna circunstancia, es juzgar sin bases. Que tu juicio sea espontáneo y no el resultado de un razonamiento, eso no es aceptable. Cuando un juicio no está sustentado en un razonamiento, cuando es un juicio *previo* a conocer todas las causas, se llama prejuicio. No se vale, entonces, que tengas prejuicios.

3) ¡No quiero seguir discutiendo! Con esto muchas veces terminamos una discusión (claro, cuando es de mala fe, no queda de otra). Hay varias variantes: «ahí muere», «sí, tú tienes la razón, ya vete», «en otra ocasión seguimos», entre muchas otras. El caso es que terminas una discusión con una evasiva. Esta actitud es perjudicial porque ni se encuentra la verdad ni se llega a un acuerdo, simplemente se evita la discusión. Es muy parecido a los dos casos anteriores, pero esta actitud es más radical. Recuerda que una discusión termina con una conclusión, aunque no se haya podido llegar a una. Si la discusión se complica o se vuelve incómoda hay que manifestarlo así, pero nunca tomar la actitud evasiva o sarcástica.

Es verdad que por cuestiones de tiempo puede darse el caso de que una discusión se quede a medias o de que alguien esté demasiado cansado para continuar, o prefiera retirarse para pensar y planear mejor su argumentación. En estos casos se puede declarar que se posponga o dé por terminada la discusión (aún sin conclusiones) y es perfectamente válido. Lo que no es aceptable es que huir de la discusión cuando uno se siente atrapado o cuando le da flojera seguir.

4) No estoy juzgando. Esta es la actitud más errónea de todas. ¿Cómo que no estás juzgando? Entonces ¿cómo le haces para pensar? Esto en realidad es un equívoco.

Recordando lo ya visto, no podemos no juzgar. Todo pensamiento que tenemos que pueda ser verdadero o falso es un juicio. Por lo tanto, cuando decimos algo como «Juan se rebeló contra sus papás y se fue a Acapulco con sus amigos», esto ya es un juicio. Lo que podemos estar queriendo decir con esta expresión puede ser una de dos cosas: 1) no estoy juzgando *a priori*, o sea antes de la experiencia, antes de conocer todos los elementos necesarios para hacer un juicio adecuado. 2) No estoy haciendo un juicio de valor, es decir, no estoy afirmando o negando si esta acción fue o no fue buena; lo que estoy diciendo no es el resultado de un análisis moral, psicológico, social, ni legal, etc., sino, simplemente, es un enunciado que dice cómo son las cosas sin evaluarlas.

Para evitar esto es mejor especificar a qué nos estamos refiriendo, por ejemplo, decir «no estoy afirmando que sea bueno que Juan se haya rebelado, simplemente digo que...» o «no estoy haciendo un juicio moral sobre la actitud de Juan, sino que lo veo desde el punto de vista psicológico...» o algo así. Lo correcto sería decir que estamos concluyendo o razonando, no juzgando. Recordemos que en lógica el juicio sólo afirma o niega algo de algo. Es el razonamiento el que parte de juicios y llega a nuevos juicios. Cuando establecemos que «la conducta de Juan estuvo mal», sí es un juicio, pero en realidad es la conclusión de un razonamiento. Deberíamos, entonces, decir «quién soy yo para sacar conclusiones», lo cual sigue siendo una mala actitud, pero mejor formulada, ya que juicios los hacemos todo el tiempo, lo importante es hacer razonamientos, esos no los hace cualquiera.

3.2 Dejar de lado los sentimientos y emociones

Este es quizá el consejo más importante, pero, a su vez, el más difícil de seguir. Cuando discutimos hay que hacerlo siempre sobre ideas y no sobre las personas. El que alguien me demuestre que estoy equivocado no lo hace una mala persona, mucho menos lo hace mi enemigo declarado. Al contrario, le debo estar agradecido.

Esto será difícil de aprender, pero podemos empezar de una vez: cada que alguien me señale un error, me haga una corrección o me haga algún comentario sobre mi trabajo o desempeño profesional (aún cuando sea mal intencionado), empecemos por agradecerlo. Empecemos, quizá, mentalmente. Vamos a decirnos a nosotros mismos «quizá tiene razón y debería hacerlo de otro modo» o «qué bueno que me lo dijo, así ya sé cómo ven mi trabajo». Pero lo más importante, pensemos y digamos siempre «gracias» cuando nos corrigen. Al principio será un hábito desagradable para nosotros, pero esto empieza a cambiar nuestras estructuras mentales al tal grado que tarde o temprano terminaremos agradeciendo «de veras» lo que nos dicen.

Por ejemplo, si estamos en la escuela es muy común pensar «el profesor me reprobó». Tenemos que cambiar esta manera de hablarnos: digamos, de entrada, «yo reprobé, el profesor sólo señaló mis errores». Así, en lugar de ir a *reclamar* por mejor calificación, nos podemos acercar y preguntar, «¿en qué fallé?», luego preguntarle «cómo lo puedo hacer mejor la siguiente vez» y cuando nos indique lo que hicimos mal hay que darle las gracias. Con eso demostraremos que tenemos interés en hacerlo bien y, en verdad, llegará no sólo el momento en que lo haremos bien, sino también el momento en que nos gustará que nos señalen nuestros errores.

Otro ejemplo, supongamos que nuestros padres nos gritan porque dejamos encendida la luz. Nuestra primera reacción será justificarnos y, quizá, gritar también. Intenta un día lo siguiente, deles las gracias y diles algo como «gracias, no me había dado cuenta, la próxima vez no pasará». En realidad esto crea un ambiente distinto y más cordial.

Otro más, supongamos que nuestra pareja está molesta con nosotros y nos grita. En vez de responder con un grito, podemos decir algo como «si me explicas por qué estás molesta podría hacer algo para solucionarlo», y después de que nos lo expliquen decir algo como «gracias por hacerme notar cuando hago algo que te molesta, procuraré corregirlo en futuras ocasiones».

Si aprendemos a aceptar que no siempre tenemos la razón incrementaremos con mucho las veces que tendremos la razón.

3.3 La discusión individual

Si bien es cierto que la discusión es un tipo de diálogo, también es cierto que en ocasiones discutiremos con alguien que no está presente y que quizá no nos pueda responder. Tal es el caso cuando discutimos las ideas de algún pensador que ya falleció. ¿Es posible la discusión en este caso?

No sólo es posible, es realmente necesario dado que tenemos muchos siglos de pensamiento y muchas ideas importantes que han sido dichas en ese tiempo. Tan es así que, en ocasiones, pensadores que se consideran muy innovadores están repitiendo ideas que otros pensadores propusieron siglos antes. Es por esto que conocer a los clásicos y no tan clásicos pero antiguos pensadores es indispensable si uno quiere ser una persona realmente culta y preparada para la discusión.

Ahora, ¿cómo llevamos a cabo esta discusión *en solitario*?

Como podremos observar a simple vista, la regla 1 no aplica, pues la otra persona no puede manifestar su disposición a discutir. Sin embargo, si hizo públicas sus ideas, entonces significa que de alguna manera está dispuesto a ser leído, consultado y discutido.

La regla 2 es muy importante en este tipo de discusiones: tenemos que saber sobre el tema que vamos a discutir y esto implica no sólo conocer el texto que vamos a discutir; sino saber sobre el autor, su época, sus demás publicaciones, etc. Hay que poner en contexto aquello que vamos a discutir y, sobre la base de esto, dar inicio.

Muy probablemente discutamos “con” un autor por encargo en alguna clase. De ser este el caso, lo más seguro es que presentemos un texto escrito que muestre la discusión. Si es así, el primer capítulo tendrá que ser la exposición de esta contextualización que ya señalé, exponiendo datos sobre el autor, sus obras, etc.

Ahora, en esta misma exposición tenemos que incluir la definición de los términos problemáticos (regla 3). Dado que no podemos ponernos de acuerdo con el autor y no podemos iniciar una discusión nueva para establecer qué entendemos por determinado término, *tenemos que entender qué es lo que ese autor quiere decir con cierto término y apegarnos a esa definición.*

Es muy común llevar a cabo discusiones con autores fallecidos refutando lo que dicen sobre la base de una definición diferente de los términos utilizados. Así, obviamente, el autor llegará a conclusiones equivocadas y demostraremos que nosotros tenemos la razón. Esto no sólo es deshonesto, sino poco productivo. Si de verdad queremos obtener un beneficio de la discusión tenemos que apegarnos a las definiciones del autor y sobre ellas plantear nuestros argumentos.

Así, la regla 4 se convertiría en: no continúes la discusión hasta estar seguro de que has entendido los términos propuestos por el autor.

De igual manera sucede con los criterios de identificación (regla 5).

Ahora, en cuanto a la regla 6, asumimos que si la discusión se va a presentar por escrito hay que distinguir dos momentos: el de investigación y el de redacción. En la investigación pueden ir surgiendo muchos términos problemáticos, mismos que hay que definir uno por uno y dejarlos claros. Pero en la redacción, la definición de términos se puede hacer de dos maneras: 1) colocando todos los términos problemáticos en un capítulo al inicio del trabajo o 2) irlos definiendo según se vayan presentando. En ambos casos, nosotros tenemos que tener claro el término antes de empezar la redacción del texto final.

La regla 7 es también de suma importancia porque al no estar presente el autor nosotros tendremos que hablar por él. Así, el segundo capítulo de nuestro trabajo consistirá en exponer los axiomas y tesis del autor y los nuestros propios.

Es muy posible que la interpretación que hagamos de ese autor no sea la única y no tiene por qué considerarse como la única o más verdadera. Así que conviene siempre exponer las ideas de él con fórmulas como «según comprendo, Fulano parte de la idea de que...» o «al parecer, Fulano acepta que...» o cualquier otro que indique lo que nosotros estamos entendiendo, pero que podría ser de otra manera.

De igual forma, en la regla 8, el autor no puede defenderse a sí mismo, por lo tanto, tenemos que exponer los argumentos de él y también los nuestros propios, e inmediatamente pasar a aportar pruebas *por ambos lados*; es decir, si planteamos un ejemplo, analogía, prueba o argumento que refuta alguna de las tesis del autor cuya respuesta no esté explícita en su texto, *tendremos que buscar una posible respuesta basada en sus tesis y argumentos*, algo así como «a esto, Fulano podría responder que...».

Por supuesto, por obligación moral tenemos que buscar que esa respuesta sea sólida y no hacer trampa buscando una respuesta débil para luego presentar una excelente argumentación que muestre nuestra superioridad.

Una vez que lleguemos al final de la discusión no debemos olvidar hacer un capítulo que resuma lo dicho y exponga las conclusiones a las que llegamos después de la discusión.

Este tipo de discusión es más difícil porque hay que pensar por dos, pero es muy importante llevarla a cabo cuando se trabaja con textos de autores fallecidos, por ejemplo en Filosofía, Derecho, Ciencia Política, Economía, Sociología, Historia, entre otras. Aquí tenemos que poner a prueba nuestra capacidad de discutir tomando no sólo nuestra propia voz, sino haciéndonos también portavoces del otro.

Es por esto que una preparación sólida es indispensable en estas disciplinas.

3.4 Organizando una discusión

En muchas ocasiones tendremos que organizar una discusión dirigida, ya sea en una clase, en un comité o con los amigos (simplemente para ponerse de acuerdo en dónde será la próxima fiesta, por ejemplo). A continuación daré algunos consejos para llevarlas a cabo de buena manera.

Las discusiones organizadas pueden ser de tres tipos: un debate, una mesa redonda y una exposición con réplica. Expondré brevemente en qué consiste cada uno, aunque nuevamente debo advertir que no hay un acuerdo universal, por lo que me apegaré a la tradición.

El **debate** es la forma más general de discusión. Consiste en la confrontación de dos o más personas que exponen sus ideas *sobre un mismo tema* y buscan llegar a la verdad o a un acuerdo. En este tipo de discusión, los participantes (excepto el moderador) responden directamente a las exposiciones de sus compañeros.

Las juntas de trabajo o con los vecinos de un condominio, de comités de organización o cualquier otra junta que no sea *informativa*, es decir, que no esté destinada a que una persona diga a los demás lo que hay que hacer, sino que sea *participativa*, o sea, que todos los presentes estén ahí para participar en la toma de decisiones y tengan, al menos en cierta medida, la misma autoridad, es un tipo de debate, pues en ellas cada participante expone sus razones a favor o en contra sobre cierto punto y los demás pueden o no estar de acuerdo con él. En este segundo caso, expondrán sus objeciones y propondrán otro punto de vista que a su vez puede ser refutado.

También en las escuelas el debate es una forma típica de trabajar, cuando los estudiantes y el profesor están tomando una decisión o cuando están estudiando un tema y todos aportan alguna idea.

La **mesa redonda** es una forma de organizar una discusión en la cual todos los participantes (a diferencia del moderador) tienen la misma oportunidad de exponer sus ideas, generalmente opuestas, y normalmente no hay respuesta de unos hacia otros, simplemente se dan a conocer los puntos de vista opuestos y se permite al público participar.

Puede llegar a ser, sin embargo, que en una mesa redonda algún participante, que ya conoce las ideas de otro, directamente haga señalamientos a estas ideas. Esto no lo convierte en debate, pues no necesariamente se están objetando y respondiendo, el segundo participante sólo hace mención a lo dicho porque ya conoce la postura del otro. En el debate, el segundo participante hace mención de lo que dijo el otro porque en ese momento le encuentra una respuesta a una pregunta directa o quiere objetar algún comentario.

La **exposición con réplica** es un tipo de discusión en la cual una sola persona tiene la carga de la exposición y otras personas cuestionan sobre esa exposición para complementarla o refutarla. Es parecida a la mesa redonda, pero aquí la idea central es que el tema a tratar son las ideas que alguno de los expositores presenta.

Pongámoslo así: en el debate se enfrentan directamente los participantes, en la mesa redonda se exponen ideas sobre un mismo tema y en la exposición con réplica uno propone y los demás responden.

Por su parte, en la discusión organizada podemos observar dos roles importantes que se desempeñan: participantes y moderador.

Los participantes son aquellas personas que van a exponer sus ideas y a discutir con las ideas de los demás. Sus funciones son: exponer sus ideas y debatir las ideas de los demás. Sus obligaciones son: respetar el orden y los tiempos establecidos, tanto de exposición como de réplica; solicitar la palabra antes de hablar y respetar y ser cordiales con los demás integrantes.

El moderador es el responsable de mantener el orden de la discusión. Sus funciones son: presentar a los participantes, dar la palabra a cada uno de ellos, controlar el tiempo de exposición y réplica y hacer las anotaciones pertinentes para el resumen y la conclusión. Sus obligaciones son: medir correctamente el tiempo, otorgar la palabra en el orden en que ha sido solicitada y mantener un ambiente de respeto y cordialidad.

En muchas ocasiones el papel del moderador es menospreciado y se considera que es tan fácil que cualquiera puede hacerlo. Pero hay consideraciones importantes que hay que señalar.

El moderador es una parte fundamental de una discusión. Debe tener la capacidad de controlar grupos y personas, además de la autoridad que le otorgan los organizadores. Es decir, por un lado debe tener un liderazgo intrínseco: que los expositores lo reconozcan como una persona capaz de *moderarlos*, de *ponerles límites*. Por otra parte, debe reconocer que está ahí cumpliendo una labor y que deben, por eso mismo, respetarlo. Esto, aunque no pertenece al moderador sino al participante, también hay que señalarlo: cuando se establecen tiempos determinados de exposición el participante está obligado a respetarlos y a acatar las indicaciones del moderador.

Esto es importante porque la función principal del moderador es controlar a los participantes y dar la palabra a los mismos, respetando uno de dos criterios: un orden preestablecido antes de iniciar (como sucede en los debates entre candidatos políticos), o el orden en el que soliciten la palabra.

En el primer caso, antes de iniciar el debate ya se estableció quién empieza, cuánto tiempo expone cada uno y en qué orden se van turnando las exposiciones. El moderador vigilará que esto se lleve a cabo como se ha planeado. En el segundo caso, sólo

se han propuesto uno o varios temas a tratar, pero no el orden de las participaciones. Entonces, cada participante pedirá la palabra al moderador y éste los anotará en una lista conforme a la cual irá otorgándola. Es conveniente fijar siempre un tiempo máximo de participación en este tipo de debates y el moderador se encargará de hacerlo respetar.

El moderador debe mostrar imparcialidad en su labor, a pesar de estar en total desacuerdo con alguno de los participantes. En muchas ocasiones sucede que el moderador no está de acuerdo con lo que se está exponiendo y lo manifiesta con gestos que el público inmediatamente nota y que pueden generar cierta predisposición a las ideas que se están exponiendo. El moderador debe mantenerse tranquilo y con actitud formal, no debe distraer la atención del público ni de los participantes, ni debe tomar actitudes a favor o en contra de lo que están postulando los participantes.

Es por esto que el moderador debe ser una persona seria, que haga pocos gestos y señales, y que mantenga una actitud de respeto hacia los ponentes, pues otro problema muy común es verlos aburridos durante las exposiciones de los demás o demostrar que no le interesa en lo más mínimo lo que están diciendo los otros.

Por otra parte, siempre es preferible que el moderador conozca lo suficiente del tema que se está discutiendo y que esté interesado en él. En muchas ocasiones, como son las mesas redondas, el moderador tiene además la función de dirigir la discusión, es decir, supervisar que no se salgan del tema y hacer preguntas que motiven a los participantes a ahondar en el tema; por esta razón, si desconoce del mismo, no podrá lograr su función.

Por último, no es conveniente que el moderador sea también participante; sin embargo, por las condiciones materiales, en ocasiones esto es imposible.

Si esto sucede y tenemos que elegir a un participante como moderador hay que considerar lo siguiente: que sea el participante que sabemos que va a hacer bien el papel y no uno elegido al azar; que sea, de preferencia, el más preparado y el que mayor «rango» o «grado» tenga en la mesa (un Doctor, un profesor, un organizador) y, por último, que sea el último en exponer.

En el caso de las juntas participativas, que son un tipo de debate como ya señalé anteriormente, el moderador normalmente tiende a ser participante, pues es otro empleado, vecino o miembro del comité con los mismos derechos que los demás a tomar la decisión. En estos casos, tiene que tener mucho cuidado cuándo y por qué toma la palabra. Puede tomar la palabra en cualquier momento para llamar al orden en la discusión o para hacer alguna aclaración sobre lo que se está tratando (explicar

en qué orden tomarán la palabra, exponer cuánto tiempo falta para terminar la junta, etc.). Pero si su participación es sobre el tema que se está tratando, entonces deberá anotarse en la lista de participaciones como todos los demás y esperar su turno.

3.5 Falacias

Se han mencionado varias veces las falacias en este libro y quisiera ahondar un poco en el tema antes de terminar. Una falacia es un argumento que parece válido pero en realidad no lo es. Es decir, tiene la capacidad de persuadirnos, de movernos, de hacernos cambiar de parecer, pero esa capacidad no se la debe a la fuerza del argumento, sino a algo más que no tiene que ver ni con la verdad del argumento ni con su validez.

Entonces, una falacia no lo es porque su conclusión sea falsa, puede llegar a ser verdadera. Lo que hace a un razonamiento falaz es que los procesos mediante los cuales llegamos a la conclusión no son adecuados, no son válidos. Así, una discusión puede llegar a un consenso que tenga a todos contentos, pero se pudo recurrir en ella a varias falacias, lo cual no hace que la decisión sea equivocada, sino que la forma en que se llegó a ella fue equivocada, es decir, se aceptó por razones erróneas.

Esto, aunque puede parecer aceptable no es lo más recomendable, pues si nos acostumbramos a ello, al final terminaremos por no poder distinguir buenos argumentos de otros que no lo son, además de que nunca tendremos la certeza de que la decisión que tomamos sea correcta, pues si el proceso fue equivocado, nada nos garantiza que funcione en otra ocasión. Es como si quisiéramos llegar a un lugar y tomáramos una determinada ruta para ello, quizá lleguemos a donde queríamos, pero eso no garantiza que cualquiera pueda llegar igual o que sea el mejor camino, el más corto, el más sencillo, etc.

Hay muchos tratados sobre falacias y todos los textos de lógica para bachillerato o preparatoria contienen un capítulo dedicado a ellas. Si te interesa ahondar en el tema te sugiero recurrir a ellos o a un pequeño libro muy útil que es el de Alejandro Herrera llamado, precisamente, *Falacias* (consultar bibliografía), es pequeño pero muy detallado y lleno de ejemplos. En este apartado sólo voy a mencionar algunas de ellas que considero las más comunes en las discusiones cotidianas.

Falacia *ad hominem* o contra el hombre. Según mi opinión esta es una de las cuatro falacias más cometidas, consiste en atacar directamente a la persona que está proponiendo algo en lugar de atacar su argumento. Por ejemplo:

- ¿Tú qué sabes del matrimonio si no eres casado?
- Si fueras hombre lo entenderías.
- Cuando crezcas sabrás de qué te hablo.
- Tú ni siquiera eres ingeniero, así que no opines.

Podemos observar en los enunciados anteriores que lo que se dice de la persona en realidad no afecta la verdad o veracidad de lo que se está diciendo. Por ejemplo, el que una persona no sea casada no quiere decir que no pueda hacer afirmaciones verdaderas sobre el matrimonio. De igual manera, el que alguien no sea hombre o no tenga cierta edad no quiere decir que no pueda entender ciertas cosas y hacer afirmaciones verdaderas sobre el tema o aportes que ayuden a tomar una decisión.

Igual sucede en el último caso, aunque una persona no pertenezca a una profesión determinada no quiere decir que no conozca del tema. Quizá ha leído mucho o ha trabajado con ingenieros mucho tiempo y tiene experiencia para emitir una opinión válida.

Lo importante de esta falacia es entender que se comete cuando se intenta descalificar un argumento con base en un «defecto» real o imaginario de la persona que lo postula. Esto es muy común en los discursos políticos cuando las personas se oponen a una propuesta política sólo porque fue postulada por el partido enemigo; así, por ejemplo si el partido A postula la ley L, el partido B afirma que esta ley está equivocada o es una mala ley basado sólo en que la postuló A.

Ahora, hay que distinguir entre una falacia *ad hominem* y una verdadera situación de descalificación. Por ejemplo, si una persona no estudió, ni ha leído, ni ha tenido experiencia en un tema, entonces puede ser aceptable que no se le permita opinar sobre algo o que se le acuse de ser parcial en su opinión. Por ejemplo, si un juez estuviera emparentado con un acusado, sería aceptable el argumento de la parte acusadora de pedir su destitución alegando que podría ser parcial en su decisión.

Para evitar cometer esta falacia tenemos que preguntarnos esto: la situación personal de quien propone un argumento, ¿afecta directamente la verdad del mismo o no? Así, por ejemplo, si el ser homosexual no influye en la verdad de un argumento, no debemos aducir esta condición como refutación de lo que una persona con esta preferencia sexual argumente. Pero si esta condición sí genera un sesgo en la argumentación, entonces no cometemos falacia.

Falacia *ad misericordiam* o apelación a los sentimientos. Esta es otra de las cuatro falacias más utilizadas en las discusiones y consiste en tratar de mover los sentimien-

tos de la persona para que acepte lo que decimos no por la fuerza del argumento, sino por los sentimientos que le provoca no aceptarlo.

Así, por ejemplo:

- Déjame ir a la fiesta, todos mis amigos van a ir.
- Qué triste que no pueda comprar esa blusa, te la podría prestar cuando quisieras y así estaríamos más unidas como madre e hija.
- ¿Cómo crees que me sentiré si no le hago caso?

Esta falacia es de las preferidas de los publicistas y otros personajes de los medios de comunicación. Desde hace varios años podemos observar durante el mes de diciembre la máxima expresión de esta falacia durante la transmisión del *Teletón*. Los pequeños documentales que hacen con los niños, la conductora llorando porque no han alcanzado la cifra esperada, los invitados perdiendo la voz o con lágrimas en los ojos solicitando el apoyo del público para donar, todo esto es una apelación al sentimiento y un buen ejemplo de que el resultado de la falacia, la conclusión o la acción que surge de ella no necesariamente es falsa. Podemos aceptar que está bien ayudar a los demás, que donar para crear una institución de ayuda es bueno, lo que es inaceptable es que tengamos que hacerlo por estas supuestas razones que nos muestran en la pantalla.

Algunas modalidades de esta falacia no buscan sólo generar sentimientos de misericordia, sino otros tales como miedo, angustia, confusión, desprecio, etc. Así, por ejemplo, ciertos discursos políticos o mediáticos hacen ver algunas situaciones como terroríficas al grado tal que la gente tiene miedo y por ello deja de hacer algo. Nuevamente, quizá no está mal que se deje de hacer eso que se está buscando (fumar, auto medicarse, etc.) pero las supuestas razones que se utilizan no son correctas.

Hay que cuidar, sin embargo, que, tal como nos enseña la retórica, en ocasiones no basta con convencer al intelecto, también hay que mover los sentimientos de las personas para aceptar la verdad de una proposición. Puede ser el caso que alguien diga la verdad, pero que no se le crea por alguna circunstancia, entonces tenemos que mover los sentimientos de las personas para lograr la credibilidad. Lo que no debemos dejar que ocurra es que sólo los sentimientos gobiernen una decisión. Si, por ejemplo, es verdad que comprar una prenda de ropa es más caro que comprar otra, ningún argumento deberá convencernos de lo contrario; sin embargo, es posible aceptar comprar la más cara por razones distintas y más emotivas.

Así, pues para evitar esta falacia tenemos que preguntarnos qué tan relevante es utilizar los sentimientos de alguien para convencerlo de algo.

Falacia *ad verecundiam* o apelación a la autoridad. Esta es otra de las cuatro falacias más comunes pero con la cual también hay que tener cuidado. Se comete cuando se utiliza la autoridad de una persona para darle validez a un argumento que estamos proponiendo o para refutar el argumento contrario, por ejemplo:

- Según nos dijo el ponente el viernes pasado, las cuatro empresas más ricas de México no pagaron impuestos el año pasado.
- El arzobispo de México dijo que esa ley debe ser derogada y por ello no debemos acatarla.
- El profesor de Introducción nos dijo que la cultura no puede observarse directamente.

La cuestión aquí radica en que no porque lo haya dicho alguien conocido, importante e, incluso, una verdadera autoridad en el tema, es verdad. También los expertos tienen opiniones y también puede ser que se equivoquen, la historia de la ciencia está llena de estos equívocos «de buena fe».

Sin embargo, hay que distinguir la falacia de autoridad de referencia necesaria a una autoridad mayor, que comúnmente llamamos cita. En ocasiones, especialmente cuando somos estudiantes o cuando discutimos sobre un tema en el cual no somos expertos, tenemos que recurrir a otras fuentes de donde tomamos los datos. Así, en ocasiones hemos de citar estadísticas de estudios que no hemos hecho, de estudios científicos que no llevamos a cabo nosotros o de inferencias teóricas de las cuales no somos los autores.

Pero hemos dicho que la falacia se presenta cuando apelamos a la verdad de un juicio únicamente porque lo dijo una persona con cierta autoridad. Es decir, la forma de esta falacia es «esto es verdad porque lo dijo fulano». Así que la manera de evitar esta falacia es *matizando* nuestras afirmaciones cuando citamos a alguien. Así, por ejemplo, en lugar de afirmar contundentemente «la asistencia a las urnas fue del 40%, lo leí en *La Jornada*» podemos decir «según los datos publicados en *La Jornada*, la asistencia a las urnas fue del 40%, aunque otras fuentes afirman otras cantidades».

Por otra parte, cuando manejemos información de otros autores, conviene no sólo citar la conclusión, sino un resumen de sus razones. Así, en lugar de decir «Aristóteles ya dijo que la felicidad es el fin último del hombre» podemos decir, «Aristóteles ha demostrado que el fin del hombre es la felicidad, *porque* es verdad que buscamos la riqueza, pero para ser felices, y también buscamos la fama para ser felices y así buscamos otras cosas para ser felices, pero la felicidad no la buscamos para otra cosa, sino por sí misma».

Por otra parte, ya antes hemos mencionado cómo trabajar con las fuentes y cómo es que hay fuentes más confiables que otras, por ejemplo, un estudio publicado en una revista dictaminada es mejor fuente que un correo electrónico enviado por un desconocido. Así, si no podemos evitar recurrir a una autoridad, porque no hay tiempo para hacer un estudio o para argumentar lo suficiente u otra razón válida, entonces podemos citar a una fuente confiable, siempre con mucho cuidado y aceptando esos enunciados como verdades provisionales.

Falacia *ad populum*. Ésta es la última de las cuatro falacias que considero más comunes y, a mi parecer, la peor de todas. Consiste en afirmar la verdad de un juicio basado en la creencia mayoritaria, es decir, su forma sería «si todos creen que es verdad, entonces debe serlo».

Esta falacia tiene muchas caras, por ejemplo:

- Este producto es el mejor, cien millones de clientes satisfechos no pueden estar equivocados.
- Una persona puede estar equivocada, dos también, pero todos, no.
- Todo el mundo lo sabe, el gobierno miente.

El gran problema de esta falacia es que se ha popularizado debido a nuestra cultura de la opinión. Si bien es verdad que todos tenemos derecho a emitir nuestra opinión, eso no nos da derecho a decir cualquier cosa, y no porque «todos» (que en realidad nunca son todos) piensen que algo es así, tiene que ser verdaderamente así. Durante siglos «todos» creían que la Tierra era plana y estaban equivocados. Así, también hoy en día «todos» podríamos creer algo que sea falso.

La cuestión es ésta: no porque mucha gente crea algo, ese algo es necesariamente verdadero. Por eso, utilizar esto como argumento es una falacia.

Sin embargo, hay que tomar en cuenta algunos matices también aquí, cuando se está discutiendo, precisamente, una opinión general, entonces sí podemos apelar a lo que dice la mayoría, pero siempre y cuando sepamos que se trata de una opinión y no de una verdad. Trataré de explicar esto. Si hacemos un estudio de imagen pública de una empresa, lo que buscamos es saber cómo percibe la gente a esa empresa, cuál es su opinión de ella y no cierta verdad sobre la empresa. Así, por ejemplo, hace varios años una afamada zapatería cambió su imagen, en especial, los colores y el tipo de letra de sus marquesinas. En un estudio de imagen la gente opinaba que la tienda «se había hecho más cara», es decir, que ahora cobraban más por su producto, cuando *en verdad* los precios no aumentaron.

En este caso, como el objetivo de la discusión es determinar qué opina la gente, entonces sí es relevante apelar a la opinión. Pero si el objetivo fuera saber si en verdad es más cara o no, entonces la opinión no importaría, sino una revisión de los precios u otras pruebas.

Así, para evitar esta falacia hay que preguntarnos si la opinión de la mayoría es relevante para nuestro argumento o no lo es.

Falacia *ad baculum* o a la fuerza. Esta falacia también es muy recurrida, aunque no muy clara de constatar. Consiste en tratar de imponer una verdad utilizando la fuerza física, psicológica, política u otra, en lugar de razones. Durante el régimen soviético, muchas de las «verdades de Estado» eran eso, verdades sostenidas en el poder que el Estado ejercía sobre los ciudadanos.

En general la forma de esta falacia es muy sencilla: «esto es verdadero porque lo digo yo, y si no te parece, pagarás las consecuencias». Así, algunos ejemplos de esta falacia serían:

- ¡No vas!, porque soy tu padre y mis decisiones se acatan.
- En esta oficina apoyamos al partido X y quien no esté de acuerdo puede presentar su renuncia.
- Afirmar eso que dices es herejía, o te retractas o irás a la Inquisición.

Pudiera parecer que esta falacia es tan obvia de cometer que nadie caería en ella en la actualidad. Sin embargo, hay modalidades muy sutiles de ella que no se detectan tan fácilmente. Por ejemplo, en una universidad se puede asumir una supuesta «postura crítica» con respecto al Gobierno de tal manera que una persona puede sentir una presión psicológica a aceptar como ciertas algunas posiciones institucionales aunque no esté convencido de ellas, por temor a un rechazo social dentro de su institución. Así, por ejemplo, si la institución firma un documento rechazando cierta decisión del Gobierno, la persona podría verse conminada a firmar aunque no esté convencida de que sea lo mejor.

De igual manera, un estudiante podría afirmar o aceptar un argumento que su profesor le sugiere, sólo por el hecho de que es su profesor y tiene miedo de contrariarlo. Lo mismo sucede con padres, amigos y muchas personas.

Lamentablemente, esta falacia, como tiene un fuerte elemento psicológico, es muy difícil de controlar. El miedo o la fuerza que ejercen muchas personas sobre nosotros pueden ser poderosos y, por lo tanto, solemos aceptar argumentos con los que no estamos totalmente de acuerdo.

Lo único que podemos decir al respecto es que hay que dominar el miedo y aprender a impedir que nos impongan a la fuerza una opinión. En ocasiones tendremos que pagar las consecuencias, pero una satisfacción nos tiene que quedar, la de saber que quizá teníamos la razón.

Falacia del hombre de paja o *argumentum ad logicam*. Esta es una falacia poco estudiada y citada en los libros, pero es importante para apoyar las reglas que hemos establecido, pues hemos dicho que debemos repetir las tesis de los demás y en este repetir lo que otros dicen podemos caer en la caricatura, en simplificar la postura del adversario para demostrar luego que lo que dice está equivocado. En muchos trabajos universitarios he notado esta falacia, un ejemplo viene a mi mente, muchas personas que se oponen al positivismo atacan una versión tan sosa de esta filosofía que resulta obvio que están equivocados. Igual sucede con algunos opositores del conductismo, el marxismo, el neoliberalismo, la globalización, etc. Cuando exponen en qué consiste esta teoría o postura que atacan lo hacen simplificándola tanto que construyen un «hombre de paja» que no resiste el embate del opositor.

Sin embargo, en el libro de John Hughes y Wes Sharrock, *La filosofía de la investigación social*, por el contrario y a manera de ejemplo, se combate el positivismo exponiéndolo de una forma tan detallada que la primera parte del texto es un excelente documento que por sí mismo permite conocer de muy buena manera esta escuela filosófica. Igualmente, en *El Anticristo* de F. Nietzsche se hace un estudio tan detallado de la figura de Jesús de Nazaret que en verdad resulta una apología del mismo y de su pensamiento, un estudio que se adelanta por más de cincuenta años a posturas de escuelas tan importantes como la Teología de la Liberación. Posteriormente Nietzsche atacará al cristianismo precisamente sobre la base de esos puntos fuertes y claramente asentados del mismo. Es decir, no hace una caricatura del cristianismo (como muchos ateísmos mal informados suelen hacer, especialmente en el siglo XX), sino que lo robustece y ataca esas sólidas bases para dismantelarlo. Claro está que debemos recordar que Nietzsche fue hijo de un Pastor protestante y que estudió teología antes que filología, lo cual lo hizo un gran conocedor de aquello que refutaba.

Para evitar esta falacia hay que «conocer al enemigo» incluso mejor de lo que él se conoce a sí mismo y, si se puede, fortalecer su posición. Si podemos, hay que hacer notar los puntos débiles de su argumentación y sugerir alguna forma de fortalecerla, de manera tal que lo que atacemos sea una verdadera fortaleza y no una endeble casita de paja. El mismo Nietzsche alguna vez dijo que había que enfrentarse con enemigos dignos. Así, nada nos deja ganarle a alguien que postula cosas fáciles de refutar y, mucho menos, si esas ideas son ideas nuestras y no de él.

Otras falacias frecuentes son:

Falacia de *non sequitur* o no se sigue. Difícil de detectar, porque requiere de más entrenamiento en lógica, consiste en que la conclusión no se sigue de las premisas, aunque pareciera que sí. Un ejemplo podría ser al decir que «los estudiantes de la UACM son de izquierda, los de la UAM son de izquierda, por lo tanto, los de la UNAM también son de izquierda». Asumiendo que sean verdaderas las premisas, la conclusión no se sigue, pues no hay ninguna regla de inferencia que valide la conclusión.

Falacia de generalización apresurada. Se comete cuando hacemos una afirmación general a partir de un pequeño grupo de observaciones. Un muy recurrido ejemplo de esto es cuando hacemos afirmaciones sobre toda la población basados en la observación de un individuo. Así, conocemos a un argentino pedante y concluimos que todos los argentinos son pedantes; si conocemos a un francés que no es aseado, concluimos que ningún francés es aseado. En ocasiones la muestra es más grande y puede ser que viajemos dos o tres días a otra ciudad, digamos Oaxaca, y concluyamos, con base en esos dos días y la gente que conocimos ahí, que todos los oaxaqueños son de cierta manera.

Sucede también cuando no nos gusta un libro de un autor, una película de un cierto género, una canción de un cierto estilo y concluimos que ese autor, ese género cinematográfico o ese estilo musical no nos gustan. Hay, entonces, que tener cuidado con las generalizaciones.

Falacia del falso dilema. Recordemos que un dilema tiene la forma siguiente: «si pasa A, entonces sucede que B; si pasa C, entonces sucede que B, por lo tanto, sucede que B». Así, por ejemplo, si engaño a mi amigo, se enojará conmigo; pero si le digo la verdad, se enojará conmigo, por lo tanto él se va a enojar (haga lo que haga).

La falacia del falso dilema se presenta cuando hay más de dos opciones o cuando no es verdad que las dos opciones terminarán en lo mismo. Así, por ejemplo: «si voy al cine gasto dinero y si voy al teatro, también, por lo tanto, gasto dinero» es un falso dilema porque hay una tercera opción, quedarme en casa; o una cuarta, ir a pasear a un parque u otras más.

También podría ser un falso el del amigo si supiéramos que él nunca se enojará conmigo por decirle la verdad. Así, la segunda premisa del dilema (si le digo la verdad se enojará conmigo) es falsa y, por lo tanto, no hay dilema.

Por último, voy a presentar una falacia que no aparece en la mayoría de los libros de texto, porque en realidad es considerado, por muchos, un argumento verdadero, sin embargo, recordemos que esa es la principal característica de la falacia: parecer verdadero. Se trata de la **falacia de apelación a la novedad**. Ésta se comete cuando un argumento basa su conclusión sobre la verdad o conveniencia de una propuesta sobre la base de que es más nueva, más moderna, más contemporánea, etc.

Esta falacia se presenta en forma de un argumento válido del tipo: todo lo que es más nuevo es mejor, esta teoría es más nueva, por lo tanto esta teoría es mejor. O en sentido negativo como en todo lo antiguo está mal, lo que dice esta teoría o este pensador ya es antiguo, por lo tanto está mal, o es incorrecto o es falso.

Esto es una falacia porque no por ser una teoría o una idea más nueva que otra es necesariamente verdadera. En la historia de la ciencia hay muchas teorías que han surgido en un momento y fueron aceptadas como verdaderas, pero ahora se sabe que no lo son. Tal es el caso de la frenología, por ejemplo, que postulaba poder detectar a los criminales por su estructura física craneana. Por otra parte, no porque alguien haya postulado algo hace mucho tiempo, entonces es falso. En la historia del pensamiento también podemos observar grandes «regresos» a pensadores clásicos porque lo que dijeron es muy útil para entender cosas que en la actualidad no se explican con teorías más novedosas.

Es verdad que hay teorías que por antiguas están equivocadas, porque no se habían descubierto ciertos hechos o porque no había datos que ahora se tienen. También es verdad que por las mismas razones muchas teorías nuevas son mejores que otras más antiguas. Lo que no se debe hacer es descalificar una idea o sostener la verdad de otra sólo porque aquella es vieja y ésta es nueva.

Esta falacia la comenten muchos intelectuales que se aferran a ideas que son más nuevas sólo por el hecho de serlo, sin cuestionar realmente las razones por las cuales se sostienen. He escuchado a personas en puestos importantes o con una formación que supone un respeto por las ideas decir cosas como «bueno, pero ese pensador ya está pasado de moda» o «esa teoría ya se superó hace mucho». Sin embargo, no postulan ninguna razón por la cual, a pesar de eso, las ideas propuestas no son válidas.

También se recurre mucho a esta falacia en la publicidad, cuando tratan de convencernos de que compremos un artículo porque es más nuevo, porque pertenece a otra temporada, aunque en realidad la versión anterior del producto sigue siendo tan funcional como la nueva.

4. Ejemplos de discusiones

Un verdadero liberal se distingue no tanto por lo que defiende, sino por el talante con que lo defiende: la tolerancia anti dogmática, la búsqueda del consenso, el diálogo como esencia democrática.

Bertrand Russell (1872-1970)

A continuación presentaré algunas discusiones que podrían servir como ejemplo de lo que se debe y no se debe hacer. Cada una de ellas contiene comentarios para que veamos qué se hizo bien y qué se hizo mal.

4.1 Un error de entendimiento

La siguiente discusión presenta algunos de los vicios más comunes y la presento, precisamente, para ejemplificarlos y esclarecerlos.

La discusión se lleva a cabo entre un profesor y una estudiante.

Estudiante: Llegas tarde.

Profesor: Lo siento, los estudiantes del grupo no terminaban un ejercicio y no los dejé salir hasta que terminaran.

Estudiante: Pero eso no es justo, debes dejarlos salir 15 minutos antes de la hora señalada.

Profesor: No es mi obligación hacerlo. No hay ninguna regla que me lo exija.

Estudiante: Claro que sí, está en el reglamento.

Profesor: No. En el reglamento dice que debo dar por lo menos 50 minutos de clase por cada hora, si tengo hora y media de clase programada debo dar, por lo menos, una hora y quince minutos de clase, pero el reglamento *no me exige* que los deje salir a esa hora.

Estudiante: Pero eso es injusto, tienen que desplazarse a otro salón para su siguiente clase, quizá pasar al baño o, simplemente, necesitan un tiempo de descanso.

Profesor: Todo eso es cierto, pero el reglamento no lo señala.

Estudiante: Pero es tú obligación dejarlos salir.

Profesor: No, obligación no es, es una consideración que tenemos con ustedes por las razones que me diste y otras más, pero no *tengo* que hacerlo; puedo no dejarlos salir y no violo el reglamento.

Estudiante: Pero *tienes* que dejarlos salir.

Profesor: No tengo por qué dejarlos salir, no es obligación mía.

Estudiante: ¡Pero es injusto!

Profesor: Puede serlo, pero no es obligación, no está en el reglamento.

Estudiante: Pero los alumnos merecen y cuentan con tener esos minutos.

Profesor: Sí, lo sé, pero no estoy obligado a dárselos.

Estudiante: Mira, no voy a discutir, tú y yo vemos las cosas de distinta manera y nunca nos vamos a entender.

En esta discusión observamos que hay un claro error de planteamiento. Si observamos con cuidado, el profesor está discutiendo sobre la *legalidad* de su acción, es decir, si está o no autorizado por el reglamento a dejar salir a los alumnos, mientras que la estudiante está discutiendo sobre la *moralidad* de la acción, es decir, si es justa o injusta. Si se hubieran puesto de acuerdo en qué es lo que deseaban probar y hubieran aportado pruebas, el resultado hubiera sido distinto. Por ejemplo, si hubieran establecido que el problema era determinar la legalidad del asunto, bastaba mostrar el reglamento para dirimir la querrela. Si el reglamento efectivamente dice que el profesor debe dar los 15 minutos de descanso, la estudiante tenía razón y el profesor, no. En caso contrario, la razón sería del profesor.

Observemos que el profesor aceptó la tesis de la joven, es decir, aceptó que no era justo el no dejar salir a estos, sin embargo, esto no fue suficiente para terminar la discusión, pues continuaba con la postura de defender la legalidad de su acción, es decir, no ubicaba correctamente el problema.

Ahora, si la discusión hubiese terminado ahí, hubiera habido un error más, que es el señalar que cada quien tiene su punto de vista y nada más. Esto es una vía equi-

vocada para terminar la discusión. Afortunadamente la discusión continuó como a continuación presento:

Profesor: Ya sé que vemos las cosas de distinta manera, pero no se trata aquí de lo que yo crea o de lo que tú creas. Hay un reglamento y ahí está establecido algo. No puedes afirmar que una acción va en contra del reglamento cuando no es así. La cuestión es si el reglamento autoriza o no que yo actúe así. Si no lo autoriza, estoy equivocado, pero si lo autoriza, no estoy actuando en contra de él, a pesar de que sea injusto o de que no estés de acuerdo.

Estudiante: Pero eso no debe ser, tú no entiendes cómo vemos las cosas los estudiantes. Tú ves las cosas desde el punto de vista del profesor y nosotros las vemos distintas.

Profesor: Por supuesto que las vemos distintas, pero insisto en que no se trata de lo que vemos o no, sino de cómo son en realidad las cosas. El reglamento dice una cosa y profesores y estudiantes estamos obligados a cumplirlo, aunque no nos guste. Puede ser cierto que sea injusto, pero no es incorrecto en tanto que no está escrito que así deba ser.

En este nuevo fragmento observamos que el profesor intenta dar orden a la discusión y centrarla en un tema. Sin embargo ya era demasiado tarde, los ánimos ya se habían alterado. Ninguno de los dos deseaba abandonar su postura. Efectivamente, la discusión sobre la legalidad es fácil de terminar, pues basta consultar el reglamento. La discusión moral es un poco más complicada, pero también se pudo salir bien de ella. Como se entenderá, el punto de vista no tiene nada que ver con lo que el reglamento establece. Es verdad que los estudiantes y los profesores, así como los directivos y las autoridades escolares, pueden tener deseos, intenciones, creencias y puntos de vista muy distintos, pero mientras haya un reglamento escrito, todo esto sale sobrando. En este caso, eso es lo que la joven no comprendía y es lo que mantenía la discusión.

Que hay puntos de vista distintos es obvio, pero cuando hay un elemento mediador como lo es un reglamento, los puntos de vista no importan si lo que se discute es seguir o no con lo que ahí se estipula. Si, en cambio, se discute para cambiar el reglamento, entonces sí, los puntos de vista deben ser tomados en cuenta para mejorar las normas ahí establecidas.

Este tipo de discusiones erróneas y viciadas son muy comunes cuando se trata de temas legales. Las personas que no son especialistas en leyes suelen afirmar temerariamente «eso es ilegal» cuando algo les parece *injusto*, sin saber en realidad lo que la ley dice al respecto (como vimos, no hay que discutir si no sabemos). Es necesario

entender que hay cosas que pueden parecernos muy injustas, pero no por ello son ilegales. La ley está escrita para evitar este tipo de problemas. Si hay distintas interpretaciones de lo que el texto de una ley dice, *son los expertos* los que deben dirimir la disputa.

4.2 Una discusión analógica

El siguiente es un ejemplo de cómo se utiliza la analogía para llevar a cabo una argumentación. El caso es el siguiente: un profesor regresa a sus estudiantes un trabajo con una calificación negativa, es decir, menor que cero. Los alumnos dicen que eso *es imposible*, pues la escala de calificaciones va de 0 a 10 y, por lo tanto, no puede asignarles una calificación menor a cero. El profesor acepta lo último, sin embargo va a argumentar que, a pesar de ello, *no es imposible* que un trabajo pueda obtener una calificación negativa y lo hace a través de una analogía. Veamos:

Profesor: Vamos a ver si es *posible* que en la calificación de un trabajo cualquiera obtengan una calificación menor a cero. En primera, entendamos que una calificación negativa sería equivalente a decir que ustedes quedan a deber puntos, ¿cierto?

Estudiante: No entiendo por qué.

Profesor: Pongámoslo así, si yo te otorgo una calificación de 6, significa que has cumplido con el 60% de lo que se te solicitó. Por ejemplo, si tienes un examen de 20 preguntas y respondes correctamente 12, entonces sólo cumpliste con el 60% de lo solicitado. ¿Cierto?

Estudiante: Cierto.

Profesor: Ahora, si no cumplieses con nada de lo solicitado, tendrías una calificación de cero, ¿no es así?

Estudiante: Ok.

Profesor: Si obtienes una calificación menor a cero significa, entonces, que no sólo no cumpliste con lo que se te solicitó, sino que, además, quedaste a deberme algo. Por ejemplo, si tuvieses -2 de calificación, significaría que no solo no cumpliste, sino que, además, hay un 20% extra que me quedas a deber. O sea, si te pedí 10 cosas y no las entregaste pero, además, te quedaste con dos más de las que te pedí, entonces me debes tú. ¿Queda claro?

Estudiante: No me agrada la idea, pero bueno.

Profesor: De acuerdo. Pongámoslo así, entonces. Supongamos que tú llevas tu auto a un taller y le solicitas al mecánico que lleve a cabo 10 acciones distintas a tu auto. Cada una de estas acciones consiste en revisar o componer sendos desperfectos en tu auto, es decir, tu coche falla en diez cosas distintas y el mecánico está obligado a reparar esas diez cosas. Acuerdas con él pagar una cierta cantidad por realizar estas diez acciones. Digamos, para hacerlo fácil, que le pagarás en total \$100.00, diez pesos por cada acción que él realice. Si no repara una de las fallas de tu coche, diremos que no realizó esa acción y si sí la repara, entonces sí realizó la acción. ¿Está claro?

Estudiante: Sí, muy claro.

Profesor: ¿Qué sucede si el mecánico no realiza las diez acciones, es decir, si no repara alguna o algunas de las cosas que estaban fallando? ¿Le pagarás los \$100.00 completos?

Estudiante: ¡Por supuesto que no, estaría loco si lo hago!

Profesor: Muy bien, supón que sólo realizó 8 acciones. ¿Cuánto le pagarías?

Estudiante: Es claro, \$80.00, pues acordamos que serían \$10.00 por acción.

Profesor: Supón ahora que no realizó ninguna acción, ¿cuánto le pagarías?

Estudiantes: Por supuesto que nada.

Profesor: Muy bien, ahora viene lo importante. Supón que no sólo no reparó los diez problemas de tu coche, sino que a la hora de entregártelo le descompuso dos cosas más. Digamos, por ejemplo, que trae un golpe en una puerta que no tenía cuando lo dejaste. ¿Te conformarías con no pagarle y ya?

Estudiante: Por supuesto que no, le reclamaría y le exigiría que reparara los daños que le causó al coche, pues yo se lo entregué sin ese golpe y no se vale que me lo entregue peor de lo que yo se lo di.

Profesor: Muy bien, supongamos que cada uno de esos nuevos defectos de tu coche cuesta \$10.00 repararlos, ¿qué harías?

Estudiante: Se los cobro al mecánico.

Profesor: Ok, entonces estamos de acuerdo en que podemos resumir lo dicho en la siguiente historia: tú le encargas al mecánico un trabajo y acuerdas pagarle \$100.00 por hacerlo. Él no sólo no realiza su tarea encomendada sino que, además, entrega tu auto peor de lo que estaba, es decir, peor a como estaría si no lo hubieses llevado. Tú no sólo no le pagas su trabajo, sino que, además, le cobras por haber dejado peor tu coche. ¿Estás de acuerdo en esta descripción?

Estudiantes: Sí.

Profesor: Lo mismo nos pasa a ti y a mí. Yo te encargué un trabajo con ciertas condiciones de entrega (tanto de forma como de contenido) así como tú le encargaste al mecánico un trabajo con ciertas condiciones (de revisión y reparación) y a cambio de ese trabajo completo te iba a otorgar una calificación de diez. Es decir, tu trabajo vale diez puntos como el del mecánico vale \$100.00. Tú no cumpliste con las condiciones, igual que el mecánico, por lo tanto no mereces los diez puntos, así como él no merecía los \$100.00. Pero, además, tu trabajo estaba tan mal hecho, es decir, tenía tantos errores, que no sólo no cumplió con lo solicitado, sino que estaba peor que si no lo hubieses hecho (como estaba peor tu coche al recogerlo que al entregarlo).

Estudiante: ¿Pero cómo va a estar peor el trabajo?

Profesor: Simplemente tomemos un ejemplo. Acordamos que se te restaría una décima de punto por cada error de ortografía, ¿cierto?

Estudiante: Sí, es verdad.

Profesor: Tu trabajo tiene más de cien faltas de ortografía, ¿cierto? Si no hubieses entregado el trabajo no podría yo considerar o contemplar tu ortografía. Si no hubieses entregado el trabajo, tendrías cero en ortografía, pero como lo entregaste y tuviste más faltas de las que corresponden al cero, entonces por eso te fue peor. ¿Comprendes? El trabajo no entregado hubiese tenido cero por no ser entregado, pero al ser entregado y tener más errores de los permitidos, pues obtiene menos de cero. Efectivamente, si no lo hubieses entregado habría sido mejor, como si no hubieses llevado el coche al taller, también habría sido mejor.

Estudiante: No me gusta la idea, pero la entiendo.

Profesor: ¿Comprendes, entonces, por qué así como tú no sólo no le pagarías al mecánico sino que le cobrarías por dejar peor tu coche, así yo no sólo no te puse cero, sino que, además, te asigné una calificación negativa?

Estudiante: Sí, comprendo. Sin embargo, hicimos el trabajo y le echamos muchas ganas y al menos entregamos algo, merecemos más calificación que quien no entregó nada.

Profesor: Eso puede parecer cierto, pero no lo es y te lo demostraré con el mismo ejemplo. Dime una cosa ¿acaso el mecánico no pudo haberle echado todas las ganas del mundo para arreglar tu coche y aún así no haber podido reparar las diez fallas que le pediste? ¿No podría ser incluso que le dedicó más tiempo del normal, que dejó de ver a su familia y que dejó de lado otros trabajos por el tuyo y aún así no logró hacerlo? Dime, ¿Es siquiera posible esto, aunque de hecho nunca pase?

Estudiante: Sí, es posible.

Profesor: Supongamos que es el caso, ¿le pagarías algo a ese mecánico?

Estudiante: Quizá, un poco, por el esfuerzo; aunque creo que en realidad no, pues lo que me importaba es que arreglara mi coche y no que le echara ganas. Al fin de cuentas, lo que requiero es que mi coche esté bien.

Profesor: Y si además lo descompuso más, ¿le pagarías algo?

Estudiante: ¡Por supuesto que no! No se lo merece.

Profesor: ¿Entiendes que estamos en el mismo caso? No puedo darte una calificación por el esfuerzo, pues lo que yo evalúo es el producto, al menos en este caso, habrá otros en los que se evalúe el proceso o la intención, pero en este caso particular sólo estoy evaluando el producto y tu producto está deficiente, peor que si no lo hubieras entregado.

Estudiante: Pero entregamos algo y otros no entregaron nada. Ellos tienen cero y nosotros -2, ¿es eso justo?

Profesor: Respóndete tú mismo, si no hubieses llevado el coche al taller ¿te habría ido mejor que habiéndolo llevado?

Estudiante: Por supuesto.

Profesor: ¿Entonces?

Estudiante: ¡O sea que me hubiera convenido más no entregar el trabajo!

Profesor: En este trabajo sí. Así como te hubiera convenido más no llevar tu coche al taller. ¿Comprendes?

Estudiante: Sí. Está bien, no me gusta, pero comprendo las razones.

Por supuesto, la discusión real continuó para solucionar la situación y que el estudiante lograr aprobar la asignatura; lo que interesa resaltar aquí esta parte en la que la analogía sirvió para argumentar y que el estudiante comprendiera las razones que llevaron a una determinada decisión, pero, sobre todo, el punto a discutir era entender cómo era posible obtener una calificación negativa.

4.3 Una discusión ideal (¿o irreal?)

Debo aclarar algo sobre el siguiente diálogo: efectivamente dudo que alguna vez se haya dado así un diálogo entre padre e hija y probablemente nunca se dé. No es objeción contra él. Esto lo advierto porque no falta el ingenioso que pensará esto aún a sabiendas que se trata de un diálogo ficticio y con fines pedagógicos. Lo que deseo mostrar es cómo *se debe* llevar a cabo una correcta discusión y no reflejar cómo se dan de hecho. La realidad de este tipo de discusiones las conocemos de sobra por experiencia propia y ajena. Aquí se muestra la discusión en toda su idealidad y tiene como fin entender los principios de la discusión.

Por otra parte, efectivamente no puedo dejar de pensar en cómo sería el mundo si las discusiones de todo tipo fueran así y, por lo mismo, no puedo dejar de proponer ese ejercicio a todos mis lectores. Piensen lo que lograríamos si en vez de pelear nos dedicáramos a discutir con esta calidad y preparación.

Introducción

Papá: Ven, hija, quiero que hablemos. Observé lo que hacían tú y ese chavo allá afuera, en su coche.

Hija: ¿Acaso nos espiabas?

Papá: No, no era mi intención. Escuché que llegaba un auto y después de un tiempo de no escuchar nada sentí curiosidad de saber si eras tú y por qué tardabas tanto en entrar. Por esta razón me asomé por la ventana y los vi. Debo decir que no me gustó nada lo que observé. Considero que es moralmente reprobable lo que hiciste.

Hija: Pues yo no lo considero así, creo que soy libre de hacer lo que quiero y en ese momento quería hacer lo que hice.

Papá: De acuerdo, eres libre de hacer lo que quieres, eres libre de disponer de tu cuerpo cuando quieras y como quieras, sin embargo, eso no es lo que hace que sea malo.

Hija: ¿Entonces?

Papá: Lo malo es que con esas acciones te faltas al respeto

Hija: Pues yo no lo creo así.

Papá: Yo sí lo creo así

Hija: Pues cada quien tiene su punto de vista

Papá: Por supuesto, eso lo sabemos desde siempre, pero eso no significa que ambos estemos en lo correcto.

Hija: ¿Uno de los dos tiene que equivocarse a fuerza?

Papá: No, no es necesario, pero si ambos vemos las cosas de distinta manera no podemos arreglar nada. Simplemente considera que yo llevo las de ganar, si es necesario impongo mi autoridad y sabes bien que tú terminas perdiendo. En vez de eso me interesa que encontremos cuál es la verdad en este asunto. Si efectivamente no es una falta de respeto, muy a mi pesar tendré que admitir que no tengo ninguna base para reclamarte lo que has hecho. Pero, si logro demostrar que lo que hiciste es una falta de respeto hacia ti misma, entonces tú deberás aceptar que obraste mal y no lo volverás a hacer.

Hija: Me parece razonable. Aunque ¿cómo estar segura de que no quieres confundirme?

Papá: Lleva a cabo tú la indagación, así serán tus resultados y no los míos los que aceptaremos. De todas maneras, si la discusión se da de forma correcta y de acuerdo a la verdad, no tenemos por que estar en desacuerdo, el resultado será uno solo y el mismo.

Establecimiento de la tesis

Hija: Va, me late. ¿Qué es, entonces, lo que tú sostienes?

Papá: Que el que estés «fajando» con tu novio es moralmente reprobable porque te faltas al respeto.

Hija: Muy bien, considero que debemos iniciar por entender esto último y definir claramente qué es el respeto. ¿Te late?

Papá: Me parece bien.

Indagación sobre la definición del respeto

Hija: El respeto ¿se da sólo hacia personas o también hacia cosas?

Papá: Sólo a personas

Hija: Pero, ¿no nos piden que respetemos una bandera o un monumento nacional? ¿Podemos respetar, entonces, una cosa?

Papá: Sí.

Hija: Por otra parte, cuando alguien tiene una fe distinta a la nuestra, ¿no se nos pide también que la respetemos? Una fe es un conjunto de creencias y las creencias son ideas. Entonces, ¿también nos piden que respetemos ideas, cierto?

Papá: Sí.

Hija: Entonces el respeto no sólo es algo que se le da a las personas, es también hacia las cosas e ideas.

Papá: Ciertamente.

Hija: Ahora, ¿hay algo más aparte de las personas, cosas (incluidos los animales) e ideas?

Papá: No, no hay nada más.

Hija: Personas y cosas son materiales y las ideas son inmateriales, ¿cierto?

Papá: Sí.

Hija: Entonces el respeto no es algo que se dé sólo a personas, sino a todas las cosas, sean éstas materiales o inmateriales.

Papá: Tienes razón.

Hija: Tratemos de averiguar ahora qué es, entonces, el respeto. Primero que nada, ¿el respeto es algo pasajero o duradero?

Papá: No entiendo la pregunta.

Hija: Quiero decir que si el respeto es algo que hacemos en ocasiones aisladas, sólo en presencia del objeto, o algo que hacemos siempre, constantemente con respecto a una misma cosa aunque no esté presente. Por ejemplo, si yo respeto a mi bandera, ¿la respeto sólo cuando está presente o es algo que está siempre en mí y que se manifiesta en ocasiones?

Papá: Definitivamente la segunda, no puedes decir que respetas algo si sólo lo haces en presencia del objeto, entonces sería un falso respeto, solo *mostrarías* respeto, pero no lo *tendrías* realmente.

Hija: Entonces el respeto no es una acción, pues ésta es siempre temporal, tiene inicio y fin. Es una acción en potencia, es decir, es una tendencia que tengo a actuar de cierta manera en cierta situación. A esto se le llama *actitud*. Por lo tanto, el respeto es una actitud. Ahora ¿en qué consiste esta actitud? Para averiguarlo, pensemos en el caso de una persona que tiene una fe o creencia religiosa distinta a la nuestra, ¿qué significa que respetemos su fe?

Papá: Significa simplemente que no debemos meternos con ella, que no debemos tratar de cambiar su forma de pensar aunque a nosotros nos parezca que está equivocado y que no debemos burlarnos de ella.

Hija: Muy bien, por lo que entiendo el respeto sería algo así como pasar por alto lo que opinemos sobre el otro y dejarlo ser, ¿es así? Es decir, tenemos la actitud de que ante lo que no nos parece no haremos ninguna acción que contraríe a la otra persona.

Papá: Así parece.

Hija: Sin embargo, pensemos si esta definición se adapta a otro caso, cuando digo que respeto a mi bandera ¿estoy teniendo esa actitud de indiferencia hacia ella?, ¿mi actitud será no realizar ninguna acción hacia ella?

Papá: Por supuesto que no, al contrario, si respetas a tu bandera realizarías cualquier acción por ella.

Hija: Entonces nuestro primer acercamiento no fue correcto. El respeto no es que yo no haga nada ante algo. Esto tiene otro nombre y es *tolerancia*. Este término lo podemos tomar de otros usos que no son morales, la tolerancia al alcohol, por ejemplo, significa que mi cuerpo puede consumir cierta cantidad sin que le haga efecto, sin que se modifique. La tolerancia al dolor significa que puedo soportar cierta cantidad de dolor sin que me afecte o me moleste. Asimismo, haciendo la analogía, el que yo pueda *tolerar* a otra persona significa que puedo soportar sus ideas sin que me afecten. Por lo tanto en cuestiones morales también podemos hablar de tolerancia como lo hemos hecho aquí y creo que la actitud que habíamos descrito corresponde a la tolerancia y no al respeto. Ahora, sigamos indagando qué es el respeto. Continuemos con el caso de la bandera que parece aportarnos mucho, ¿por qué habría yo de respetar una bandera? O, para hacerlo más simple empecemos por su contraria, ¿por qué alguien no respeta a su bandera?

Papá: Puede ser, por ejemplo, porque les parece un simple pedazo de tela.

Hija: Y ¿no lo es?

Papá: Por supuesto que no, la bandera es un símbolo, es la representación de tu nación, de tu país, de tu cultura o, al menos, de tu equipo de fútbol favorito. Los aficionados en un partido no ondean un pedazo de tela nada más porque sí, lo hacen porque representa a su equipo así como su cariño y devoción hacia él. Si alguien quema una bandera de un equipo contrario, no es nada más un pedazo de tela, si así fuera, a nadie le importaría, los aficionados de la bandera quemada se ofenden porque están atacando a su equipo, aunque no esté presente. Cuando una persona coloca en su coche una bandera o porta una playera con el escudo de su equipo no es nada más un pedazo de tela o una prenda cualquiera, es símbolo de amor a su equipo.

Hija: Entonces la bandera es un símbolo.

Papá: Así es.

Hija: Si yo no entiendo el simbolismo ¿puedo respetarla?

Papá: Deberías de hacerlo.

Hija: Pero, qué tal si yo me encuentro un pedazo de tela con una figura en el centro y no sé que es una bandera y la utilizo para limpiar mi coche. Si la bandera fuera tuya dirías que le estoy faltando al respeto, pero ¿es así?, si yo no entendía lo que significaba ¿yo le falté al respeto?

Papá: En cierto sentido no, pero ya que lo sabes sí. Una vez que sabes lo que el símbolo significa debes respetarlo.

Hija: ¿Por qué?

Papá: Porque entiendes lo que significa.

Hija: Creo que hemos dado ya al clavo con elementos importantes para una definición de lo que es el respeto. Primero, que no respetamos a la cosa tal cual, sino que ésta es un símbolo de algo y lo que respetamos es ese simbolismo. Segunda, que si desconozco el significado no puedo respetar el símbolo. Sin embargo, una vez que conozco el significado no debo olvidarlo y debo recordarlo cada vez que veo el símbolo, ¿cierto? Así que lo importante no es sólo *conocer* el significado, sino *reconocer* el símbolo y entenderlo como símbolo. Entonces, considero que podemos definir el respeto como la actitud de reconocimiento de que algo es un símbolo y lo reconocemos como tal, es decir el reconocimiento un símbolo en tanto que símbolo.

Papá: No estoy seguro de que esta definición se aplique a las personas ni a las ideas sino sólo a las cosas. Dado que dijimos que el respeto se le debe a las cosas, personas e ideas, creo que la definición es incompleta o estrecha.

Hija: Veamos si es cierto. Empecemos por las ideas. ¿Podemos aplicar esta definición al respeto de la fe de otra persona? ¿Qué significa que una persona tenga una fe distinta? Significa que tiene un conjunto de creencias e ideas referentes a cuestiones divinas diferentes a las mías. Por ejemplo, él puede considerar un árbol como imagen de su dios. El que yo respete sus creencias significa que identifique el árbol como símbolo para él y que entienda qué representa para él. Entiendo el simbolismo del árbol y lo que representa y lo respeto. De tal manera que así respeto su creencia.

Papá: Pero seguimos en lo mismo, respetas el árbol, que es una cosa, no una idea.

Hija: Tienes razón, supongamos, entonces, que tiene una idea diferente de lo que es dios, por ejemplo. Hemos quedado ya que si nada más le doy el avión, entonces es tolerancia. ¿Qué podemos decir sobre el respeto? Si yo comprendo cuál es su idea de dios (es decir, el simbolismo que representa dios para él), ¿puedo respetarlo? Seguramente sí, pues entenderé por qué tiene una idea distinta y comprenderé lo que esa idea *representa* para él, por lo tanto comprendo el significado de su dios. La idea de dios es aquí el símbolo. Entonces, sí puedo respetarlo y estoy respetando una idea.

Papá: Sin embargo, acabas de tocar un punto importante, comprender al dios del otro es comprender también que *es un dios distinto* al mío. Es decir, si fuera el mismo dios y tuviéramos dos visiones distintas de él, no podría haber respeto, uno de los dos tendría que estar equivocado en su concepción. Por ejemplo, si yo digo que la pared está pintada de azul y tú dices que es amarilla y estamos seguros de referirnos a la misma pared, entonces no podemos respetar la opinión del otro, pues uno de los dos está equivocado.

Hija: Pero, ¿si uno de los dos tuviera una enfermedad y viera de color distinto la pared?

Papá: Él sería el que está equivocado porque ve los colores de manera distinta de lo normal.

Hija: ¡Pero no es su culpa estar enfermo! ¿Por qué llamarlo anormal?

Papá: No confundas los términos. Por supuesto que no es su culpa. No trates de convertir todo en problemas morales. El término «normal» no siempre debe tener implicaciones morales, es también un término estadístico. Decir que él no ve los colores de manera normal no implica ningún juicio moral, simplemente es un juicio que establece que si preguntáramos a todas las personas de qué color ven la pared, un gran porcentaje (la mayoría) dirían que la ven de cierto color y sólo pocos o sólo uno lo vería de otro color. Esto es lo único que se debe entender cuando se habla de normalidad. Que aquella minoría esté en lo correcto o que sea mejor lo que ellos dicen o cualquiera de esos otros problemas es una cuestión moral aparte que no es el momento de discutir, podemos dejarlo para después. ¿Queda claro?

Hija: Sí. Diríamos, entonces, que es anormal sin que esto sea «malo».

Papá: Por supuesto, entonces queda claro que esa persona se equivoca, por lo menos en éstos términos.

Hija: Sí.

Papá: Por supuesto, queda también claro que si los dos tenemos la misma idea, entonces no habría discusión. Por lo tanto, es necesario incluir en nuestra definición de respeto la idea de lo diferente y ajeno a mí. Podríamos decir, entonces, que el respeto es la actitud de reconocimiento de lo otro como distinto de mí y como símbolo, en tanto que es símbolo de algo.

Hija: Tienes mucha razón. Pero si es distinto de mí, también el conjunto de creencias que hacen que sea símbolo de algo es distinto, es decir, una cruz romana o un pez para los cristianos es símbolo del Mesías, pero esto es gracias a un *espacio simbólico* que está alrededor de él. Si no reconoces el espacio simbólico al que pertenece el símbolo no puedes comprender el símbolo mismo.

Papá: No entiendo.

Hija: El ejemplo que ponías sobre el fútbol me ayudará: un aficionado al equipo A podrá no respetar la bandera del equipo B, pero reconoce su valor simbólico en tanto que es símbolo del otro equipo, de hecho, en cierto sentido la respeta como bandera, al grado tal que si decide quemarla es a conciencia de que eso implica una afrenta al otro equipo. ¿Cierto?

Papá: Muy cierto.

Hija: Pero si una persona que no sabe absolutamente nada de fútbol (imaginemos a una persona que ha crecido fuera de la civilización occidental) viera la bandera, no podría respetarla por más que le dijésemos que es una bandera. Tiene que entender que pertenece a un campo simbólico y entender ese campo simbólico.

Papá: Entonces la definición tendría que ampliarse. Digamos que el respeto es la actitud de reconocimiento de lo otro como diferente de mí y perteneciente a un campo simbólico distinto al mío. Al decir que pertenece a un campo simbólico distinto al mío podemos omitir lo de que es un símbolo que significa algo. ¿Te parece bien así?

Hija: Me parece clara y precisa. Averigüemos ahora si es aplicable a personas.

Papá: De acuerdo. Empecemos por lo obvio. Respetamos a una autoridad (o deberíamos, porque en este país...) no por lo que es, sino por lo que representa. Por ejemplo, respetamos (o deberíamos de) a un oficial de policía no como persona, sino porque representa a la ley.

Hija: Sí.

Papá: Pero, ¿el policía no entra en mi campo simbólico?

Hija: ¡Cierto!

Papá: Entonces debemos modificar la definición. El campo simbólico puede ser el mío o distinto del mío. Podríamos hacer la siguiente modificación: el respeto es la actitud de reconocimiento de lo otro como diferente de mí y como perteneciente a un campo simbólico determinado que también reconozco.

Hija: Me late.

Papá: Así, respetamos al policía por significar algo en un campo simbólico al que pertenezco, pero respetamos a un sacerdote de otra religión porque significa algo en el campo simbólico de esa religión y yo entiendo que significa algo en ese campo simbólico y entiendo su significado en ese campo simbólico. Lo reconozco, pues, como símbolo.

Hija: ¿No podríamos resumir la definición y decir, simplemente, que reconocemos a lo otro como símbolo?

Papá: Perderíamos mucho de lo ganado en la discusión. Tendríamos que decir que reconocemos a lo otro como símbolo perteneciente a un campo simbólico en el que simboliza algo. Porque el reconocerlo como símbolo no basta, hay que reconocer que es símbolo en un campo y reconocer el significado del símbolo en ese campo.

Hija: Tienes razón, Pá.

Papá: Vamos por buen camino hija.

Hija: Pero, déjame entender algo. ¿Respetamos a los padres porque son padres (símbolos)?

Papá: Sí.

Hija: ¿Respetamos a los ancianos porque son símbolos?

Papá: Sí

Hija: ¿Respetamos a cada persona porque es un símbolo?

Papá: Sí

Hija: Pero, ¿no hay algún respeto que merezca la persona sólo por ser persona? Es verdad que también el ser persona es un símbolo, pero deberíamos encontrar un respeto que no tuviera que ver con los espacios simbólicos determinados, sino con un espacio simbólico universal. Un respeto que tenga una persona independientemente de ser padre o anciano o discapacitado o mujer u hombre. ¿Podría haber un respeto tal?

Papá: Creo que sí. Al fin de cuentas el ser persona es también un símbolo. No eres persona desde que naces, la sociedad te hace persona. Creo saber el nombre de ese respeto, se le conoce como *dignidad*. La dignidad humana es, entonces, el respeto que una persona se merece sólo por ser persona.

Hija: Va, me gusta tu definición. Ahora, continuemos con nuestra indagación principal. Afirmas que estar fajando es una falta de respeto, ¿por qué?

Indagación sobre si fajar es una falta de respeto

Papá: Porque al estar fajando no te reconocen como la persona que eres sino de manera distinta, te reconocen, digamos, como una «zorra» y no como una mujer con otras capacidades, con sentimientos y anhelos. Los hombres no te van a buscar o no van a querer andar contigo por lo que eres, sino sólo porque «aflojas». Es decir, el respeto es que te reconozcan en tu campo simbólico y en este caso el reconocimiento que vas a tener no es ese, sino te reconocerán como una mujer con la que se puede «fajar» y nada más.

Hija: Creo que hay que aclarar algunas cosas aquí. ¿Cuál es el problema, que me «fajen» o que me deje «fajar»?

Papá: Ambos.

Hija: Sin embargo, si se aprovechan de mí y me fajan sin mi consentimiento ¿aún así soy una «zorra»?

Papá: No, creo que no.

Hija: Aquí la cuestión es que el que me «fajen» no es una acción que yo realice, es un suceso que me pasa. Si es así, no puede ser calificable moralmente.

Papá: Es verdad.

Hija: Pero hay dos acciones que sí se pueden evaluar moralmente: la primera es que yo acceda a «fajar» y la segunda que yo «faje». ¿No es así?

Papá: Sí, efectivamente.

Hija: Podemos resumirlas ambas en una sola acción, pues si yo «fajo», entonces significa que accedí a «fajar», ¿cierto?

Papá: Cierto, muy cierto.

Hija: Va, entonces hablaremos de la acción de «fajar». El problema está sólo en «fajar» o en qué radica.

Papá: En que «fajes» con cualquiera antes de casarte.

Hija: Muy bien, aquí hay dos situaciones distintas. La primera es que sea con cualquiera y segunda que sea antes de casarme. Si «fajo» ya casada ¿hay algún problema?

Papá: No me agrada la idea, pero tengo que aceptar que no, no hay problema.

Hija: Entonces la acción de «fajar» está limitada por el hecho (o situación) de si estoy casada o no.

Papá: Así es, pequeña.

Hija: Analicemos la otra parte, si te parece bien. Ser una «zorra» significa que una mujer faja con cualquiera, ¿cierto?

Papá: Sí.

Hija: Pero si fajo sólo con la persona con la que estoy casada, ¿entonces no soy una zorra?

Papá: Así es.

Hija: ¿A pesar de que haga con él cosas muy gruesas, innombrables, de esas que sólo se ven en las películas?

Papá: Sí, supongo que así es, hija. Viéndolo así, es cierto, puedes hacer cualquier cosa, por perversa que sea, con tu marido, pero si no lo es, cualquier insignificante acción es inmoral.

Hija: Bien, ahora, esta idea de que no se es una zorra cuando se está casada ¿de dónde viene?

Papá: Es difícil de saber, pero creo que de que al estar casada tienes una pareja estable y única. Cuando haces las cosas con él significa que no las haces con nadie más.

Hija: Entonces, ¿el matrimonio es una garantía de que es una sola pareja la que tengo?

Papá: Así es.

Hija: Pero ¿acaso no se da también entre matrimonios el engaño? Entonces no es una buena garantía.

Papá: Mmmm. Pues no.

Hija: El ser novios no es también una relación de compromiso de uno y uno.

Papá: Sí, pero al no ser una relación definitiva como el matrimonio, entonces no es garantía real.

Hija: Dices que el matrimonio es definitivo. Perdón pero ¿en qué mundo vives? ¿Acaso no hay también divorcios y anulaciones? ¿No es verdad que muchas parejas (o al menos una) no llegan al mes de casados? ¿Acaso casarse hoy en día es garantía de que la pareja será fiel y duradera? Respóndeme con la verdad.

Papá: Pues no, efectivamente no.

Hija: Entonces, ¿hay diferencia entre el noviazgo y el matrimonio en ese sentido?

Papá: No mucha, efectivamente el matrimonio ya no es garantía, pero pensemos que sí es más garantía que un noviazgo, aunque sea un poquito más, pues al menos al saberte casada intentas un poco más mantener la relación.

Hija: Aceptaré eso, pero acepta tú que la diferencia no es muy grande, no es muy significativa.

Papá: Ok, lo acepto.

Hija: Entonces lo que me convierte en una zorra no es el estar fajando con alguien con quien no estoy casada sino el estar fajando con alguien que no es mi pareja estable, es decir, con un cualquiera. Pero si es mi novio y la relación es formal, entonces estoy no fajando con cualquiera, sino sólo con él y con nadie más.

Papá: Cierto. Pero, ¿puedes tener garantía de que no está contigo nada más para eso?

Hija: No, pero tampoco en el matrimonio.

Papá: Bien. Continúa, entonces.

Hija: Lo que me convierte en una «zorra» es estar «fajando» con cualquiera, ¿habíamos quedado ya en eso, cierto?

Papá: Cierto.

Hija: Si la gente me viera cada noche llegar a casa con un «güey» diferente y «fajar» en el coche con ellos, ¿tendrían derecho a llamarme «zorra»?

Papá: ¡Por supuesto!

Hija: Hasta yo misma lo creería, que me importara o molestara sería otra cosa, pero no tendría por qué no creerlo. Pero si es el mismo chavo y nos han visto en ocasiones distintas juntos, en ocasiones menos íntimas, compartiendo con la familia y con otras personas, ¿tendrían derecho a creer que ando con muchos otros?

Papá: No, creo que no. Pero podrían pensar que eres una fácil.

Hija: Quizá, si supieran que aflojé con él desde el primer día. Pero, ¿el que me vean por primera vez con un chavo significa que es la primera vez que salgo con él? ¿No podría ser el caso que hubiera salido ya durante mucho tiempo con él y apenas hoy me ven?

Papá: Sí, podría ser, pero no lo sabemos.

Hija: Por eso mismo, como no lo saben no pueden sacar una conclusión, sería equívoca y falaz.

Papá: Entonces entendamos lo siguiente: el chavo con el que te vi allá afuera ¿es la primera vez que sales con él?

Hija: No. Llevamos varios meses saliendo.

Papá: ¿Es la primera vez que están fajando?

Hija: No, pero tampoco ha sido lo primero que hicimos. Primero quise conocerlo bien y saber que no era eso lo único que quería de mí. Una vez que me convencí de ello (y tengo buenos argumentos para creerlo), acepté poco a poco que hiciera cosas y yo misma fui poco a poco haciendo cosas.

Papá: ¿Es el único chavo con el que sales?

Hija: Sí, por lo menos en plan serio. Digo, tengo amigos también ¿o no?

Papá: Sí, a eso me refería. Entonces coincido contigo en que no hay por qué catalogarte como una zorra. Pero aún así considero que te estás faltando al respeto. Insisto en que no te reconocen por lo que eres realmente.

Hija: ¿Por qué lo dices?

Papá: Insisto en que el peso de esa acción es más grande que el de muchas otras. Intenta pensar un poco como hombre. Imagínate que soy un joven de 16 años, presionado por mis amigos y por toda mi cultura para tener muchas mujeres y mucho sexo con ellas, en donde el valor que yo tengo como hombre se mide por la cantidad de mujeres que tengo y que aumenta si fajo o tengo sexo con ellas. ¿Qué clase de persona voy a buscar? Digo, ser un Don Juan profesional que le encanta la conquista, en especial de mujeres difíciles, no es cuestión de chicos de tu edad. Lo que buscaría es una que yo sepa que sí afloja. ¿Cuál es el razonamiento, aunque sea falaz, que utilizaré para determinar si una niña va a aflojar o no? Muy simple, si veo que ya aflojó con uno, seguro lo hará otra vez. Entonces, ese muchacho, al saber que estabas fajando con una persona, sea la que sea, considerará que eres candidata viable para lo que él quiere. Imagina que empieza a buscarte y a llamarte para salir contigo. Tú, que no sabes qué es lo que trae en mente, simplemente lo ves como alguien más que quiere salir contigo. ¿Te das cuenta cómo es que esa persona no te respeta? Es decir, tú tienes un lugar en tu espacio simbólico, pero él no lo reconoce, él sólo te considera en su propio espacio de manera distinta y no por lo que eres.

Hija: Suena todo muy elaborado, pero no parece falso lo que dices.

Papá: Además, por mucho que digas que no te afecta lo que los demás opinen de ti, piensa en lo que pasaría si se llega a correr el rumor de que eres una zorra, aunque sea falso. Pueden darse situaciones muy desagradables que te podrías evitar. Imagina que un día, por accidente, el novio de una amiga tuya hace un comentario que se pueda malinterpretar. Por la fama que te creaste podrías tener conflictos con tu amiga que podría creer que le quieres bajar al novio o algo así. ¿Qué pasaría si te dejan de invitar a ciertas fiestas o algunas de tus amigas te empiezan a hacer a un lado? Sé que suena muy fatalista, pero, podría ser todo esto cierto, ¿o no?

Hija: Creo que exageras, pero no deja de ser una posibilidad. Sin embargo, creo que tengo elementos a mi favor.

Papá: ¿Como cuáles?

Hija: En primer lugar es mi responsabilidad hacer saber a los demás, de alguna manera, que si esto pasó, pasó sólo con mi novio y con nadie más. Esto, de alguna manera, pondría las cosas en su lugar. Si saben que sólo con él accedo a estas cosas y que no pasará con nadie más, entonces podría solucionar el primer punto que mencionas. En segundo lugar, las cosas no son ahora tan graves como las pintas. Es bastante normal (según lo que ya comentamos) que dos personas hagan esto sin que sea un escándalo. Todas las parejas tenemos ratos así. El que se sepa que lo hice con mi pareja no implicará otras consecuencias. Lo que sí sería terrible como tú mencionas es que me vieran fajando con alguien que no es mi novio. Eso sí podría traerme consecuencias. En conclusión, tengo la responsabilidad de darme a conocer como yo quiero ante los demás, hacer que reconozcan lo que valgo y así ganarme su respeto. En eso estoy de acuerdo y tienes razón en que el andar fajando con mi novio no es una de las mejores, pero tampoco de las peores.

Papá: Debo decir que no estoy todavía de acuerdo, pero no puedo objetar los argumentos que presentamos.

Hija: Yo tengo aún una pregunta.

Papá: A ver, dime.

Hija: Supongamos que efectivamente soy una «zorra», que tengo un novio (o lo que sea) distinto cada semana, y que no solamente «fajo» con ellos, sino que además tengo sexo con cada uno de ellos. Sin embargo, estoy muy consciente de ello, reconozco qué imagen doy y no solo la acepto, sino que me gusta y la promuevo,

ya sea porque me causa placer o porque me da poder sobre los hombres o cosas así, no negarás que ha habido muchas mujeres así, ¿qué tendría de malo esto?

Papá: Espero que sólo sea un caso hipotético.

Hija: ¡Papá!

Papá: Es broma, ya sé que no eres así. Lo malo sería que te forjarías esa imagen que es difícil de borrar y por lo tanto no tendrías nunca o sería muy difícil tener una relación seria.

Hija: Pero, ¿y si no quisiera una relación seria, sino sólo divertirme?

Papá: Esto es difícil que lo creas, pero el tiempo te hace cambiar la forma de ver muchas cosas. Yo no lo creía. Yo pensé que siempre me gustarían las fiestas y la aventura, hasta que poco a poco fueron dejándome de interesar. No puedes saber lo que querrás con el tiempo. Quizá nunca cambies de parecer, pero si un día quieres una relación seria, entonces sí vas a padecer las consecuencias. Eso sería lo que tendría de malo, si un día ya no quieres sólo divertirme y quieres algo serio. También podría pasar que quisieras seguir divirtiéndote, pero los demás ya no quieran contigo por muchas razones. Esto también sería terrible, ¿o no?

Hija: Creo que sí. Pero ¿podría darse el caso contrario también, cierto?

Papá: ¿Cómo?

Hija: El de una persona que se hubiera abstenido siempre de este tipo de acciones porque quería una relación seria y que en cierto momento de su vida cambie de parecer y desee una vida de desmadre y aventura.

Papá: Podría ser. Sí. Creo que sí.

Hija: Entonces, sería tan malo uno como el otro.

Papá: Podría ser.

Hija: Entonces, ¿cuál sería mejor? Porque el que llevó una relación seria, cuando cambie de opinión podría no estar en condiciones de descomponerse. Pero la otra persona podría también ya no estar en condiciones de iniciar una vida seria.

Papá: Esto se está tornando muy complicado. Quizá la mejor opción es no exagerar en ningún sentido.

Hija: Entonces, ¿un poco de esto y un poco del otro, pero con conciencia y con medida?

Papá: Creo que no me va a gustar lo que estás pensando, pero sí, creo que es lo mejor.

Hija: Entonces, y ya conoces mi pregunta al igual que la respuesta, no es tan malo que haga lo que hice, ¿cierto?

Papá: Debo aceptar que tienes razón. Muy a mi pesar, tienes razón. Sólo tengo algo que agregar...

Hija: Dime.

Papá: Cuídate mucho y traten de no hacer eso en la calle.

Hija: ¿Nos dejas estar aquí en la casa?

Papá: ¿No te parece abusivo eso?

Hija: Es mejor que estar en la calle.

Papá: No tengo argumentos para oponerme, después de lo que hemos dicho, aunque tampoco estoy de acuerdo.

Hija: ¿Entonces?

Papá: Tendré que meditarlo. Por lo pronto ve a dormir.

Hija: Ok, gracias Pá. Hasta mañana.

Papá: Hasta mañana hija, gracias a ti.

Balance general

Discutir bien no es fácil, para lograrlo se requiere mucha práctica y ambientes adecuados, es decir, que las personas con quienes discutamos, sean amigos, profesores, conocidos, familiares o cualquiera en general tengan la disposición y la voluntad de hacerlo.

A lo largo de este texto hemos observado cómo la discusión es un tipo específico de diálogo y cómo es que el diálogo nos compromete con el otro, con nuestra contraparte, no hay diálogo si no somos al menos dos los que estamos interesados en algo, ya sea en ponernos de acuerdo para hacer algo o en descubrir una verdad sobre un tema que nos interesa.

En los primeros capítulos hicimos un breve repaso de algunos temas fundamentales de lógica clásica. Es verdad que muchos de los temas que se trataron en esos capítulos son todavía discutidos entre filósofos profesionales y que las definiciones aquí presentadas no son las únicas existentes, sin embargo me he apegado a las más tradicionales por ser aquellas que están más distribuidas en la literatura accesible a todo el público. Si alguien está interesado en ahondar más en algunos temas, hay excelentes textos de lógica y retórica, algunos de los cuales se apuntan en la bibliografía, que pueden servir para que se vayan conociendo más a fondo las problemáticas filosóficas que estos conceptos implican. Así, por ejemplo, la diferencia entre proposiciones y enunciados o la idea de juicio son temas interesantes e importantes en las discusiones filosóficas contemporáneas.

Después de ese primer capítulo teórico, presenté algunas reglas para mejorar la discusión. Si bien es verdad que no siempre tenemos oportunidad de seguirlas al pie de la letra, conocerlas e intentar aplicarlas poco a poco permitirán ir desarrollando una mejor capacidad de discusión.

Esas reglas son las siguientes:

Regla 1: No llesves a cabo una discusión si las personas involucradas no están dispuestas a llevarla a cabo en serio y a aceptar los resultados de la misma.

Regla 2: Nunca discutamos sobre un tema que desconocemos.

Regla 3: Defina todos los términos problemáticos. Si es necesario, inicie una nueva discusión cuyo fin sea establecer estas definiciones.

Regla 4: No continúe con una discusión hasta que todos los participantes estén de acuerdo en las definiciones de los términos problemáticos.

Regla 5: Establezca los criterios que le permitirán saber si una cosa es o no es del tipo de cosas que ya definió. Si es necesario inicie una nueva discusión cuyo fin sea el establecimiento de dichos criterios.

Regla 6: Si en algún momento de una discusión se presenta un nuevo término problemático debemos definirlo y establecer nuevos criterios antes de continuar. (Es decir, se aplican nuevamente las reglas de la 3 a la 5).

Regla 7: Establezca los axiomas dialécticos y las tesis de cada uno de los participantes en la discusión. Con ellos plantee el problema o la cuestión. Recuerde que siempre que sea posible establezca su tesis o hipótesis en forma afirmativa. Si no es posible asegúrese de encontrar un razonamiento claro que pase del juicio afirmativo que va a demostrar al negativo que postuló como tesis.

Regla 8: aporte pruebas o argumentos de lo que dice para demostrar su afirmación y asegúrese de que éstas están a la mano, son confiables y relevantes.

Regla 9: Si las pruebas no son contundentes, hay que ponerlas en duda.

Regla 10: Si no hay dudas razonables, termina la discusión (aunque no estés de acuerdo con la conclusión).

Regla 11: Haz un resumen de lo dicho y llega a una conclusión

Puedes utilizar esta lista como una guía cuando estés en una discusión y si tienes duda sobre alguna, lee nuevamente el capítulo en donde se explica.

En la actualidad, como también se ha mencionado ya, vivimos en una época en la que todos tenemos derecho a emitir nuestras opiniones, sin embargo, se nos ha olvidado que emitir una opinión debe implicar siempre dar razones suficientes para sostenerla. No llegamos a ningún lado cuando simplemente afirmamos algo frente a alguien que opina lo contrario. Sólo avanzamos realmente cuando aportamos pruebas y argumentos. Recordemos siempre que una discusión no se gana ni se pierde, en una discusión utilizamos los argumentos del otro para fortalecer los nuestros o para darnos cuenta de que estábamos equivocados. En ese sentido, siempre ganamos.

A manera de cierre quiero señalar lo siguiente: comúnmente no sabemos discutir, pero es algo que requerimos hacer casi todos los días. Aprender a discutir es esencial

en este momento histórico. Como no sabemos discutir bien, es muy difícil empezar a hacerlo. Tenemos muchas deformaciones y malos hábitos que hay que cambiar. Pero en verdad les aseguro que una vez cambiados esos hábitos y adquiridos unos nuevos las discusiones se llevan a cabo de manera muy tranquila y siempre terminan bien. Lo he experimentado muchas veces con muchos grupos distintos. Vale la pena intentarlo.

Sigue las reglas y enseña a otros a seguirlas y poco a poco tendremos discusiones de mejor calidad. Espero que en verdad este texto y estas reglas te sean muy útiles, como lo ha sido para mí.

Bibliografía

1. Aristóteles. *Retórica*. Gredos, España, 2001.
2. Aristóteles. *Tratados de Lógica (Organon), Vol. 1: categorías y tópicos sobre las refutaciones sofísticas*. Gredos, España, 1995.
3. Aristóteles. *Tratados de Lógica (Organon), Vol. 2: sobre la interpretación; analíticos primeros; analíticos segundos*. Gredos, España, 1998.
4. Beuchot, Mauricio y Francisco Arenas-Dözl. *Hermenéutica de la encrucijada: analogía, retórica y filosofía*. Anthropos Editorial, España, 2008.
5. Beuchot, Mauricio. *La retórica como pragmática y hermenéutica*. Anthropos Editorial, España, 1998.
6. Beuchot, Mauricio. *Lineamientos de hermenéutica analógica*. CONARTE, Nuevo León, 2006.
7. Beuchot, Mauricio. *Phrónesis, analogía y hermenéutica*. FFyL, UNAM, México, 2007.
8. Beuchot, Mauricio. *Tratado de hermenéutica analógica*. Ítaca, México, 2002.
9. Copi, Irving M. *Introducción a la lógica*. Editorial Limusa, México, 1998.
10. Escobar, Gustavo. *Lógica*. McGraw-Hill Interamericana, México, 2006.
11. Giry, M. *Aprender a razonar, aprender a pensar*. Siglo XXI, México, D. F., 2006.
12. Grondin, Jean. *Introducción a la Hermenéutica Filosófica*. Herder, Barcelona, España, 2002.
13. Herrera Ibáñez, Alejandro. *Falacias*. Torres Asociados, México, 1994.
14. James, William. *Pragmatismo: un nuevo nombre para algunos antiguos modos de pensar*. Trad. Luis Rodríguez Aranda. Ed. Folio, Biblioteca de Filosofía. Barcelona, 2002.
15. Márquez Muro, Daniel. *Lógica*. Editorial ECLALSA, México, 1971.
16. Nietzsche, Friedrich. *Escritos sobre retórica*. Editorial Trotta, España, 1999.
17. Perelman, C., & Olbrechts-Tyteca, L. *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*. Gredos, (J. Sevilla Muñoz, Trad.) Madrid, España, 1989.
18. Reygadas, P. *El arte de argumentar*. UACM-Castellanos Editores, México, 2005.
19. Sajonia, Alberto De. *Perutilis lógica, o, lógica muy útil (o utilísima)*. UNAM, Instituto de Investigaciones Filosóficas, México, 1988.
20. Santo Tomás, Juan de. *Compendio de lógica*. UNAM, Instituto de Investigaciones Filosóficas, México, 1986.
21. Villoro, Luis. *Creer, saber y conocer*. Siglo XXI editores, México, 2001.
22. Weston, Anthony. *Las claves de la argumentación*. Ariel, Barcelona, 2005.
23. Wittgenstein, Ludwig. *Tractatus lógico-philosophicus*. Alianza Editorial, Madrid, 1999.
24. Yehya, Naief. *Tecnocultura: el espacio íntimo transformado en tiempos de paz y guerra*. Tusquets, México, 2008.

Discutir, no pelear: una introducción a la lógica del diálogo
de Luis Antonio Monzón Laurencio,
se terminó de imprimir
en el mes de noviembre del 2011
en los talleres de impresión de la
Universidad Autónoma de la Ciudad de México,
San Lorenzo 290, Col. Del Valle,
Del. Benito Juárez, C.P. 03100,
con un tiraje de 2,000 ejemplares.



Colección Materiales Educativos
Coordinación Académica, UACM

Entre las habilidades que se busca fomentar en el estudiante de nivel universitario destaca el pensamiento crítico, mismo que bien puede desarrollarse a partir del ejercicio frecuente de la discusión. Sin embargo, la discusión que practicamos habitualmente dista mucho de aportarnos algún aprendizaje colaborativo pues la llevamos a cabo sin conocer sus premisas más elementales.

Discutir, no pelear: una introducción a la lógica del diálogo lleva al lector por un congruente recorrido que inicia presentando conceptos teóricos de la lógica y la retórica que nos permiten disectar las partes que componen una discusión, continúa planteando un conjunto de reglas claras para estructurar el debate académico, y culmina con ejemplos de discusiones escolares y de la vida cotidiana que ilustran la herramienta dialéctica en su conjunto.

De esta forma, el autor nos entrega un manual claro y ordenado que nos enfrenta al análisis del proceso de discutir y nos permite construir una mirada nueva respecto a su riqueza pedagógica, la cual podemos aprovechar aplicándola cotidianamente al quehacer académico.

Luis Antonio Monzón Laurencio es licenciado y maestro en filosofía por la UNAM y maestro en educación por la UNID. Ha impartido cátedra a nivel preparatoria y universidad, así como cursos a profesores de diversas instituciones, como el Colegio de Bachilleres de Querétaro. Actualmente se desempeña como profesor investigador de la Universidad Autónoma de la Ciudad de México.

UACM

Universidad Autónoma
de la Ciudad de México

Nada humano me es ajeno

ISBN 9786077798545



9 786077 798545