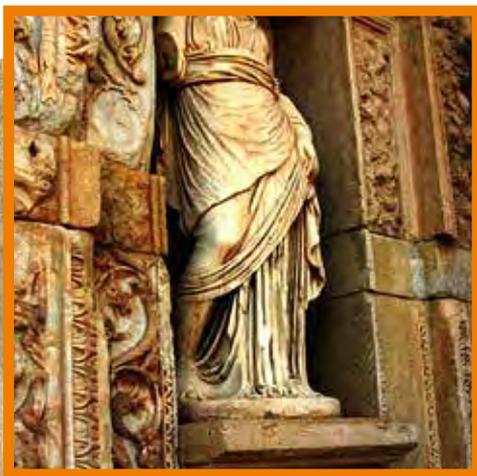


Explorando el desacuerdo: epistemología, cognición y sociedad



Gustavo Arroyo, Teresita Matienzo,
Roberto Marafioti y Cristián Santibañez Yáñez
(compiladores)

EXPLORANDO EL DESACUERDO:
EPISTEMOLOGÍA, COGNICIÓN Y SOCIEDAD

Gustavo Arroyo, Teresita Matienzo,
Roberto Marafioti y Cristián Santibañez Yáñez
(compiladores)

Explorando el desacuerdo:
epistemología, cognición y sociedad



Universidad
Nacional de
General
Sarmiento

Explorando el desacuerdo : epistemología, cognición y sociedad /
Gustavo Arroyo ... [et.al.] ; compilado por Gustavo Arroyo ... [et.al.]. - 1a ed. -
Los Polvorines : Universidad Nacional de General Sarmiento, 2014.
E-Book.

ISBN 978-987-630-181-7

1. Filosofía. 2. Epistemología. 3. Sociedad. I. Arroyo, Gustavo II. Arroyo, Gustavo,
comp.
CDD 121

Fecha de catalogación: 17/03/2014

Este libro se editó con el apoyo del Programa de Promoción de la Universidad Argentina
(PPUA) de la Secretaría de Políticas Universitarias, Ministerio de Educación.



© Universidad Nacional de General Sarmiento, 2014
J. M. Gutiérrez 1150, Los Polvorines (B1613GSX)
Prov. de Buenos Aires, Argentina
Tel.: (54 11) 4469-7578
ediciones@ungs.edu.ar
www.ungs.edu.ar/ediciones

Diseño gráfico de colección:
Andrés Espinosa - Departamento de Publicaciones - UNGS
Corrección: Edith Marinozzi



Licencia Creative Commons 4.0
Atribución – No Comercial – Sin Obra Derivada (by-nc-nd)

Índice

Prólogo. Desacuerdos: apuntes para una agenda / Gustavo Arroyo	9
Argumentar en contextos de desacuerdos últimos: el caso de la filosofía / Gustavo Arroyo	17
Epistemología del desacuerdo: las buenas noticias / David Christensen.....	33
Cómo desacordar el desacuerdo / Adam Elga.....	67
Elementos teóricos y metodológicos para evaluar la relación entre orientación política y sesgo cognitivo en contextos políticos de desacuerdo profundo / Claudio Fuentes Bravo y Claudio Lavín	81
Relativismo epistemológico y desacuerdo razonable / Alvin I. Goldman	95
El desacuerdo en escritos jurídicos: los alegatos y las expresiones de agravios / María Cecilia Pereira, Elena Valente y Susana Nothstein	125
Desacuerdo: interno, seudo, profundo / Cristián Santibáñez Yáñez.....	143
Desacuerdos profundos y persuasión literaria / Teresita Matienzo	163
Desacuerdos políticos latinoamericanos. Alborotos de la razón / Roberto Marafioti	175

Prólogo

Desacuerdos: apuntes para una agenda

Gustavo Arroyo

Los desacuerdos tematizados en el presente volumen son, en su mayor parte, desacuerdos fácticos. No son, por ejemplo, desacuerdos acerca de gustos o de preferencias. Estos últimos no plantean un desafío especial para la epistemología, la lógica o la teoría de la argumentación. Sí, en cambio, son desafiantes aquellas situaciones de disenso donde se ven confrontados puntos de vista que reclaman para sí estatus de objetividad, de verdad, de razonabilidad o cualquier otro rango epistémico semejante.

Siendo un poco más precisos, diremos que no cualquier desacuerdo sobre cuestiones de hecho resulta interesante para estas disciplinas. Los desacuerdos (de aquí en adelante quedará sobreentendido que estamos hablando de desacuerdos fácticos) surgen a veces porque aquellos que disienten no comparten las mismas evidencias. Y otras veces por el hecho de que, aun disponiendo de la misma evidencia, alguna de las partes no la ha ponderado de manera correcta (impericia) o simplemente no tiene interés en una justificación racional de aquello que cree (dogmatismo). Pero imaginemos dos personas que compartan la misma evidencia con relación a un problema dado, que sean igualmente competentes a la hora de formar juicios partiendo de la evidencia disponible y que estén exentos de dogmatismo, parcialidad y otros vicios cognitivos. Denominemos “pares epistémicos” a estas dos personas.¹ ¿Es posible el desacuerdo entre pares epistémicos?

Un primer conjunto de problemas en relación con los desacuerdos surge de aceptar la existencia de desacuerdos entre pares epistémicos. Que tales desacuerdos existen es un presupuesto razonable. Los desacuerdos filosóficos parecen ser un ejemplo paradigmático. Durante siglos, los filósofos han discutido acerca de problemas tales como la existencia de una voluntad libre o la naturaleza de

¹ Hemos tomado el concepto de “par epistémico” de Gutting (1982).

los entes matemáticos sin llegar a un acuerdo. Si los desacuerdos entre pares epistémicos no existieran, entonces el disenso tendría su origen en el hecho de que algunos filósofos carecen (o carecían) de los datos relevantes para responder esos interrogantes o porque son (o eran) dogmáticos o incompetentes. Sin embargo, es altamente inverosímil que el desacuerdo entre Platón y David Hilbert con respecto a la existencia de entes matemáticos tenga su origen en que uno poseía evidencias de las que el otro carecía, o en que uno de ellos era, en tanto filósofo, más competente que el otro. Por mencionar un ejemplo más dramático: muchas personas competentes, honestas y bien informadas se han involucrado en la discusión actual relacionada con la moralidad del aborto. Pero en lugar de asegurar una respuesta unánime, el debate parece haber profundizado el estado de disenso del cual partieron. En términos generales, puede decirse que una buena parte de los desacuerdos en el ámbito de la ética, la política y las ciencias sociales y humanas son desacuerdos entre pares epistémicos.

Aceptada la existencia de disensos entre pares epistémicos, señalemos algunos de los interrogantes que este tipo de desacuerdo genera. Para comenzar, nadie pondrá en cuestión que la confianza que tenemos derecho a depositar en una afirmación depende de la calidad de las razones que la sustentan. Por ejemplo, si alguien dice saber algo, pero carece de evidencias firmes o concluyentes para apoyar su punto de vista, le negaríamos a lo que afirma el estatus de “conocimiento”. Llamariamos a esa creencia una “opinión”, una “especulación” o una “hipótesis”. Esto nos lleva a la pregunta: ¿qué son buenas razones? En contextos reales de argumentación, las buenas razones deben tener la virtud de convencer a nuestros pares epistémicos. Si las razones que alguien tiene para creer en la verdad de una afirmación son “buenas”, es esperable que la mayoría de sus interlocutores competentes y bien informados estén de acuerdo con él. A quien fuera incapaz de convencer a un par epistémico, pero insistiera en que las razones que lo amparan son sólidas, podríamos responderle aquello que Van Inwagen dice en el contexto de una discusión sobre el teísmo: “¿En qué sentido la evidencia que has aducido puede respaldar o justificar tu creencia cuando hay muchas autoridades tan competentes como tú que consideran esa evidencia inconvincente?” (Van Inwagen, 1996: 149).

Razones que no convencen a pares epistémicos no son buenas razones. Si a esto le sumamos la premisa de que no es correcto afirmar aquello para lo cual carecemos de buenas razones, debemos concluir que la actitud más racional frente al disenso es la suspensión del juicio o el escepticismo. En la Antigüedad, este precepto desempeñó un papel crucial en el escepticismo pirrónico:

Los escépticos más recientes dan estos cinco *tropos* de la suspensión del juicio. El primero, el de “a partir del desacuerdo” [...] es aquel según el cual nos damos cuenta de la insuperable divergencia de opiniones que surge en torno a la cuestión propuesta, tanto entre la gente corriente como entre los filósofos; y por ella concluimos en la suspensión del juicio al no poder elegir ni rechazar ninguna (Sexto Empírico, 1993, I: 165).

En el siglo XVII René Descartes lo emplea nuevamente con fines escépticos:

Considerando cuán diversas pueden ser las opiniones tocantes a una misma materia, sostenidas todas por gentes doctas, aun cuando no puede ser verdadera más que una sola, reputaba por falso todo lo que no fuera más que verosímil (Descartes, 2003, I).

En el siglo XIX vuelve a ser utilizado por Henry Sidgwick. Leemos en los *Métodos de la Ética* que:

[...] el rechazo por parte de un tercero de una proposición que he afirmado tiene la tendencia a dañar mi confianza en su validez... Se admitirá fácilmente que la ausencia de tal desacuerdo es una condición negativa indispensable para la certeza en nuestras creencias. Porque si descubro que alguno de mis juicios, intuitivos o inferenciales, se encuentra en conflicto directo con el juicio de otras mentes, debe haber un error en alguna parte: y si no tengo razón para sospechar que el error se encuentra en el otro, más que en mí mismo, la comparación reflexiva entre los dos juicios necesariamente me reduce... a un estado de neutralidad (Sidgwick, 1981: 342).

En el ámbito de la política, la ética y las ciencias sociales y humanas, el disenso entre pares epistémicos parece ser la regla. Sin embargo, la recomendación de suspender el juicio (u optar por el escepticismo) toda vez que surjan discrepancias en los debates que tienen lugar en estas áreas, podrá parecer poco acertada y acaso absurda para muchos de nosotros:

Cualquiera que sea intelectualmente honesto admitirá esto, admitirá que hay interminables debates políticos con gente bien informada y altamente inteligente de los dos lados. Sin embargo, pocas personas reaccionarán a este estado de cosas volviéndose escépticos en política, renunciado a tener cualquier idea política que sea debatida por personas bien informadas y altamente inteligentes. Pero ¿cómo podría ser justificada esta negativa al escepticismo político? (Van Inwagen, 1996: 142).

Tenemos aquí un caso típico de problema de la filosofía: descubrimos de pronto que ciertos principios del sentido común que hasta ahora nos habían

resultado plausibles (quizás incluso evidentes) parecen contradecirse mutuamente. Para resolver el problema deberemos rechazar o modificar alguno de ellos, acaso aquel cuyo rechazo o modificación sea menos costoso para nuestro sistema de creencias. Aunque en general se considera que la existencia de desacuerdos entre pares socava necesariamente los fundamentos de la propia creencia, algunos trabajos han postulado que en ciertos contextos es razonable que un agente mantenga con decisión sus puntos de vista a pesar del desacuerdo (Foley, 2011; Kelly, 2005). Una parte considerable de las discusiones recientes en la epistemología del desacuerdo ha sido entre quienes promueven la actitud de *cautela* (suspensión del juicio, escepticismo, etc.) y aquellos que consideran que la actitud *decidida* puede ser una actitud racional frente al disenso.

La actitud cautelosa parecería recomendar la suspensión del juicio en muchos temas de relevancia práctica. Pero presenta también algunos problemas conceptuales que requieren ser discutidos. Uno de ellos es que la actitud cautelosa parece refutarse a sí misma. Dado que no hay acuerdo acerca de la actitud que debemos tomar frente al desacuerdo, quien propugne la actitud cautelosa debería, en vista del desacuerdo existente, ser más cauteloso en el juicio que ha emitido acerca de ella. Tampoco la actitud contraria está exenta de dificultades. Una de ellas es que la actitud decidida parece privarnos de los medios para corregir posibles errores. Si puedo desestimar tan fácilmente el juicio de un par que desacuerda conmigo, el desacuerdo no me ofrece ninguna razón para reexaminar en el futuro críticamente mi punto de vista.

Algo característico de los debates filosóficos es que admiten en general una tercera posición: en lugar de tomar partido por alguna de las posiciones enfrentadas, un filósofo podrá desestimar la legitimidad misma del debate al cuestionar alguno de los presupuestos compartidos por ambos adversarios. En el caso del debate acerca de cuál es la actitud epistémica que debemos adoptar frente a la existencia de desacuerdos, el presupuesto compartido es que las creencias están sujetas a la voluntad. Nadie prescribe legítimamente una conducta a alguien que no tiene la posibilidad de decidir sobre ella. Sin embargo, ¿es verdad que el creer y el dejar de creer están dentro del alcance de nuestra voluntad? No para algunos teóricos: “los debates acerca de si debo suspender la creencia en presencia de desacuerdos tienen su origen en un malentendido. Son como un debate acerca de si debo ser más alto de lo que soy. No tengo decisión alguna al respecto” (Elgin, 2010).

Los desacuerdos plantean problemas no solo en el ámbito de la epistemología, sino también en la teoría de la argumentación. Una de las funciones más

importantes de la argumentación es la resolución de desacuerdos. Normalmente, al ofrecer argumentos en pro o en contra de una posición lo hacemos con la expectativa de superar de forma racional el estado de disenso. Ciertamente, tales expectativas se cumplen con menos frecuencia de lo que desearíamos. Algunos problemas de la filosofía han sido debatidos desde la antigüedad y nada indica que puedan ser resueltos en el futuro cercano. Sin embargo, estamos inclinados a creer que el disenso es siempre un estado contingente del debate: si el debate es entre “pares epistémicos”, bastará con producir más y mejores argumentos para que las diferencias puedan ser saldadas en algún momento. De otra manera, ¿cómo explicar la perseverancia en producir argumentos en pro o en contra de las posiciones en pugna?

El supuesto de que toda disputa fáctica es resoluble mediante el uso de argumentos fue cuestionado originariamente por Robert Fogelin en su artículo “The Logic of Deep Disagreements”. En dicho trabajo, Fogelin argumentó que el disenso es parte constitutiva, no contingente, de ciertos contextos de argumentación. Desde su perspectiva, ciertos debates (uno de los ejemplos mencionados por Fogelin es el referido la moralidad del aborto) son inmunes a una resolución argumentativa. Desde su publicación a mediados de los 80, la cuestión de los “desacuerdos profundos” ha venido recibiendo una atención sostenida en la literatura especializada. Y esto no es casual: si existieran desacuerdos del tipo descrito por Fogelin nuestra confianza en el poder de la razón y en la necesidad de tender puentes argumentativos para resolver desacuerdos se vería seriamente interpelada.

Crucial para la tesis de Fogelin es la idea, que este toma de algunos escritos de Wittgenstein, de que el uso de argumentos en pro o en contra de un punto de vista determinado depende para su eficacia de la existencia de presupuestos básicos compartidos. Esto es lo que Fogelin denomina un “contexto argumentativo normal”. En la medida en que el contexto se torne más y más “anormal”, en que haya menos presupuestos básicos consensuados, se reducirá en igual medida la posibilidad de producir en el otro un cambio racional de creencias. Fogelin considera que en muchos debates, de los cuales el debate en torno a la moralidad del aborto es apenas un ejemplo, el contexto de argumentación no es lo suficientemente normal para que los argumentos esgrimidos puedan tener algún efecto práctico en nuestros interlocutores.

La primera cuestión que surge de aceptar la tesis de Fogelin es cómo determinar si el contexto de discusión es “normal” o “anormal”. En efecto, si los argumentos planteados en un debate no han producido el efecto deseado en la

audiencia a que han sido dirigidos, esto no indica necesariamente que estemos frente a un caso de desacuerdo profundo. Tal vez las evidencias presentadas no sean aún suficientes para producir convencimiento, o tal vez nuestro interlocutor no sea realmente un par epistémico. Una cuestión igualmente importante es si la argumentación tiene algún rol que cumplir en contextos de disenso profundo. Fogelin postuló una tesis escéptica al respecto: “si los desacuerdos profundos pueden surgir, ¿qué procedimientos racionales podrán ser empleados para su resolución? El curso de la discusión nos lleva a la respuesta: ninguno” (Fogelin 1985: 6). Para Fogelin, los argumentos son inútiles *si* lo que deseamos es convencer de nuestro punto de vista a un interlocutor con quien disintimos profundamente. Pero ¿no podrá cumplir la argumentación acaso algún otro fin en pro del cual seguir argumentando a sabiendas de que las diferencias con nuestros oponentes son insalvables? En cambio, si el argumentar tiene como única función modificar las creencias de nuestros pares epistémicos, deberíamos renunciar por completo a intercambiar argumentos ahí donde presumimos que hay un disenso profundo. Esta es una segunda tesis escéptica que Fogelin también parece suscribir: “Si al final, y a veces el final está muy cerca, tenemos que recurrir a la persuasión, ¿qué hay de malo en usar esas técnicas directamente desde el principio?” (Fogelin, 1985: 7). Desde esta perspectiva, deberíamos concluir que muchos debates contemporáneos (por ejemplo, el debate en torno a la moralidad del aborto) descansan en un malentendido. La actitud razonable sería, en cambio, apelar directamente a la propaganda y los eslóganes. Quienes consideren que se trata de una conclusión desmesurada, deberán proveer una justificación alternativa de la práctica de la argumentación.

Estos son algunos de los principales interrogantes planteados por el fenómeno del desacuerdo. De esos interrogantes, y otros afines, tratan los trabajos que componen el presente volumen.

Bibliografía

- Descartes, R. (2003) [1637], *Discurso del Método*, Colihue, Buenos Aires.
- Elgin, C. (2010), “Persistent Disagreement”, en Feldman, R. y T. Warfield (eds.), *Disagreement*, Oxford University Press, Oxford, pp.53-68.
- Fogelin, R. (1985), “The Logic of Deep Disagreements”, en *Informal Logic*, 7, pp. 1-8.

- (2001), *Intellectual Trust in Oneself and Others*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Gutting, G. (1982), *Religious Belief and Religious Skepticism*, University of Notre Dame Press, Notre Dame.
- Kelly, T. (2005), “The Epistemic Significance of Disagreement”, en Gendler, T. y J. Hawthorne (eds.), *Oxford Studies in Epistemology*, Oxford University Press, Oxford.
- Sexto Empírico (1993), *Esbozos pirrónicos*, Gredos, Madrid.
- Sidgwick, H. (1981), *The Methods of Ethics*, Hackett, Cambridge.
- Van Inwagen, P. (1996), “Is it Wrong Everywhere, Always, and for Anyone to Believe Anything on Insufficient Evidence?”, en Jordan F. y D. Howard-Snyder (eds.), *Faith, Freedom, and Rationality: Philosophy of Religion Today*, Rowman and Littlefield, Maryland.

Argumentar en contextos de desacuerdos últimos: el caso de la filosofía

Gustavo Arroyo

*Las preguntas que planteamos y nuestras dudas
dependen del hecho de que algunas proposiciones están
exentas de duda, son como las bisagras sobre las cuales
aquellas giran.*

Wittgenstein, *Sobre la certeza*

1. Introducción

La lista que sigue reúne algunos ejemplos de preguntas que son típicas de la filosofía:

1. ¿Cuáles son los criterios que determinan que una hipótesis científica sea epistémicamente preferible a una rival?
2. ¿Está el cambio teórico determinado por completo por factores de orden empírico?
3. ¿Qué describen las proposiciones matemáticas, cuál es el objeto de estudio de la matemática?
4. ¿Existen los entes matemáticos (números, conjuntos, etcétera)?
5. ¿Por qué debemos actuar de acuerdo a las normas morales?
6. ¿Son las normas morales creaciones humanas?
7. ¿Qué es lo que hace que un acto sea correcto o incorrecto desde el punto de vista de la moral?

8. ¿En qué reside la identidad de una persona?
9. ¿Cuáles son los aspectos que definen a un buen argumento?
10. ¿Hay una justificación para el razonamiento inductivo?
11. ¿En qué consiste la explicación de un hecho?
12. ¿Son las explicaciones teleológicas reducibles a explicaciones causales?
13. ¿Existe el libre albedrío o todos los actos humanos son determinados por causas inexorables?
14. ¿Son los estados mentales de una persona idénticos a sus estados cerebrales?
15. ¿Es deseable la inmortalidad?
16. ¿Hay alguna razón para que los individuos deban someterse al poder del Estado o dicho poder está basado solo en la fuerza?
17. ¿En qué consiste el significado lingüístico?
18. ¿Existen pensamientos e ideas no proposicionales, es decir, no comunicables a través del lenguaje?
19. ¿Es el aborto moralmente aceptable?
20. ¿Hay buenas razones para creer en la existencia de un Dios omnipotente y justo?

La lista no es exhaustiva, pero es representativa del tipo de preguntas que interesa responder en el ámbito de la filosofía. Podemos clasificarlas grosso modo en tres categorías: preguntas acerca de la *racionalidad* de ciertas creencias (por ejemplo, si hay razones para creer en el razonamiento inductivo o en la existencia de Dios), preguntas acerca de los *aspectos esenciales* de un fenómeno (por ejemplo, si hay una esencia de la identidad personal o un buen argumento) y preguntas por el *estatus ontológico* de ciertas entidades no observables (Dios, entes matemáticos, valores). Se diferencian de las preguntas planteadas en otros ámbitos por su carácter a priori y su generalidad. Por ejemplo, los científicos se preguntan si esta o aquella explicación es correcta. Al filósofo le interesa saber, en general, qué es una explicación correcta. Las preguntas de la ciencia requieren, para ser respondidas, del desvelamiento de nuevos datos y nuevas observaciones. Las indagaciones filosóficas son, en cambio, eminentemente especulativas.

Hay otra diferencia sustancial entre las preguntas de las ciencias naturales y las de la filosofía. Es verdad que en lo que respecta a la filosofía son raras las respuestas aceptadas sin discrepancia, mas también es cierto que las disputas son frecuentes en el ámbito de las ciencias naturales. Hasta principios del siglo XIX no existía en el campo de la química una respuesta firme acerca del fenómeno de la combustión, pero desde entonces, una de las hipótesis en pugna (la que hace intervenir el oxígeno como causa principal del fenómeno) ha llegado a ser la respuesta aceptada de manera unánime.

La frecuencia con que, en las ciencias naturales, una hipótesis logra atraer el consenso racional de los practicantes de una disciplina científica, plantea un optimismo razonable sobre las disputas aún no saldadas. Muy otra es la situación en la filosofía. Para cada una de las preguntas antes mencionadas, existe un extenso abanico de respuestas incompatibles. Tomemos como ejemplo la pregunta por el objeto de estudio de la matemática. Para los realistas (o “platónicos”) la matemática describe un ámbito de entes supra-empíricos. Para los idealistas como Immanuel Kant, la matemática es una elaboración de nuestras formas puras de la percepción: la aritmética una elaboración de la intuiciones puras del tiempo y la geometría una articulación de la intuiciones puras del espacio. Los empiristas del siglo XIX, por su parte, concebían la matemática como parte de las ciencias empíricas, esto es, como un conjunto de verdades obtenidas mediante generalización de observaciones particulares. Pero esta tesis no fue compartida luego por muchos empiristas del siglo XX, que se inclinaron por la idea de que la matemática carece de valor descriptivo. Una proposición como “ $2 + 2 = 4$ ” sería para estos últimos comparable a la verdad analítica de que “todo padre tiene un hijo” o de que “Marte es un planeta”. Ninguna de ellas ha conseguido atraer para sí la adhesión de una mayoría.

Esta situación ha preocupado a muchos filósofos a lo largo de la historia. Dice Descartes en la primera parte del *Discurso del Método*:

Nada diré de la filosofía sino que [...] ha sido cultivada por los más excelentes ingenios que han vivido desde hace siglos y, sin embargo, nada hay en ella que no sea objeto de disputa (Descartes, 2003 [1637]: 27).

Y Kant, en el prólogo de la *Crítica de la Razón Pura*, define a la “metafísica” como el “teatro de las disputas sin término”, lo cual explica –según este autor– por qué “la moda ahora es mostrarle el mayor desprecio” (Kant, 1990 [1781]: 8).

¿Por qué el disenso ha interpelado de esa manera a los filósofos? La respuesta más plausible es que disenso parece ser un obstáculo para las pretensiones cognitivas de la filosofía. Es natural pensar que una condición para que podamos

decir con propiedad que hemos llegado a saber algo acerca de un cierto tema es que nuestras razones en favor de la tesis defendida hayan sido capaces de convencer a nuestros “pares epistémicos”.¹ En el siglo XVIII, cuando los argumentos en favor de la existencia del oxígeno eran insuficientes para convencer a buena parte de los químicos competentes, si Lavoisier hubiera afirmado: “Hoy sabemos de la existencia de este nuevo gas y del rol que desempeña en el proceso de la combustión”, alguien podría haberlo censurado: “No estamos aún en condiciones de afirmar que sabemos tal cosa. Si las razones en favor de la existencia del gas son tan concluyentes, ¿por qué no han sido capaces de persuadir todavía a buena parte de los científicos que investigan el tema?” En esta situación parece encontrarse la filosofía. Si hay buenas razones para creer que la matemática describe un ámbito de entes abstractos y no observables, ¿por qué no han convencido todavía a aquellos que defienden posiciones contrarias? La reacción más natural para filósofos como Kant o Descartes frente a ese estado de cosas, es que hay diversas opiniones o creencias acerca del tema, pero no aún conocimiento. Esta es la cuestión epistemológica.

Hay un segundo problema planteado por el disenso y es lo que podría denominarse el “problema lógico”. Si la cuestión epistemológica se refiere a la posibilidad de conocimiento filosófico, la segunda cuestión está referida a la función de los argumentos en el ámbito de la filosofía. Puede ser formulada así: ¿Para qué argumentar cuando no existen perspectivas de convencer a nuestros pares epistémicos de la corrección de un cierto punto de vista? ¿No deberíamos renunciar a la argumentación toda vez que presuponemos que nuestros argumentos serán incapaces de convencer a la audiencia a la que están destinados? ¿Tiene la argumentación, acaso, apenas una función decorativa en el quehacer filosófico?

En las páginas que siguen se presentarán algunas ideas acerca de la manera en que las preguntas mencionadas pueden ser respondidas. Hay tres convicciones básicas que deseamos preservar en la consecución de ese fin: la primera es que el disenso constituye, contra lo que se ha pensado tradicionalmente, el estado natural de la filosofía; la segunda es que la argumentación constituye un aspecto consustancial del quehacer filosófico; la tercera es que los debates filosóficos permiten un cierto tipo de avance en el conocimiento de los temas debatidos.

¹ Tomo el concepto “pares epistémicos” de Guttin (1982). Guttin lo utiliza para designar a aquellas personas a las que en un debate reconocemos como interlocutores válidos, esto es, personas a las que atribuimos ciertas virtudes epistémicas como inteligencia, perspicacia, honestidad intelectual, etcétera.

Estas convicciones no son necesariamente excluyentes, como intentaremos mostrar a lo largo del presente texto.

2. Los desacuerdos filosóficos son inevitables

Desde un punto de vista objetivo, las creencias son verdaderas o falsas. Esta es la perspectiva asumida por la epistemología tradicional, en la que lo único relevante es el valor de verdad de una creencia y las evidencias que la justifican o la refutan. Pero hay una dimensión subjetiva que no siempre es tomada en cuenta de un modo suficiente: es el hecho de que las creencias no son entes abstractos que sobrevuelan en un mundo platónico de ideas, sino que son siempre las ideas de un sujeto concreto, un sujeto determinado por factores individuales, históricos y sociales. Así, la evaluación de los méritos de una opinión o hipótesis nunca es aquel procedimiento aséptico que nos sugieren las idealizaciones de la epistemología racionalista. El factor volitivo suele ser una parte consustancial de las razones por las cuales un sujeto considera aceptable o inaceptable una afirmación. La filosofía es un ejemplo paradigmático.

En el presente texto intentaremos concebir a la filosofía como la expresión de ciertas *actitudes* individuales. Entendemos el concepto de actitud en el sentido en que es definida en el texto clásico de Eagly y Chaiken, esto es, como “la tendencia psicológica que se expresa al evaluar una entidad particular con algún nivel de agrado o desagrado” (Eagly y Chaiken, 1993: 1). Las actitudes poseen tanto un elemento cognitivo (son juicios) como un elemento afectivo (se originan en sentimientos de empatía o rechazo). Así, por ejemplo, un hecho no siempre remarcado en la historia del debate entre empiristas y racionalistas es que las diferencias entre estas dos corrientes filosóficas son más profundas que la diferencia relativa a las fuentes del conocimiento y la posibilidad de ideas a priori. La proposición “todo conocimiento proviene de la experiencia” es una forma de expresar actitudes que son características de los empiristas: subestimación del valor cognitivo de la metafísica, admiración frente a los logros de las ciencias naturales, desprecio por cualquier forma de trascendencia, rechazo de la posibilidad de alguna verdad revelada, etc. Reconocerse como empirista no es adoptar solo una hipótesis sobre los alcances del conocimiento, sino, ante todo, identificarse con una serie de actitudes intelectuales. Es razonable pensar que tales actitudes son anteriores a la reflexión filosófica propiamente dicha, que pueden ser innatas, pero también moldeadas en grados diversos por el contexto familiar, social e histórico de un individuo.

Una intuición similar a la que acabamos de describir fue articulada por Williams James en las páginas introductorias de *El Utilitarismo*. Dice James:

La historia de la filosofía, considerada de un modo general, es un cierto choque de temperamentos humanos. Aunque esta apreciación parezca inadecuada a algunos de mis colegas, tendré que tenerla en cuenta para explicar muchas de las divergencias existentes entre los filósofos. Cualquiera que sea el temperamento del filósofo profesional, cuando filosofa, tratará de prescindir del hecho de su temperamento. Como el temperamento no es una razón convencionalmente reconocida, creará que debe aducir solamente razones impersonales para sus conclusiones. Sin embargo, su temperamento le proporciona una inclinación más fuerte que cualquiera de sus más objetivas premisas [...]. Se abandona a su temperamento. Deseando un universo que se le acomode, creará en cualquier representación del universo que lo haga. [...] Surge así una cierta insinceridad en nuestras discusiones filosóficas; nunca se menciona la más poderosa de nuestras premisas: *le coeur à ses raisons que la raison ne connaît pas* (James, 2000: 7).

El concepto de *temperamento* en la obra de James, al igual que nuestro concepto de *actitud*, pretende poner de relieve la dimensión emocional y volitiva de las creencias filosóficas. James es consecuente en señalar una cierta insinceridad en los debates filosóficos, pues la más fuerte de las razones para creer en una cierta doctrina (el temperamento o actitud filosóficos) nunca es mencionada. Consideremos por un momento el reciente debate filosófico en torno a la moralidad del aborto.² Si nuestra perspectiva es correcta, las dos posiciones antagónicas básicas en relación al tema (“el aborto es moralmente aceptable”/ “el aborto es moralmente inaceptable”) son anteriores a cualquier debate. Los participantes “saben” que el aborto es moralmente aceptable o inaceptable antes de haber escuchado cualquier argumento a favor o en contra de la posición adoptada. Lo que ese “saber” expresa es, en realidad, una actitud (favorable o desfavorable) en relación a esa práctica. Pero esa actitud nunca es mencionada como parte de los argumentos. Como las actitudes son subjetivas, los argumentantes apelan, para justificar sus posiciones, a “razones impersonales”, a hechos aceptados por la sociedad, por ejemplo, que el embrión tiene genes humanos (los que se posicionan en contra) o que hay

² Una buena exposición de las principales posturas y argumentos en pro y en contra de la moralidad del aborto se encuentra en Boonin (2003).

seres genéticamente humanos no contemplados en la prohibición de matar (los que se posicionan a favor).³

Lo que hemos dicho de la filosofía se aplica, en buena medida, al resto de las ciencias humanas y sociales. Muchos desacuerdos en las ciencias humanas y sociales pueden ser entendidos como desacuerdos en las actitudes que los participantes adoptan acerca de los hechos que intentan explicar. El debate Browning-Goldhagen ocurrido hace algunos años en el campo de la historiografía es un caso testigo. En dos libros publicados durante la década del 90, Christopher Browning (1993) y Daniel Goldhagen (1996), estudiaron y reconstruyeron en detalle las actividades de exterminio llevadas a cabo por un batallón de la policía de reserva alemana durante la Segunda Guerra Mundial, que tenía a su cargo la ejecución y deportación de judíos en diversas ciudades y poblados del este europeo. Aunque a sus integrantes se les daba la opción de no participar en las matanzas, el 80% tomó parte activa en ellas. Surge así la pregunta: ¿Cómo es posible que esos hombres, que no tenían familiaridad con la violencia y carecían de preparación militar, se involucraran en el exterminio de personas inocentes? ¿Cómo es posible que se convirtieran en genocidas de manera voluntaria y activa? Las respuestas ofrecidas por Browning y Goldhagen son incompatibles y las discrepancias no pudieron ser saldadas pese al debate (escrito y oral) que tuvo lugar con posterioridad a la publicación de ambos trabajos. Para Browning, los miembros del batallón se convirtieron en genocidas porque eran hombres comunes y corrientes (de ahí el nombre que da título a su libro). Para Goldhagen, porque eran *alemanes* comunes y corrientes.

La hipótesis de Goldhagen es solidaria de la creencia, ampliamente aceptada, de que la motivación principal de aquellos que perpetraron el holocausto fue de orden ideológico. Para este autor, los hombres del batallón participaron en las matanzas porque eran actores convencidos del antisemitismo eliminacionista que caracterizó la cultura alemana hasta el final de la guerra. Browning no niega que los factores de orden ideológico puedan haber tenido alguna influencia, pero disiente con Goldhagen en la importancia que este les atribuye. En medio de una guerra, el grupo al que estos hombres pertenecía, se encontraba en un país extranjero y rodeado por una población hostil. En ese contexto, era esperable que actuaran, no por principios morales, sino por temor a ser

³ Los de orden actitudinal no son el único tipo de motivo que pueden estar ocultos y proveer una motivación para la defensa de una tesis. A veces, por ejemplo, argumentamos en favor o en contra de una posición, no por estar convencidos, sino porque esperamos de eso algún beneficio. Por nuestra parte, diferenciamos las motivaciones subjetivas que proveen un auténtico convencimiento, de aquellas las que atañen a consideraciones de conveniencia.

marginados y estigmatizados, y por sentimientos de deferencia hacia quienes tenían autoridad dentro del grupo. Solo una minoría entre los hombres tuvo la fortaleza suficiente para resistir y guiar sus conductas de acuerdo a lo que consideraban moralmente correcto. Para Browning, los integrantes del batallón no eran personas diferentes a cualquier otra.

Si a los participantes del debate se les preguntara por qué consideran que su hipótesis es superior a la de su oponente, mencionarían hechos que la hipótesis rival no podría explicar, y que, en cambio, sí resultarían adecuados para los argumentos destinados a sostener la propia hipótesis. En favor de su hipótesis, Browning menciona, entre otras cosas, el hecho de que la mayoría de los miembros del batallón fuera oriunda de Hamburgo, una ciudad donde el nacionalsocialismo tuvo, en comparación con otras, escasa influencia (Browning, 1992: 48). Ese hecho no es compatible con la hipótesis de Goldhagen, que pretende explicar las conductas de los hombres del batallón a partir de creencias que se suponen típicas de los alemanes de esa época.

Aunque los participantes del debate consideren que el disenso se explica enteramente por el peso de las evidencias empíricas (lo que James denomina “razones impersonales”) no debería minimizarse el rol de ciertas actitudes en el origen de las diferencias entre ambos. La posición de Goldhagen expresa (o es, al menos, compatible con) la animadversión y el rechazo que la mayoría de las personas ha experimentado en relación a los perpetradores directos del holocausto. La de Browning, en cambio, revela una actitud menos beligerante. Sin pretender exculpar a los responsables, parece apiadarse de ellos, pues esos hombres se comportaron como cualquier otro ser humano lo hubiera hecho en idénticas circunstancias. En términos de James, podríamos hablar aquí de dos temperamentos enfrentados en la pregunta por la condición humana: uno pesimista (el de Browning), el otro optimista (el de Goldhagen).

Volviendo a la cuestión epistemológica, y a modo de conclusión del presente apartado, es necesario decir que las actitudes parecen desempeñar algún rol en la formación de convicciones también en el ámbito de las ciencias naturales. Así lo han sugerido Thomas Kuhn y otros filósofos de la ciencia contemporáneos. En un pasaje de *La estructura de las revoluciones científicas*, luego de señalar que las pruebas empíricas a favor de un nuevo paradigma científico nunca son lo suficientemente concluyentes para desbancar al paradigma en vigencia, Kuhn agrega:

Los científicos individuales aceptan un nuevo paradigma por toda clase de razones y, habitualmente, por varias al mismo tiempo. Algunas de esas razones –por ejemplo, el culto al Sol que contribuyó a que Kepler

se convirtiera en partidario de Copérnico— se encuentran enteramente fuera de la esfera aparente de la ciencia. Otras dependen de idiosincrasias de autobiografía y personalidad. Incluso la nacionalidad o la reputación anterior del innovador y de sus maestros pueden a veces desempeñar un papel importante (Kuhn, 2004: 237).

Lo que Kuhn está diciendo aquí es que para comprender por qué en determinados momentos de la historia de la ciencia una comunidad abandona un paradigma científico en favor de otro, no bastan las evidencias empíricas que sustentan la nueva teoría. Es crucial que los científicos desarrollen una actitud favorable (de empatía) hacia la nueva manera de ver las cosas y ese cambio puede ser influenciado por factores muy diversos, tales como la nacionalidad o la reputación de los científicos propulsores de las nuevas ideas. Aquí volvemos a encontrar la “insinceridad” aludida por James, pues las actitudes que, de acuerdo con Kuhn, influyen en la aceptación de un nuevo paradigma, nunca son mencionadas en los argumentos que los científicos esgrimen en favor de él (por ejemplo, en los artículos publicados en revistas científicas).

3. La argumentación tiene un rol que cumplir

El convencimiento que un filósofo tiene en sus posiciones filosóficas básicas no está amparado en razones. Esta es la tesis que subyace en el concepto de actitud (o temperamento) filosófico. Esto implica que una posición filosófica tampoco puede ser debilitada sobre la base de razones. Sin embargo, para cada posición filosófica es fácil descubrir, en el acúmulo de creencias del sentido común, principios, reglas e intuiciones que resultan incompatibles con ella. Dada la tesis empirista de que todo conocimiento es reducible a datos observacionales, podemos enumerar diversos tipos de conocimiento que parecen ser contrarios a dicha tesis. Uno de ellos es la matemática. En el imaginario de la mayoría de las personas la matemática es, a la vez, una ciencia objetiva (las proposiciones matemáticas no son meras convenciones) y una ciencia a priori (no aprendemos sobre matemática observando el mundo empírico). Por lo tanto, la existencia misma de la matemática parece refutar la doctrina empirista. El conocimiento científico también parece ser contrario a ella. La ciencia se expresa a través de leyes, y las leyes (por ejemplo, la ley de que el agua pura se congela a 0 grados) son enunciados universales. Nuestras observaciones, sin embargo, son todas particulares (solo nos es dado observar que esta o aquella muestra de agua se

congela a 0 grados) ;Cómo podría haber ciencia si fuera verdad que solo estamos autorizados a afirmar tales enunciados? La posibilidad de conocer los estados mentales de otros seres humanos (esto es, lo que otras personas creen, sienten y desean) parece refutar también la filosofía empirista, pues las creencias, sentimientos y deseos no son cosas que puedan ser observadas. A lo sumo podemos observar las acciones en que esas creencias, sentimientos y deseos se expresan. Aunque la lista de creencias e intuiciones del sentido común contrarias al empirismo es sumamente amplia, bastarán las tres mencionadas para hacernos una idea de los componentes esenciales del reflexionar filosófico.

Un filósofo empirista deberá responder a estas objeciones negando la posibilidad de conocimiento en el ámbito de la matemática, la ciencia y la psicología cotidiana (un precio demasiado alto), o bien elaborando en cada caso concepciones epistemológicas que sean compatibles con el principio empirista. En general, la reflexión filosófica es un ejercicio tendiente a mostrar que las aparentes refutaciones esgrimidas contra una posición filosófica no son tales. En el caso de las ciencias, los empiristas apelaron al razonamiento por generalización: las leyes científicas expresarían generalizaciones a partir de observaciones particulares. En el caso de la matemática, algunos optaron por negar el carácter a priori de esa disciplina; otros, por negarle su estatus cognitivo. Un buen ejemplo de la primera estrategia es el de Stuart Mill, quien en su *Sistema de Lógica* intenta reducir las proposiciones de la matemática a meras generalizaciones empíricas. Esto es lo que Mill dice acerca de los axiomas de la geometría euclidea:

Falta preguntar cuál es el fundamento de la creencia en los axiomas, cuál es la evidencia sobre la que descansan. Respondo que son verdades experimentales, generalizaciones de observaciones. La proposición “dos líneas rectas no pueden cerrar un espacio”, o en otras palabras, “dos líneas rectas que se han cortado en un punto, no pueden volver a cortarse, sino que se separan cada vez más”, es una inducción de evidencia de los sentidos. Esta opinión se opone a un prejuicio científico firmemente asentado y de larga data y probablemente no haya en este libro una opinión para la que debamos esperar una recepción más negativa (Mill, 1917, II, 5, § 4).

La segunda opción es ejemplificada por Alfred Ayer en *Lenguaje, verdad y lógica*. Ayer (1971) considera que la mejor estrategia para defender al empirismo es negarle a la matemática cualquier valor informativo. Desde esta perspectiva, las proposiciones matemáticas serían totalmente analíticas. Que dos líneas rectas solo pueden cortarse en un punto, sería parte de la definición de “línea recta”; no *llamaríamos* “recta” a una línea que se cortara en más de un punto.

Para responder a la objeción relativa a la posibilidad de conocer estados mentales de terceros, el empirista podrá postular la validez de alguna forma de razonamiento que nos permita, a partir de conductas observables, inferir la existencia de estados mentales inobservables, o bien intentar reducir esos estados inobservables a categorías observacionales. La primera estrategia aparece también ejemplificada por Stuart Mill. Este autor propuso, célebremente, que nuestro conocimiento de otras mentes descansa en una inferencia por analogía: puesto que yo sé, por mi propio caso, que ciertas sensaciones desencadenan de manera regular cierto tipo de conductas, puedo inferir, al observar la conducta de terceros, que esas conductas han sido producidas por sensaciones análogas a las mías. La segunda estrategia en favor del empirismo es la del conductismo filosófico. En sus diversas variantes, el conductismo es la tesis de que la relación, por ejemplo, entre la sensación de dolor y la conducta de dolor no es causal (como suponemos habitualmente), sino conceptual: sentir dolor *significa* exhibir conducta de dolor.

Como bien ilustra este ejemplo, un filósofo provisto de imaginación tendrá a su disposición diversas opciones para defender sus ideas de aparentes refutaciones y construir una concepción acorde a sus actitudes filosóficas. Los filósofos rivales aducirán entonces objeciones a la tesis propuesta. Como vimos antes, una de las dificultades con que tropieza el empirismo es el estatus de ciencia a priori que el sentido común le atribuye a la matemática. La dificultad puede ser expresada en términos de un conjunto (a-c) de enunciados inconsistentes:

- a. La verdad de toda proposición cognitiva se determina a partir de la experiencia.
(Toda proposición cognitiva es a posteriori).
- b. Las proposiciones matemáticas son a priori.
- c. Las proposiciones matemáticas tienen valor cognitivo.

La lógica nos dice que estas tres afirmaciones no pueden ser todas verdaderas. Por eso, Mill rechazó la proposición “b” y Alfred Ayer, más recientemente, consideró el rechazo de “c” como una respuesta más aceptable a la dificultad. Pero no se trata solo de negar una convicción ordinaria, sino también de proponer una visión alternativa. Como hemos visto, Mill equiparó las proposiciones matemáticas a generalizaciones empíricas (“todos los cuervos son negros”) y Ayer a enunciados analíticos (“todos los padres tienen al menos un hijo”).

Este segundo cordón de creencias en la doctrina empirista también parece contradecir algunas de nuestras más arraigadas convicciones. Por ejemplo, el

carácter analítico de las proposiciones matemáticas parece incompatible con la posibilidad de que existan conjeturas y descubrimientos en el ámbito de la matemática. Si un enunciado es analítico, basta comprender su significado para saber que es verdadero. Pero esto es contrario a la experiencia de los matemáticos y a la historia de la disciplina. Por ejemplo, durante muchos siglos los matemáticos entendieron perfectamente el significado de la llamada “conjetura de Fermat”, sin poder determinar si esa conjetura era acertada. La nueva dificultad puede ser expresada también como un conjunto de creencias inconsistentes:

- a. Si un enunciado es analítico, basta comprender su significado para saber si es verdadero.
- b. Los enunciados matemáticos son analíticos.
- c. A menudo no basta comprender un enunciado matemático para saber si es verdadero.

La solución de Mill, por su parte, parece incompatible con el carácter necesario que normalmente atribuimos a las proposiciones matemáticas. Dicho de otra manera: si las proposiciones matemáticas fueran generalizaciones empíricas, como afirma Mill, podrían ser refutadas por la experiencia, ¿pero podemos imaginar en realidad una situación en que la experiencia nos mostrara que $2 + 2$ no siempre es igual a 4? Debemos aquí hacer otra vez una elección. La solución de Ayer nos obliga a elaborar una concepción alternativa de analiticidad, una concepción en la que comprender el significado de un concepto no sea condición suficiente para conocer su valor de verdad. Si nos inclinamos por la de Mill, tendremos que cuestionar la pertinencia de la imaginación como medio para establecer el carácter necesario de un enunciado. En cualquier caso, el debate seguirá su curso. El resultado no será otro que la construcción de una visión empirista del conocimiento con un creciente grado de sofisticación, capaz de articular y responder muy diversas intuiciones del sentido común.

4. Conclusiones

Una breve comparación entre la manera en que se discuten y evalúan posiciones en la filosofía y los procedimientos de evaluación en las ciencias naturales podría arrojar una luz adicional a lo dicho hasta aquí. En el campo de las ciencias naturales, las teorías son evaluadas en función de la

capacidad para explicar datos observacionales. Al decir esto no pretendemos que la evaluación se reduzca a un procedimiento mecánico ni que existan datos observacionales puros, como creyeron algunos filósofos empiristas. Los datos observacionales son, en buena medida, construcciones teóricas. Pero en aquellos casos en que no hay acuerdo acerca de cuáles son los datos, siempre es posible descender a un nivel de menor teoría para hallar consenso. Citando el ejemplo de Quine, es posible que dos personas no estén de acuerdo en que “se está escapando sulfuro de hidrógeno”, pero seguramente estarán de acuerdo en que “hay un olor indescriptible proveniente de un gas poco común” (Quine, 1990: 12).

El consenso observacional parece ser un factor importante a la hora de explicar el consenso teórico en las ciencias naturales, pues los datos observacionales ponen un límite a las posibilidades de reformulación teórica cuando surgen refutaciones. El suelo sobre el que se asienta la argumentación filosófica, en cambio, es mucho menos sólido. La evidencia a partir de la cual se evalúan tesis filosóficas suelen ser definiciones, intuiciones, reglas metodológicas y otros tipos de enunciados a priori. Se trata de postulados que la mayoría de las personas suscribiría (precisamente por eso se los utiliza como piedra de toque para evaluar posiciones filosóficas), pero que son lo bastante vagos e imprecisos para que al filósofo le sea posible impugnarlos cuando entran en contradicción con alguna de sus teorías. En principio, la mayoría de las personas estaría de acuerdo en cosas tales como que la matemática es una ciencia a priori, que no podemos imaginar una refutación para las verdades aritméticas básicas o que la generalización suele ser una forma confiable de razonamiento. Cuando esas creencias son cuestionadas en el curso de un debate filosófico, descubrimos empero que las evidencias que las soportan son más bien imprecisas y de poco peso. A la hora de enfrentar refutaciones, el margen de maniobra de los filósofos es así mucho más amplio que el de los científicos naturales.

Esto refuerza la visión que hemos defendido en las páginas precedentes, pues si no hay un suelo firme del que las teorías filosóficas deban dar cuenta, es esperable que la filosofía sea una disciplina de tipo eminentemente constructivo. No hay que subestimar los méritos epistémicos de esa construcción. La filosofía no es la mera invención surgida del deseo de un individuo, pues las concepciones filosóficas se forjan en una sutil dialéctica entre lo dado (aquello que el filósofo acepta en principio como plausible) y las posiciones que sus actitudes le indican como correctas.

Es necesario ver la función de los argumentos filosóficos desde una nueva perspectiva. Aunque los filósofos pretendan, a veces, que sus argumentos refuten de manera conclusiva la tesis de un oponente, en la práctica tienen una función de orden exploratorio: ponen de manifiesto, en ocasiones de manera sorpresiva para su oponente, que ciertas creencias plausibles son contrarias a una tesis dada. Quien cree en la existencia de un Dios omnipotente y absolutamente bueno podría descubrir de pronto (gracias al llamado “argumento del mal”), que la existencia del mal (algo que hasta ahora él mismo con seguridad aceptaba) es incompatible con el teísmo. Quien cree en el estatus de persona del embrión podría descubrir (al leer el clásico texto de Judith Thompson) que si aceptáramos esa posición deberíamos prohibir también el aborto en casos de embarazos producidos como consecuencia de un abuso; algo que es seguro que hasta ese momento consideraba moralmente incorrecto. Deberá reflexionar entonces sobre las posibles maneras de restituir la coherencia en su sistema de creencias. Tal reflexionar responde siempre a la interpelación de un argumento.

Bibliografía

- Ayer, A. (1971), *Lenguaje, verdad y lógica*, Eudeba, Buenos Aires.
- Boonin, D. (2002), *A Defense of Abortion*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Browning, C. (1993), *Ordinary Men: Reserve Police Battalion 101 and the Final Solution in Poland*, Harper Perennial, Nueva York. Versión en español: *Aquellos hombres grises: el batallón 101 de la policía de reserva y la solución final*, Edhasa, Madrid.
- Descartes, R. (2003) [1637], *Discurso del método*, Tecnos, Madrid.
- Eagly, A. y S. Chaiken (1993), *The Psychology of Attitudes*, Fort Worth, TX: Harcourt Brace Janovich.
- Goldhagen, D. (1996), *Hitler's Willing Executioners: Ordinary Germans and the Holocaust*, Little, Brown and Company, Londres.
- Guttin, G. (1982), *Religious Belief and Religious Skepticism*, University of Notre Dame Press, Notre Dame.
- James, W. (2000), *Pragmatismo: un nuevo nombre para viejas formas de pensar*, Alianza, Madrid.

Kant, E. (1990) [1781], *Crítica de la razón pura*, Alianza, Madrid.

Kuhn, T. (2004), *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Mill, S. (1917), *Sistema de lógica deductiva e inductiva*, Jorro Editor, Madrid.

Quine, W. (1990), *The Pursuit of Truth*, Harvard University Press, Cambridge.

Epistemología del desacuerdo: las buenas noticias^{1,2}

*David Christensen*³

Vivimos nuestra vida en un estado de imperfección epistemológica. Esto es verdad, obviamente, porque la evidencia en la que basamos nuestras creencias es limitada. Un poco menos obvio es que vivimos en un estado de imperfección epistemológica porque no siempre respondemos de la mejor manera a la evidencia que tenemos. Dado que nuestra condición epistemológica consiste en respuestas imperfectas a evidencias incompletas, una parte de ser racional implica tener en cuenta estas fuentes de imperfección.

Por fortuna, cada uno de nosotros se encuentra con oportunidades para nuestro propio mejoramiento epistemológico. Con más frecuencia, la oportunidad llega en forma de evidencia que tiene que ver de modo directo con el tema de nuestras creencias: al escuchar el pronóstico del clima por la mañana, puedo reconsiderar mi confianza, aumentándola, de que mañana va a llover. Otras oportunidades para nuestro mejoramiento epistemológico no abordan nuestros déficits de evidencia, sino nuestros déficits en responder a la evidencia:

¹ Traducción de Alejandra Litterio. Revisión de Cristián Santibáñez. Agradecemos al autor por su autorización a esta traducción. El texto original en inglés fue publicado como: "Epistemology of Disagreement: The Good News", *Philosophical Review*, vol. 116, n° 2, 2007, pp. 187-217 [en línea], Dirección URL: <http://x3ewww.pembrokecenter.org/Departments/Philosophy/onlinepapers/christensen/Disagreement.pdf>.

² Este ensayo fue leído en otoño de 2004 en la Universidad de Princeton y quisiera agradecer a la audiencia en esa charla por la discusión estimulante. Quisiera también agradecer a las siguientes personas por las discusiones de este material que fueron útiles o los comentarios en borradores anteriores: David Barnett, Sin Yee Chan, Adam Elga, Rich Feldman, Tom Kelly, Hilary Kornblith, Arthur Kuflik, Don Loeb, Bill Mann, Mark Moyer, Derk Pereboom, Jim Pryor, Jonathan Vogel, Adam Wäger, y a tres evaluadores anónimos de *Philosophical Review*.

³ Universidad de Brown.

al leer un estudio que muestra que los profesores sobrevaloran sus habilidades de enseñanza, puedo reconsiderar mi confianza –al menos temporalmente–,⁴ disminuyéndola, de que soy un profesor estupendo.

Una situación bastante similar que puede presentar oportunidades para el mejoramiento es la de descubrir que las creencias de otra persona sobre un tema difiere mucho de la propia. Y es en este tipo de oportunidad en la que quiero centrarme aquí. ¿Cómo debería reaccionar cuando descubro que mi amigo y yo tenemos creencias muy diferentes en temas similares? Al pensar sobre la creencia de una manera cuantitativa o gradual, la pregunta concierne a casos en los que mi amigo y yo tenemos distintos grados de confianza en alguna proposición P. ¿Debería mi descubrimiento sobre su grado de creencia diferente en P conducirme a reconsiderar mi confianza en P?⁵

En algunos casos la respuesta es fácil. Supongamos que mi amigo me otorga una credibilidad moderada a la proposición de que como cereales en mi desayuno, mientras yo, con el recuerdo muy vivo de estar disfrutando de tocino y huevos, estoy seguro de que es falsa. Aquí, la disparidad entre nuestras creencias es más razonablemente explicada por su falta de evidencia respecto de la que yo tengo. De manera similar, supongamos que mi amiga piensa que es muy probable que su hijo sea el mejor violinista en su escuela, y no puede entender por qué no le dieron el lugar de primer violín en la orquesta. Yo, que también escuché al niño tocar numerosas veces, le di menos probabilidades de ser el mejor en la escuela. De nuevo, la explicación obvia para la discrepancia sobre nuestras creencias es que es un problema de mi amiga; esta vez resultó ser un problema porque ella ha respondido doxásticamente a la amplia evidencia que los dos tenemos. En ambos casos, me parece que hay poca o ninguna razón para revisar mi creencia después de conocer la suya. Otros casos se resuelven a sí mismos, también de manera obvia, en la dirección opuesta. Si tengo razón para creer que mi amiga tiene más evidencia o es probable que sea mejor al responder a la evidencia, debería cambiar mi creencia al aprender sobre la suya.

Pero algunos casos son más interesantes. En particular, hay casos en los que uno no tiene una razón especial para pensar que una persona con quien se está

⁴ Véase Elga (2005).

⁵ Gran parte de la discusión sobre esta cuestión en la literatura es en términos de un modelo de creencia de todo o nada, más que un modelo gradual en el que me concentraré. Quisiera enfocarme primero en los grados de creencia porque quiero mirar con cuidado los efectos racionales de la evidencia, y la evidencia puede cambiar los grados de creencia aun cuando no cambie la creencia del todo o nada. Sin embargo, más adelante examinaré la cuestión en términos de la creencia de todo o nada.

en desacuerdo tiene más o menos evidencia, o es más o menos probable, que reaccione ante esa evidencia de la manera correcta. Supongamos que descubro que mi amiga está en desacuerdo conmigo acerca de P: ella tiene una confianza razonablemente alta de que es verdad y yo de que es falsa. Pero que yo sepa, mi amiga está tan bien informada como yo; de hecho, podemos suponer que mi amiga y yo hemos tenido largas discusiones en las cuales compartimos cada parte de la evidencia que pensamos que es relevante para P. Y supongamos también que tengo una buena razón para creer que mi amiga y yo somos inteligentes y racionales por igual, y que no conozco ninguna razón (como el hecho de que las personas tienden a no ser objetivas con respecto a sus hijos) para pensar que ninguno de nosotros sea en particular bueno o malo en reaccionar hacia la evidencia sobre cualquier tema; ninguna razón, es decir, aparte del hecho de que mi amiga está en desacuerdo conmigo respecto de P. En otras palabras, mi amiga parece ser lo que algunos han llamado “par epistémico”. En este tipo de casos, ¿debería reconsiderar mi creencia?

Algunos se han preocupado por el hecho de no poder sostener las propias creencias en vista de un desacuerdo con pares epistémicos, y se verán así forzados a un grado de escepticismo inaceptable acerca de áreas controversiales, tales como la filosofía, la política y la moralidad. Peter van Inwagen (1996) presenta el problema como si aplicara a creencias filosóficas. Este autor entiende por “escépticos filosóficos” a “las personas que no pueden ver su camino claro para ser nominalistas o realistas, dualistas o monistas, ... personas que han escuchado muchos debates filosóficos pero que nunca han declarado un ganador”:

Pienso que cualquier filósofo que no desea ser un escéptico filosófico –no sé de ningún filósofo que *sea* un escéptico filosófico– debe estar de acuerdo conmigo que [...] debe ser posible para uno estar justificado en aceptar una tesis filosófica cuando hay filósofos que, por *todos* los criterios objetivos y externos, están al menos igualmente bien calificados para pronunciarse sobre una tesis o rechazarla (Van Inwagen, 1996: 275).

Van Inwagen extiende su punto a la política y a su objetivo principal, la creencia religiosa. Otros han expresado preocupaciones similares.⁶

Voy a discutir que en muchos de los casos de la clase que Van Inwagen y otros parecen tener en mente, yo debería cambiar mi grado de confianza de

⁶ Véase Plantinga (2000, cap.13) para argumentos similares que se centran en ejemplos morales. Thomas Kelly (2005) y Richard Feldman (*s/f*) también ven una amenaza de escepticismo como proveniente de la afirmación de que el desacuerdo de pares debería ocasionar cambios en las propias creencias.

modo significativo al de mi amiga (y, de manera similar, ella debería cambiar el suyo hacia el mío). Primero voy a examinar una forma en principio atractiva de negar que el desacuerdo de pares ocasionaría la revisión de creencia. Luego, voy a considerar algunos casos simples, de alguna manera idealizados, que motivan una demanda general para la revisión, a desarrollar y defender una consideración de cuándo y por qué se solicitan las revisiones de las creencias, examinar el efecto de relajar las idealizaciones implicadas en ciertos casos centrales, y por último, explorar hasta qué punto la posición que defendiendo trae consigo un grado de escepticismo inaceptable.

1. ¿Por qué no “vivir y dejar vivir”?

Una razón para dudar de que el desacuerdo de pares debiera típicamente ocasionar la revisión de la creencia surge de una concepción permisiva de creencia racional.⁷ Parece plausible, al menos a primera vista, que podría haber más de una respuesta epistemológica razonable y completa para una situación evidencial determinada. Tal vez, dos personas podrían compartir toda la evidencia relevante, reaccionar contra esa evidencia, y aun así llegar a diferentes conclusiones. Si eso es posible, entonces podría parecer que en caso del desacuerdo, uno podría adoptar por lo que Adam Elga una vez llamó (en correspondencia) una actitud: “vivir y dejar vivir”. La actitud “vivir y dejar vivir” parece, al menos a primera vista, atractivamente abierta. Uno podría pensar: “Ella tiene su creencia y yo la mía. Nuestra evidencia es la misma, pero por todo lo que sé, ambos somos racionales en nuestras reacciones hacia la evidencia”. Rehusarse a adoptar esta actitud parecería traicionar una apreciación insuficiente de la diversidad epistemológica.⁸

Pero me parece que la actitud “vivir y dejar vivir” es difícil de mantener, o al menos, debería serlo. Para ver por qué, permítasenos enfocarnos en un caso específico. Supongamos que mi amiga y yo somos médicos en la misma práctica. Uno de mis pacientes tiene una condición muy grave, y mi amiga y yo lo examinamos, estudiamos su historia clínica, leemos literatura relevante,

⁷ Este tipo de concepción es defendida en Rosen (2001).

⁸ Richard Feldman (publicación próxima y *s/f*) considera y rechaza esta manera de desacuerdos menos tensos, por razones similares a las ofrecidas abajo. Mi término “Unicidad Racional”, que se refiere al supuesto de que hay una respuesta máxima única racional para una situación evidencial dada, tiene la intención de hacerse eco de la “Tesis de Unicidad” de Feldman, que es esencialmente la misma idea aplicada a la creencia de todo o nada (por oposición a la gradual).

y llegamos a conclusiones en conflicto. Hay, al parecer, solo dos teorías que podrían explicar sus síntomas. La teoría A es algo más simple, pero la teoría B se ajusta mejor a los datos. Mi amiga tiene cerca del 65% de credibilidad en B y el 35% en A, mientras que para mí, los dos valores son inversos. Cuando mi amiga y yo discutimos el caso con tanta minuciosidad como dos personas inteligentes pueden discutir cualquier cosa, vemos que ella está más conmovida por el ajuste con los datos informados, mientras que yo me siento más conmovido por la simplicidad. Supongo que es, al menos, un tipo de caso –algo de ponderación diferente de desiderata epistemológica por completo razonable– que hace plausible la idea de que la racionalidad no es tan restrictiva como para elegir una respuesta racional para cada reacción evidencial. ¿Cómo debería reaccionar hacia la creencia de mi amiga en este caso?

Me parece que hay una presión considerable hacia mí para hacer alguna de estas dos cosas: 1) pensar que mi amiga no ha otorgado el peso relativo correcto a la simplicidad y ajuste con los datos y de esta manera ella no ha respondido a la evidencia de manera racional, o 2) cambiar mis creencias en dirección a la de ella. Hay algo inestable al mantener mi creencia sabiendo que una creencia diferente goza de un respaldo igual de evidencia.⁹

Esto parece claro si consideramos que las cosas importantes dependen de la creencia en cuestión. Supongamos que las teorías A y B exigirían tratamientos médicos diferentes e incompatibles. Si A es verdadero, aplicar uno de los tratamientos es suficiente para salvar la vida del paciente, mientras que si B es verdadero, será el otro tratamiento el que tenga más posibilidades de éxito. Incluso podríamos suponer que he descubierto que el tratamiento exigido por la teoría A (el que favorezco) involucra un dolor insoportable. Dado que la vida del paciente está en peligro, si el tratamiento exigido por A tiene una oportunidad significativa para salvarlo (de hacerlo si consideramos que la teoría A tiene el 65% de posibilidad de ser verdadera), no hay duda de lo que se debería prescribir. Sin embargo, me parece equivocado decirle a mi amiga: “Bien, admito que has considerado toda la evidencia como yo lo he hecho, y admito que el hecho de que le otorgues a la teoría A la probabilidad del 35% goza del mismo respaldo racional para nuestra evidencia como lo hace el que yo le otorgue la probabilidad del 65%. Pero he llegado a esta última opinión, de manera que recomiendo el procedimiento que conlleva mucho dolor”.

⁹ Un punto similar es hecho por Roger White (2005). Véase el trabajo de este autor para una crítica más detallada de nociones permisivas de racionalidad epistemológica.

Aquí hay otra forma de pensar la pregunta: ¿pienso que su ponderación conduce en general a creencias precisas por igual? De ser así, entonces, ¿por qué pensar que mi creencia es más precisa ahora? Por supuesto, podría tener suerte. Pero me parecería erróneo someter a mi paciente a un dolor insoportable basado en el supuesto de que no tengo suerte. Por otra parte, si pienso que su ponderación no conduce en general a creencias igualmente precisas, ¿por qué debería admitir que es solo tan racional formar creencias utilizando dicha ponderación?¹⁰

Y me parece dudoso que se pueda invocar una noción permisiva de racionalidad para dejar de lado la importancia de las opiniones de otras personas racionales con las que se está en desacuerdo. Es interesante observar cómo la actitud “vivir y dejar vivir”, a pesar de la apertura que en principio implica, puede terminar en una actitud más cerrada hacia la creencia de otros. Entonces, permítasenos proceder de momento, sobre la suposición de que hay solo una respuesta racional máxima para una situación evidencial dada. Sin embargo, voy a explorar los efectos de atenuar este supuesto más adelante.¹¹

¹⁰ Debería observar eso al decir que creo que mi política de ponderación, al ser más racional que la suya, no necesita comprometerme a ser capaz de dar por último una defensa de mi política de no petición de principio. Pienso que Hume nos mostró que esto no puede ser estándar para las políticas racionales formadoras de creencias. Pero hasta el punto que considero mi obligación prescribir el tratamiento doloroso, debo considerar a mi colega de alguna manera como considero el contra-inductivismo: ella no es del todo racional, aun cuando yo no pueda demostrarlo. No deberíamos tomar la imposibilidad de la no petición de principios demostrando que un método de formación de creencias es solo racional para mostrar que más de un método de formación de creencias es racionalmente aceptable (compare Feldman, en próxima publicación, III B, que puede refutar mi punto de vista aquí).

¹¹ Parecería que una vez que alguien piensa en términos de grados de creencia, la alternativa a la noción permisiva de la creencia racional no es insostenible. Muchos han notado que en situaciones en las que la evidencia sobre alguna proposición P es relativamente escasa, no parece que un único número podría ser aislado como el grado de creencia exclusivamente racional en P. Pero rechazar las concepciones permisivas de racionalidad no necesita comprometer a uno a representar la respuesta racional para cada situación evidencial con una única función probabilística. La mayoría favorece la utilización de un conjunto de tales funciones (véase Kaplan, 1996: 23 y ss., para una versión de este punto de vista y referencia a otros). En este tipo de punto de vista, uno puede sostener que la respuesta exclusivamente racional para una situación evidencial es representable por un conjunto particular de tareas probabilísticas y la actitud exclusivamente racional hacia la proposición P está representada por un rango de valores entre 0 y 1. Otra razón que podría darse para adoptar una concepción de racionalidad permisiva es que la racionalidad es tal vez un concepto impreciso. Entonces no habrá una respuesta que la evidencia exija de *manera precisa*. Pero la imprecisión no implica permisividad. Supongamos que es impreciso que un 0,57 grado de creencia en P sea racional (al pensar en términos del modelo descrito en la nota

2. Algunos casos simples

Permítanme comenzar por considerar algunos casos de desacuerdo en los que, tan claro como sea posible, mi amiga y yo tenemos la misma evidencia y que, en general, somos buenos por igual en responder a esa clase de evidencia. Demos por sentado que son casos en los que ella, para usar la terminología de Van Inwagen, “por todo el criterio objetivo y externo está al menos igualmente calificada” para pronunciarse sobre un tema relevante.

Supongamos que cinco de nosotros vamos a cenar. Es la hora de abonar la cuenta, de manera que la pregunta en que estamos interesados es acerca de cuánto debe pagar cada uno. Todos podemos ver el total de la cuenta con claridad, todos estamos de acuerdo en dejar una propina del 20%, y además estamos de acuerdo en dividir el gasto en partes iguales, sin preocuparnos por quién pidió el agua importada, o se saltó el postre, o bebió más vino. Hago las cuentas mentalmente y estoy muy seguro de que cada uno debe pagar 43\$. Mientras tanto, mi amiga hace la cuenta de la misma forma y está muy segura de que cada uno debe pagar 45\$. ¿Cómo debería reaccionar al conocer su creencia?

Pienso que si exponemos el caso como es debido, la respuesta es obvia. Supongamos que mi amiga y yo compartimos una larga historia de cenar juntos afuera y de dividir la cuenta mentalmente y que hemos sido exitosos por igual en nuestros esfuerzos aritméticos: la gran mayoría de las veces estamos de acuerdo, pero cuando no lo estamos, ella es con frecuencia tan correcta como yo. De manera que, para la clase de emprendimiento epistemológico examinado, somos con claridad pares. Supongamos también que no hay ninguna razón especial para pensar que uno de nosotros está en particular tonto o brillante esta tarde (ninguno está muy cansado o con muchas energías y ninguno ha bebido más vino o café de forma significativa). Y supongamos que no me siento más o menos seguro que lo usual en este cálculo en particular, y mi amiga dice que ella tampoco. Si exponemos el caso de esta manera, parece bastante claro

anterior, supongamos que sea impreciso que un miembro de un conjunto racional de funciones de probabilidad asigne 0,57 a P). Por supuesto, eso no implica que esté racionalmente permitido tener 0,57 grado de creencia en P (o tener un estado de creencia descrito por un conjunto de funciones probabilísticas, una que asigne 0,57 a P). Y si es impreciso, si su creencia o la mía es racionalmente preferible, eso no muestra que nuestras creencias sean iguales. Por eso no hay un camino directo del límite de la creencia racional a una justificación permisiva de racionalidad. Para una discusión relacionada con la imprecisión, véase Feldman (*s/f*). Este autor sostiene que la imprecisión en la relación entre la evidencia y la creencia de todo o nada no podría permitir casos completos de desacuerdo (donde creo P y mi amigo no cree P).

que debería bajar mi confianza de que mi parte es 43\$ y subir mi confianza de que es 45\$. De hecho, pienso que (a pesar de que sea menos evidente) debería otorgar a estas dos hipótesis una credibilidad más o menos igual.

El caso del restaurante está diseñado para ser simple en dos maneras: en la situación evidencial y en la evaluación de las capacidades generales que mi amiga y yo ejercemos al reaccionar hacia esa clase de situación evidencial. Esto hace nuestras intuiciones sobre el caso en particular más claras. Pero las mismas lecciones emergen, pienso, de los casos que suponen un poco más de complejidad. Permítanme considerar un caso que refleja casos cercanos de desacuerdo más interesantes.

Supongamos que soy un meteorólogo que tiene acceso a los datos del clima actuales brindados por la Administración Nacional Oceánica y Atmosférica, el Servicio Meteorológico Nacional y así sucesivamente, y que he aprendido a aplicar varios modelos para usar estos datos para hacer predicciones. Para hacerlo menos probable que el caso del restaurante y más parecido a casos de desacuerdo de la vida real, supongamos que aplicar los modelos no es un problema de hacer cálculos bien definidos, sino que implica juicios de similitudes. Después de estudiar los datos con mucho cuidado, y de aplicar varios modelos que conozco, he llegado a tener un nivel de credibilidad del 55% de lluvia para mañana. Pero luego aprendo que mi compañera de la escuela de meteorología —quien ha estudiado los datos con igual cuidado, conoce los mismos modelos y así sucesivamente— ha llegado solo a un 45% de nivel de credibilidad. Podemos incluso suponer que hemos acumulado un seguimiento extensivo de datos de predicciones pasadas y que ella y yo hemos hecho todo bien. (Podríamos haber sido evaluados por la puntuación de Brier¹² sobre nuestras predicciones probabilísticas del clima, o habernos pedido contestar preguntas polares, y haber obtenido el porcentaje correcto). ¿Debería tomar en cuenta su opinión y reducir mi confianza en la lluvia?

Me parece obvio que en ausencia de alguna razón especial para pensar que tuve alguna ventaja sobre su pronóstico del clima, debería revisar mi creencia.¹³ Aun cuando la evidencia no implica la respuesta a la pregunta relevante, el desacuerdo del par epistémico brinda la razón para la revisión de la creencia.

¹² El puntaje de Brier es una manera estándar de medir la exactitud probabilística del pronóstico del tiempo. Promedia las diferencias al cuadrado entre las probabilidades del pronóstico del tiempo anunciado para las proposiciones y el valor de verdad de las proposiciones (donde 1 es verdad y 0 es falso).

¹³ Feldman (próxima publicación y s/f) explica moralejas similares (en término de la creencia de todo o nada) de casos similares.

Desde mi punto de vista, esto es una cosa buena: las opiniones de otras personas en estas circunstancias presentan oportunidades para el mejoramiento epistemológico. Sin embargo, otros rechazarían este veredicto. En las siguientes secciones, entonces, voy a examinar algunas de las objeciones, con miras a desarrollar y defender una justificación de cómo y cuándo el desacuerdo de pares epistémicos debiera ocasionar una revisión de la creencia.

3. Explicación de desacuerdos y ajuste de creencias

La intuición que respalda la revisión de la creencia en el caso de la meteorología depende del conocimiento que tengo de que mi amiga es tan apta como yo para reaccionar en forma correcta ante los datos que tenemos. Pero podría objetarse que aun cuando tenga razón de sobra para pensar que mi amiga *en general* es tan buena como yo para predecir el estado del clima, en *este* caso tengo evidencia especial de que ella ha cometido un error. Después de todo, creo que los datos respaldan un 55% de credibilidad en la lluvia, y su credibilidad en la lluvia es solo del 45%. La razón general para confiar en mi amiga es derrotada, en este caso, al arribar ella a lo que, a mi juicio, es una conclusión errónea.

Richard Foley (2001) expresa ideas similares a estas líneas, al menos en casos donde uno no posee mucha información acerca de la persona con la que se está en desacuerdo. La posición general de Foley es que mi verdad indispensable en mis propias facultades cognitivas, combinadas con la similitud entre mis facultades y las facultades de otros, fundamenta una suposición a favor de creer como lo hacen otros. Pero esta suposición es anulable por la información de que la otra persona tiene una historia de errores, carece de evidencia importante, está pobremente entrenada, o su cognición está afectada, y además, Foley señala:

Existe una manera importante y común en la cual la credibilidad *prima facie* de la opinión de alguien más puede ser derrotada aun cuando no tenga el conocimiento específico de los datos del registro del individuo, las capacidades, el entrenamiento, la evidencia y los antecedentes. Será derrotada cuando nuestras opiniones entren en conflicto, porque, según mi parecer, se ha convertido en una persona poco confiable (Foley, 2001: 108).

También sostiene que hasta podría tener razón para diferir de la opinión de otra persona, “pero solo si tengo razones especiales que indiquen que él o ella están mejor posicionados que yo para evaluar la afirmación en cuestión”

(Foley, 2001: 10).¹⁴ Aplicado a los casos de grados de creencia más que en las creencias tomadas de la manera todo o nada, este autor escribe lo siguiente acerca del caso donde el grado de creencia de la otra persona en P entra en conflicto con el mío:

[...] la razón prima facie que tengo para creer su opinión es vencida, y por lo tanto, no tengo razón para modificar mi opinión en dirección a su opinión a menos que tenga razones especiales para pensar que usted está en una muy buena posición para evaluar P (Foley, 2001:114).¹⁵

Thomas Kelly (2005) desarrolló en gran detalle un argumento algo similar sobre la legitimidad para adherirse a la propia creencia original en caso de conflicto. Específicamente menciona los casos como el del pronóstico del clima, donde tengo razones para creer que hay una simetría inicial en la creencia y la habilidad para reaccionar contra la evidencia entre mi amiga y yo:

Suponga que da la casualidad que usted y yo estamos en desacuerdo. Desde mi perspectiva, por supuesto, esto significa que usted ha juzgado mal la fuerza probatoria de la evidencia. La pregunta entonces es esta: ¿por qué no debería tomar *esta* diferencia entre nosotros como una diferencia relevante, una que obstaculice la simetría de otra manera perfecta? (Kelly, 2005:179).

Me parece que hay algo claramente correcto en estas líneas. Como fue aplicado al caso del clima, el descubrimiento de que mi amiga ha arribado a lo que me parece una conclusión errónea constituye una evidencia de que ella ha cometido un error, y por lo tanto, me da la razón para confiar menos en su

¹⁴ La posición de Foley (al menos con respecto a la creencia de todo o nada) está más matizada de lo que este fragmento sugiere. Él sostiene que no se debería “*diferir*” (es decir, adoptar la creencia de otra persona) a menos que uno tenga razón para creer que la otra persona está mejor posicionada. Pero si uno tiene una razón especial para pensar que la otra persona está igualmente bien posicionada (como sería el caso en una versión de la creencia de todo o nada de nuestro caso del pronóstico del tiempo), él piensa que se debería suspender la creencia. Al carecer de información especial acerca de la otra persona, sin embargo, uno ni siquiera debería suspenderla. Más adelante voy a discutir casos en los cuales uno puede carecer de tal información especial. Por el momento, solo quiero enfocarme en la idea básica que el desacuerdo por sí mismo sirve para socavar el significado evidencial de las creencias de otros.

¹⁵ Obsérvese que Foley aquí parece rechazar *cualquier* cambio en el grado de creencia a menos que yo tenga razón para creer que mi amiga está en verdad *mejor posicionada*. Esto parece ir en contra del espíritu para advocar la suspensión de la creencia de todo o nada cuando tengo una razón especial para pensar que mi amiga está muy bien posicionada. Desde que Foley se centra principalmente en la creencia de todo o nada, la cita de este último fragmento puede no representar su punto de vista.

opinión de lo que por lo común haría. No obstante, otro punto necesita igual énfasis: el hecho de que ella está en desacuerdo con mi predicción también constituye evidencia de que *yo* he cometido un error.¹⁶ Entonces, hasta ahora, no queda claro que se haya desarrollado algún tipo de asimetría.

Para centrarnos en la cuestión de la simetría, permítanme comenzar con una cruda analogía reconocida: Miro mi reloj, un Acme de un año, que ha funcionado bien hasta ahora, y veo que señala 4:10. En simultáneo, mi amiga consulta su reloj –un Acme de un año con un registro impecable– y dice: 4:20. Cuando ella me lo dice, me da nueva evidencia de que su reloj adelanta: no debería yo confiar en su reloj tanto como lo habría hecho antes de descubrir que no tiene la precisión del mío. Pero recuerdo que en otra oportunidad he obtenido evidencia de que mi reloj atrasa, y esto debería disminuir mi confianza en él. En este caso, es obvio que el hecho de que uno de los relojes, el que está en mi muñeca, no introduce una asimetría epistemológicamente relevante.

Pero tal vez el reloj del ejemplo engaña al introducir la perspectiva de una tercera persona que entra en escena: el mecanismo de mi reloj no es parte de mí. Kelly cita la afirmación de Foley acerca de que “es profundamente engañoso pensar [conflictos de opinión] en términos de un modelo de arbitraje neutro entre las partes en conflicto” (Foley, 2001: 79). Y es en absoluto seguro que cuando yo considere cómo tratar el desacuerdo de mi amiga, lo deba hacer desde una perspectiva de la primera persona (es decir, utilizando mis propias creencias). ¿Podría brindarle esto a mis creencias –que incluye mi creencia acerca del problema sobre el cual mi amiga y yo estamos en desacuerdo– un tipo de posición privilegiada que el reloj en mi muñeca no comparte? Permítanme considerar, entonces, si tomar una perspectiva de la primera persona en esta clase de situación brinda una asimetría que epistemológicamente es relevante al evaluar la evidencia de error.

Me parece que hay un considerable respaldo para la simetría aun cuando provenga del punto de vista de la primera persona. Consideremos cómo el ejemplo del pronóstico del clima podría desplegarse en una secuencia temporal. Antes de proponer nuestro pronóstico del clima, mi amiga y yo sabemos que nuestras habilidades, educación y registro de datos son igualmente buenos y que utilizaremos el mismo tiempo estudiando los mismos datos. Supongamos que consideramos por adelantado la cuestión de quién tiene más probabilidades de cometer un error si terminamos estando en desacuerdo. Incluso nos podríamos preguntar quién estaría más cerca de haber cometido un error si ella termina

¹⁶ Este punto también es observado en Trakakis (s/f).

colocando la probabilidad de lluvia en 45% y yo en 55%. Considero como obvio que cada uno de nosotros –de su propia perspectiva de primera persona– debería decir por adelantado que tenemos la misma posibilidad de cometer un error en tal caso. Y ahora supongamos que hacemos nuestro análisis, cada uno de nosotros tiene confianza en su razonamiento, analizamos los resultados, y encontramos que, de hecho, llegamos a predicciones diferentes: ella ha llegado al 45% y yo al 55%.

En este punto, ¿se ha desarrollado una asimetría que podría ser relevante para la pregunta de quién tenía más probabilidades de cometer un error? Es cierto, ahora podría tener en mente, o directamente sentir la fuerza del razonamiento que respalda mi respuesta, y no la del razonamiento que respalda la de ella. Pero ¿puede este desarrollo de pronto autorizarme a pensar que su razonamiento tenga más probabilidades de ser erróneo que el mío? Me parece que no. Después de todo, cuando dije, antes de que hiciéramos nuestro análisis, que tendríamos las mismas posibilidades de haber cometido un error en el caso del conflicto, sabía que en tal caso tendría en mente alguna razón en apariencia convincente detrás de mi respuesta. Ahora sí tengo ese razonamiento en mente, como lo tiene mi amiga, por supuesto. Pero no puedo ver cómo esto me podría brindar alguna justificación para pensar ahora que es menos probable que mi razonamiento sea erróneo.¹⁷

Por lo tanto, me parece que al tomar la perspectiva de la primera persona en la situación no me autoriza a pensar que el desacuerdo con mi amiga está mejor explicado por su error que por el mío.

Dado que mi amiga y yo somos pensadores confiables que han estudiado la misma evidencia, el hecho de que estemos en desacuerdo podría ser explicado por el hecho de que al menos uno de nosotros ha cometido un error en este caso. Pero de manera intuitiva, la explicación en términos del error de mi amiga no es más razonable que la explicación en términos de mi error. Y debería reconocer esto cambiando mi creencia a la de ella.

¹⁷ Por supuesto, podría ser que durante el tiempo de llegar a una predicción, obtenga nueva evidencia que tiene que ver con la pregunta de quién tiene más probabilidades de cometer un error: puedo sentirme soñoliento de modo inusual, o distraído, o despejado y alerta en especial, o puedo ver a mi amiga bostezando, o intensamente concentrada. Pero este podría ser solo el caso de conflicto con alguien que he conocido antes, no como un par epistémico. La pregunta en esta cuestión es si yo, habiendo llegado al 55%, debería tomar *el mero hecho de que mi amiga ahora coloca la posibilidad de lluvia de 45%* como evidencia de que ella tiene más probabilidades que yo de cometer un error.

Por supuesto, el planteo de la cuestión en términos de la evaluación de las explicaciones para el desacuerdo no brinda, por sí mismo, una justificación clara de la fuerza del desacuerdo. Esto lleva a la pregunta: ¿cuáles son las condiciones bajo las que las explicaciones que implican el error de mi amiga (más que mi propio error) son más razonables? El hecho de que deba evaluar estas explicaciones desde mi propia perspectiva significa que inevitablemente voy a evaluarlas utilizando mis propias creencias. Pero parece claro que *algunas* formas de utilizar mis creencias en llegar a evaluaciones no son razonables. No puedo decir ahora: “Tenemos que explicar por qué mi amiga y yo estamos en desacuerdo acerca de la probabilidad de lluvia. Los datos indican que es el 55%. Ya que mi amiga llegó al 45%, debe ser ella la que cometió el error”. Entonces, la pregunta importante es esta: ¿Cómo voy a utilizar mis creencias para evaluar la razonabilidad de las dos explicaciones de manera que no realice la petición de principio en favor de la opinión que en este momento sostengo?

Al intentar ver cómo voy a ser capaz de hacer esto, permítanme volver hacia casos más directos en los que parece claro que el desacuerdo puede darse por descontado de modo substancial sin la petición de principio. Algunas creencias –tales como la gran confianza en que uno es el Mesías– son signos reconocidos de un trastorno mental. Otras creencias –tales como las que implican las cualidades excelentes de los propios hijos– tienden a ser irracionalmente sostenidas incluso por las personas racionales en otros aspectos. Entonces, si mi amiga está en desacuerdo conmigo por creer que es el Mesías, o que su hijo es el mejor violinista de la escuela, tengo claras razones para pensar que la mejor explicación para nuestro desacuerdo es que ella ha cometido un error. En estos casos es importante que mi razón, para favorecer la explicación en términos de su error, sea de una manera importante *independiente* de mi razonamiento acerca de la cuestión sobre la cual mi amiga y yo estamos en desacuerdo. Mis creencias acerca de los mecanismos psicológicos generales relevantes no dependen de la pregunta acerca de si mi amiga es en particular el Mesías o si tiene un hijo sorprendentemente excepcional. Esto presenta un claro contraste con los casos del restaurante y el pronóstico del clima, donde parece que carezco de los fundamentos (con independencia de mi propio razonamiento sobre el tema discutido) para favorecer la explicación en términos del error de mi amiga.

Estos casos entonces sugieren (aunque de modo aproximado) los siguientes principios para evaluar y reaccionar contra las explicaciones para mi desacuerdo con un aparente par epistémico: 1) debería evaluar las explicaciones para el desacuerdo de manera que sea independiente de mi razonamiento en la materia

en disputa, y 2) hasta qué punto esta clase de evaluaciones me dan la razón para pensar que la explicación en términos de mi propio error es tan buena como aquella en términos del error de mi amiga, debería cambiar mis creencias a las de mi amiga.¹⁸ En la próxima sección voy a examinar esta consideración un poco más detalladamente, con miras a elaborar principios más precisos y defenderlos contra posibles objeciones.

4. Algunas pruebas y aclaraciones

Podríamos comenzar por considerar un contraejemplo aparente para esta descripción. Consideremos una variante (no real) en el caso del restaurante, en la cual mi amiga está segura de que lo que nos corresponde pagar a cada uno son 450\$, un poco más del monto de la cuenta. Aquí, pienso que no necesito disminuir mi confianza en mi respuesta de 43\$ o aumentar mi muy poca confianza en la respuesta de 450\$.¹⁹ Permítanme concentrarme en nuestro desacuerdo acerca de si nuestras partes son de 450\$. En principio, pienso que está más que claro que mis razones para sospechar que mi amiga está en un error son del todo independientes de las razones en las que baso mi propia creencia. Si me preguntan por qué pienso que mi amiga está equivocada, diría con naturalidad algo como: “Bien, 450\$ *no pueden* ser correctos, ¡es mucho más que el total de la cuenta!” Pero esta es con exactitud la razón por la que estoy tan seguro que 450\$ es falso. Entonces, la pregunta aquí es: ¿por qué parece correcto descartar la creencia de mi amiga en este Caso Extremo del Restaurante, pero no en el Caso Normal del Restaurante que vimos con anterioridad?

Una respuesta que se sugiere de inmediato es que es simplemente mi nivel elevado de certeza inicial de que mi parte no es de 450\$, lo que me justifica descartar la confianza de mi amiga de que es de 450\$. Pero esto parece en seguida sospechoso, ya que en el Caso Normal del Restaurante, bien podría tener un nivel de confianza inicial elevado en mi respuesta, tal vez he estado en lo cierto

¹⁸ Una propuesta más formal, muy similar a (1) y (2) se encuentra en una próxima publicación de Elga.

¹⁹ ¿Debería cambiar *del todo* mi creencia? Mi especulación “significativamente” tiene la intención de reconocer la posibilidad (en extremo remota) de que, por ejemplo, uno de mis compañeros de cena pidiera una botella de vino escandalosamente cara y también de que he mal interpretado el total de la cuenta. En la medida en que la respuesta de mi amiga de 450\$ confirmaría tal posibilidad (bastante improbable), algún ajuste (muy pequeño) en mis creencias podría ser procedente.

el 99% del tiempo. Aun esto no parece darme con certeza la razón para favorecer la explicación en términos del error de mi amiga, dado que ella tiene un registro similar. Y también podemos imaginar casos en donde debería cambiar mi creencia hacia la de mi amiga de forma considerable, aun cuando yo comience con el 99,9999% de confianza de que P es falsa. Consideremos un billete de lotería de un millón en el cual cada billete se imprime con tres números de seis dígitos que, al sumarse, producen un número de siete dígitos que es ingresado en la lotería. Mi amiga tiene un billete, y por supuesto estoy en extremo seguro de que su billete no ganó. Pero solo para pasar el tiempo, sumo los números mentalmente y controlo los resultados con el número ganador impreso en el papel. No hay coincidencia, entonces estoy del todo seguro de que ella no ganó. Pero luego, ella suma los números mentalmente, y controla el resultado con el papel y ¡anuncia que ella ganó! Aquí parece claro que –en la medida en que desde lo racional puedo descartar el hecho de que mi amiga esté bromeando, de manera que es un concreto caso de desacuerdo– debería cambiar mi nivel de confianza en su billete, que pierde debajo del nivel del millón hacia el nivel uno. En consecuencia, parece que lo que determina la reacción correcta para descubrir el desacuerdo con mi amiga no es tan solo mi nivel de confianza en la proposición sobre la que estamos en desacuerdo.

¿Qué es, entonces, lo que diferencia el Caso del Billeto de Lotería del Caso Extremo del Restaurante? Me parece que la clave para la diferencia se puede ver al enfocarnos, no en la proposición en disputa, sino en los procesos de razonamiento en los cuales se basan mi opinión y la opinión de mi amiga.

Permítanme considerar en primer lugar el Caso del Billeto de Lotería. Aquí mi confianza en que su *ticket* no ganó se basó en el razonamiento de los hechos generales sobre la lotería y mi suma mental. El nivel de credibilidad muy diferente de mi amiga se basa en el mismo razonamiento general sobre la lotería y su suma mental. La explicación de nuestro desacuerdo es clara: yace en el hecho de que al menos uno de nosotros ha cometido un error en la suma. Pero a pesar de que al principio fue racional para mí estar del todo seguro de que su billete perdió, no es racional para mí, después de conocer su desacuerdo, pensar que es más probable que ella haya cometido un error de adición que yo. Y si el hecho de que ella hubiera cometido un error de adición no es más probable de que fuera yo quien hubiera cometido uno, no puedo mantener mi nivel de confianza inicial extremadamente elevado de que su billete perdiera.

Compárenlo con el Caso Extremo del Restaurante y permítanme otra vez concentrarme en la afirmación de que nuestras partes de la cuenta son de 450\$.

Aquí, como hemos visto, el razonamiento detrás de mi postura de estar tan seguro en la falsedad de esta afirmación va más allá de los cálculos por los que llegué a los 43\$. Mi creencia también está respaldada por el razonamiento de que mi parte no puede ser mayor que el total de la cuenta. Esta es la clase de revisión de “sentido común” que se les enseña a los alumnos de matemática de la escuela media para detectar errores de aritmética. Por otra parte, y como se presentó el caso, no tengo ninguna razón para suponer que mi amiga ha controlado su respuesta de esta manera. Tengo buenas razones para dudar de que ella lo haya hecho. Es mucho más probable que ella calculara y no haya considerado utilizar la revisión mediante el sentido común. Ahora considero que esta clase de revisión mediante el sentido común es mucho menos expuesta al error que el cálculo mental. Es más, si he llegado a 450\$ en mis cálculos y luego lo he controlado mediante el sentido común, yo, como el alumno concienzudo de la escuela media, habría de inmediato rechazado el cálculo.²⁰ De manera que, dado lo que es razonable creer sobre el razonamiento que respalda las creencias de mi amiga y mis creencias diferentes, parece que la mejor explicación de nuestro desacuerdo aquí yace en el error de mi amiga. Esta es la razón por la que yo no debería revisar mis creencias de modo significativo.

Si esto es correcto, el Caso Extremo del Restaurante no debería socavar el principio de que al evaluar explicaciones que compiten acerca del desacuerdo sobre P, mi evaluación debería ser independiente del razonamiento que respalda mi evaluación presente de P. A pesar de que podría ser natural para mí *decir* en el Caso Extremo del Restaurante: “Bien, mi parte no puede ser tan elevada, entonces ella está equivocada”, esto no debería verdaderamente describir por qué yo debería favorecer la explicación en términos de su error. Después de todo, decir eso equivaldría a decir: “Es 43\$, por lo tanto, ella está equivocada” en el Caso Regular del Restaurante. La base real para pensar que mi amiga cometió un error en el Caso Extremo del Restaurante deriva del hecho de que tengo evidencia de que mi evaluación de la proposición en disputa es respaldada por una clase de razonamiento extremadamente razonable, pero no tengo base para respaldar lo mismo sobre la evaluación contraria de mi amiga.²¹ Mis funda-

²⁰ Gracias a Adam Wager por señalar cómo esta observación respalda la afirmación que mi confianza en mis razones basadas en el sentido común sobre los cálculos de mi amiga es bastante independiente de quien realice los cálculos.

²¹ Podríamos aun considerar el caso de un tercer restaurante, donde mi amiga es una niña aprendiendo aritmética. Si ella obtiene 45\$, pensaré bastante razonablemente que es ella quien cometió el error y no ajustaré mi confianza de manera significativa. Podría también pulir mi razón al pensar que ella está equivocada al decir: “Es 43\$, entonces ella está equivocada”. Pero

mentos para descartar la creencia de mi amiga están basados en consideraciones acerca de mi razonamiento, pero no en ese razonamiento mismo.

Todavía puede haber una sensación de que mi razón para favorecer la explicación del error de mi amiga en el Caso Extremo del Restaurante debería de alguna manera fluir de la convicción bruta de las consideraciones de sentido común, de que mi conversación de una clase de razonamiento por entero confiable está apenas cubierta al utilizar la razón para mi evaluación de P una vez más, como una razón para favorecer la explicación del error de mi amiga de nuestro desacuerdo. Es difícil pensar sobre un caso en el cual tenga esta clase de razón poderosa para mi evaluación sin tener toda la razón para favorecer la explicación del error de mi amiga. En el Caso Extremo del Restaurante parece no haber un candidato natural para una clase de razonamiento confiable que mi amiga podría estar empleando, y es difícil ver cómo agregarse al caso de una manera intuitivamente plausible.

Sin caer en un absurdo demasiado intuitivo, pienso incluso que podríamos imaginar un caso en el que tenga la clase de razón convincente que tengo en el Caso Extremo del Restaurante y, sin embargo, donde no tengo razón para favorecer la explicación en términos del error de mi amiga. Supongamos que tengo la clase de habilidades de cálculo asociadas con el “síndrome del sabio”. Las personas con estas habilidades (a pesar de estar con frecuencia muy afectadas mentalmente en otras formas) poseen la habilidad extraordinaria de poder realizar cálculos mentales con una asombrosa rapidez, exactitud y seguridad, cálculos que las personas comunes encontrarían difícil de realizar aunque lo hicieran con papel y lápiz y dispusieran de mucho tiempo. Algunas personas con estas habilidades no se dan cuenta de manera consciente de utilizar un algoritmo para resolver los problemas, parecen solo “ver” que la respuesta es correcta.²² Supongamos que mi amiga y yo tenemos esta habilidad de determinar si los números de ocho dígitos son primos. Ambos hemos probado nuestra exactitud, y a pesar de que ninguno de los dos es infalible, es raro que cada uno de nosotros “vea” las cosas de manera equivocada. Se nos presenta un número de ocho dígitos, y me parece que puedo “ver” que es primo. No obstante, mi amiga está en desacuerdo, y después de discutir el problema con ella, me convengo de que parece que ella puede “ver” que el número no es primo. Aquí, en el sentido en que puedo descartar la probabilidad de que ella esté bromeando,

mi razón para tratar nuestras creencias de manera asimétrica –por pensar que ella tiene más probabilidades de estar equivocada que yo– deriva de mis creencias generales acerca de nuestras habilidades de cálculo, no de mis cálculos en particular.

²² Oliver Sacks (1985, cap. 23) describe este tipo de caso.

y dado que tengo evidencia de que ella no está ebria ni cansada, y así sucesivamente, parece que debería reconsiderar mi creencia. Después de todo, sé que soy falible en este tipo de cuestiones y que el registro de mi amiga es tan bueno como el mío. Y esto es verdad, a pesar de que todavía me parezca que puedo “ver” que mi respuesta es correcta. Esto sugiere que hasta en casos como el Caso Extremo del Restaurante, donde uno es razonable en dejar el error a los pies del amigo, al hacer esto no se interpreta tan solo como razonable por la fuerza de la evaluación propia de la afirmación en disputa.

Esto es por no decir, sin embargo, que el grado de confianza en mi opinión inicial es siempre (o aun típicamente) irrelevante a cómo debería reaccionar ante el desacuerdo, de hecho, lo opuesto es verdad. Por lo general, cuando tengo una gran confianza en mi opinión inicial, tengo buenas razones para pensar que la opinión está basada en un razonamiento muy confiable. Aunque esto mismo me da alguna razón para pensar en una persona que informada por igual está en desacuerdo conmigo, pero no utilizó la misma clase de razonamiento que yo, ya que es improbable que dos personas, utilizando un método de razonamiento muy confiable sobre la misma evidencia, llegaran a opiniones diferentes. En consecuencia, en muchos casos donde sé relativamente poco acerca de la persona con quien estoy en desacuerdo, el tener una gran confianza en mi opinión inicial, *debería* correlacionarse con el otorgar menos credibilidad a la opinión de la otra persona. Sin embargo, al descartar las opiniones de otros cuando estoy muy seguro de mi posición inicial y *sé poco acerca de los procesos de razonamiento de los otros* no constituye al final el hecho de ser parcial a mis puntos de vistas solo porque los sostengo con confianza. Para el punto que tengo evidencia que mi amiga informada igual que yo, que de hecho sí utilizó la misma clase de razonamiento sobre el cual mi opinión inicial estaba basada, carezco de razón para favorecer mi propia opinión. Estos casos, entonces, no socavan el principio imparcial que debería evaluar las explicaciones del desacuerdo de manera que sea independiente del razonamiento en el cual está basada mi evaluación presente de la proposición en disputa.

Permítanme observar en forma breve el segundo principio que se mencionó antes, que sostiene, hasta el punto que mi evaluación provee la razón para pensar que la explicación en términos de mi propio error es tan buena como aquella en términos del error de mi amiga, debería cambiar mi creencia hacia la de ella. Una de las formas en que este principio es poco desarrollado es que no he especificado ningún mecanismo para determinar el grado por el cual debería cambiar mi creencia en varios casos. No puedo tratar eso con ningún detalle

aquí. Pero, para ser un poco más específico, pienso que el camino correcto para desarrollar una versión más precisa del principio tendría el siguiente resultado: cuando tenga una razón excelente para pensar que la explicación en términos de mi propio error es a cada paso tan buena como aquella en términos del error de mi amiga, debería estar más cerca de “repartir la diferencia” entre la creencia inicial de mi amiga y la mía.

Para ver por qué esto es razonable, consideremos una variante en el caso del médico discutido con anterioridad. Una vez más, permitan que mi credibilidad inicial en el diagnóstico A y B sea del 65% y 35% respectivamente, y la credibilidad de mi amiga, la inversa, y permítanos sentirnos al igual despejados, seguros en nuestro razonamiento, etc. Pero esta vez supongamos que sé por una vasta experiencia que el razonamiento de mi amiga tiende a ser un poco más confiable que el mío. ¿En qué diagnóstico debería basar mi tratamiento de emergencia? Creo que debería optar por B, aun cuando me sienta atraído por mi propio razonamiento (si esto no es lo suficientemente claro, piense qué desearía que haga si usted fuera mi paciente). Y la razón por la cual debería basar mi tratamiento en B tal vez sea porque es ahora racional para mí tener un poco más de confianza en B que en A. En otras palabras, si la confiabilidad de mi amiga es un poco mejor que la mía, debería más que repartir la diferencia con ella. Pero si debo moverme más cerca a su creencia inicial que a la mía cuando ella es solo un poco más confiable, parece haber poca razón para negar que debiera repartir la diferencia en partes iguales cuando somos por lo menos pares.²³

Por supuesto que los dos principios que hemos discutido son bastante difíciles en varios sentidos. Pero incluso sin una receta precisa para determinar cuáles son las razones en las que baso mi creencia sobre P, o para adjudicar la bondad de las explicaciones, o para calcular el grado por el cual debería cambiar mi creencia en respuesta al aprendizaje del desacuerdo del par, pienso que es claro que hay muchos casos en los cuales, de manera intuitiva, podría dejar de lado las razones sobre las que baso mi propia evaluación de P y ver que tengo toda la razón para pensar que mi amiga y yo tenemos las mismas probabilidades de cometer la clase de error que explicaría nuestro desacuerdo. En tales casos, debería revisar mi creencia en forma considerable.

No hay razón, pienso, para suponer que tomar la clase requerida de perspectiva medianera hacia mis creencias debería ser imposible desde la perspectiva de la primera persona. La perspectiva de la primera persona no es una perspectiva

²³ La pregunta de cómo tomar en cuenta el desacuerdo de los pares cercanos y los pares no tan cercanos se discutirá más adelante.

dogmática: no implica negar o ignorar la posibilidad de que he cometido un error cognitivo. La perspectiva de la primera persona seguramente no pone barreras para aceptar la corrección que me hacen mis amigos a quienes considero más inteligentes, o menos parciales, o en otras formas mejores para reaccionar hacia la evidencia. Y una vez que esto ha sido concedido, parece haber poca razón para suponer que esto presenta algún obstáculo para usar mis pares epistémicos como mis propios inspectores en mi pensamiento.²⁴ Por fortuna, a pesar de estar atrapado como lo estoy en mi perspectiva epistemológica, tengo la capacidad de tomar una actitud imparcial hacia algunas de mis creencias y utilizar las opiniones variadas de otros como recursos para mi propio mejoramiento epistemológico.

Si hay algo que es cierto a lo largo de las líneas que hasta aquí he propuesto, es que el desacuerdo importa más de lo que algunos parecen pensar. Van Inwagen, al discutir con aquellos que sostienen creencias políticas contrarias a las suyas, señala:

Estas personas son conscientes (al menos) de toda evidencia y argumentos de los que estoy consciente, y que son (al menos) tan buenas para evaluar las evidencias y argumentos como yo. ¿Cómo, entonces, puedo sostener que la evidencia y los argumentos que puedo aducir en respaldo a mis creencias verdaderamente respaldan mis creencias? [...] Bien, como en filosofía, estoy inclinado a pensar que debo gozar de alguna clase de percepción incommunicable que otros, por sus propios méritos, carecen (Van Inwagen, 1996: 277).

Observe que Van Inwagen no afirma ser capaz de señalar ninguna razón, *independiente del desacuerdo mismo*, para pensar que aquellos que están en desacuerdo con él carecen de alguna percepción especial que él posee. Pero si el razonamiento descrito es correcto, tener tal razón independiente es justo lo que uno necesitaría para mantener una confianza racional en vista de un desacuerdo con pares aparentes. Si mi evidencia de que mi (de otro modo igualmente confiable) amiga carece de la percepción sobre algún tema político P, es solo que ella está en desacuerdo con mi creencia sostenida con firmeza que P, entonces no estoy en una mejor posición de lo que estoy en el caso del pronóstico del clima cuando descubro que mi (igualmente confiable) amiga meteoróloga está en desacuerdo conmigo. El mero hecho del desacuerdo, después de todo, no puede mostrar que *yo* soy uno que “deber tener” ventaja epistemológica. Si mis desacuerdos políticos, metafísicos o religiosos con otros se asemejan al caso de

²⁴ Véase Christensen (2000, sec. 5) para una discusión relacionada.

la predicción del clima más que al caso del niño con talento musical, entonces, en la medida que fracasase en tomar en consideración la creencia de mi amiga al revisar la mía, creo irracionalmente.

5. Desacuerdo y asimetrías de justificación

Decir que el descubrimiento del desacuerdo no socava de modo selectivo las credenciales epistemológicas de mi amiga, revela una dimensión a lo largo de la cual mi amiga y yo ocupamos posiciones simétricas. Pero eso no quiere decir que todo debe ser simétrico, aun cuando mi amiga y yo hayamos estudiado la misma evidencia difícil y seamos, en general, buenos por igual al reaccionar a esta clase de evidencia. Después de todo, bien podría ser que uno de nosotros haya, en esta ocasión, reaccionado en forma correcta ante la evidencia y el otro no.

Kelly señala este punto. Supongamos que antes de que hablemos he, de hecho, reaccionado ante la evidencia en forma correcta y mi amiga no. No parece claro que ella debiera a cambiar su opinión. Pero ¿se me pide racionalmente que lo haga también cuando descubra que ella está en desacuerdo conmigo? Kelly (2005) señala:

En la presente visión, la racionalidad de lo que uno cree como lo hace no está amenazada por el hecho de que existen aquellos que creen de otra manera. Al contrario, cualquier amenaza a la racionalidad de lo que uno cree como lo hace depende de si aquellos que creen de otra manera tienen buenas razones para creer como lo hacen, razones que uno ha fracasado en apreciar con exactitud al arribar al propio punto de vista (Kelly, 2005: 180-181).

En esta visión, si he apreciado bien, de hecho, la evidencia de hablar con mi amiga por anticipado de forma correcta, será perfectamente racional para mí mantener mi creencia aún después de enterarme del desacuerdo de mi amiga.²⁵

Kelly respalda esta visión al comparar los casos de desacuerdo real con casos de desacuerdo meramente posible. Considera diferentes mundos posibles en los cuales un estudiante piensa sobre el problema de Newcomb (he cam-

²⁵ Una clase de jugada similar es hecha por Plantinga (2000) al defender la legitimidad de mantener su visión religiosa particular frente al desacuerdo masivo. La posición de Plantinga, sin embargo, se hace efectiva en términos de su propia consideración externalista de garantía. El argumento de Kelly es más general y me centraré en él. Feldman (s/f) tiene una discusión relacionada con la versión externalista de este argumento.

biado unos detalles poco relevantes para hacer la exposición más fácil). En el Mundo A la opinión está dividida de manera equitativa entre el jugador de la Caja Uno y los jugadores de la Caja Dos. En el Mundo B, la evidencia y los argumentos para la Caja Uno y la Caja Dos son los mismos que en el Mundo A; pero sucede que cada uno que piensa sobre el problema de Newcomb en el Mundo B está convencido por los argumentos para la Caja Uno. Kelly pregunta si el estudiante que ha estudiado todos los argumentos en el Mundo A debería tener menos confianza en la Caja Uno que un estudiante similar en el Mundo B. Él cree que no; después de todo, de seguro el estudiante en el Mundo B puede darse cuenta de que en el Mundo A tiene pares epistémicos que son jugadores de la Caja Dos. Hasta el punto de que puede ver que estos pares posibles serían *racionales* al respaldar la Caja Dos, ya tiene razón para dudar de la Caja Uno. La lección, si entiendo a Kelly de manera correcta, es que son los *argumentos* los que determinan qué es lo racional creer acerca del problema de Newcomb, no los hechos sociológicamente contingentes acerca de lo que otras personas piensan.

Sin embargo, me parece que por lo general no puede ser que la racionalidad de mi creer continuo, como lo hago después de descubrir el desacuerdo, esté amenazada solo si aquellos que están en desacuerdo conmigo tienen en realidad buenas razones para sus creencias que he fracasado en apreciar. Y también pienso que la razón por la que no puede ser cierto es parte de lo que hace que esta cuestión sea interesante. Ya que pienso que el argumento de Kelly revela una tensión importante en la clase de posición que quiero defender: en mi visión creo que tiene que resultar que aun la respuesta más racional posible para el desacuerdo de pares encarna con frecuencia una clase de imperfección racional; volveré sobre este punto más adelante.

Primero, para ver por qué la racionalidad de mi continua creencia puede ser amenazada incluso si no existen buenas razones para la creencia de mi par que he fracasado en apreciar, permítanme regresar al caso original del restaurante. Suponga que uno discute lo siguiente: “De acuerdo, mi amiga y yo a veces cometemos errores cuando calculamos las partes de las cuentas del restaurante. Pero si hemos llegado a diferentes conclusiones esta vez, puede bien haber una asimetría entre nosotros. Tal vez 43\$ es correcto, y ella ha cometido un error. Si esto es de hecho así, no tengo necesidad de revisar mi creencia. La pregunta real es: ¿cuál cantidad respalda los números? Y el desacuerdo real es irrelevante a esta pregunta”.

Observemos que este razonamiento sería tan convincente si estuviera cenando con diecisiete personas, que estarían de acuerdo con la cantidad de 45\$.

Sería tan convincente si los diecisiete fueran calculadores mentales expertos, y yo solo un calculador preciso común. Pero parece claro que si un reconocido calculador común preciso aprendió que los diecisiete prodigios fueron unánimes en respaldar una respuesta diferente a la suya, y aun él mantuvo una confianza no disminuida en su respuesta, habría mostrado una irracionalidad flagrante. Y esto es verdad, incluso cuando, en este caso particular, su respuesta fuera la correcta.

Otro caso, que no involucra las creencias de alguien más, puede ayudar a hacer más clara la necesidad de tomar esta clase de consideración racional de nuestras falibilidades. Supongamos que usted es un médico, acostumbrado a determinar la dosificación apropiada de medicamento para sus pacientes. Usted es muy confiable en esto, y bastante razonablemente no pide a otra persona de manera estándar que controle cada vez que determina la dosificación de su paciente. Ahora suponga que usted justo ha determinado la dosificación para uno de sus pacientes cuando se le informa que se le ha dado con anterioridad una droga que distorsiona el juicio, que ha sido mostrado en varias pruebas que causa en el 99% de las personas que la toman que cometan errores en tareas como la determinación de la dosificación. Permítanos primero formular una pregunta moral: ¿está usted moralmente obligado a conseguir alguien más para que controle la determinación de su dosificación antes de que entregue la receta al paciente? Diré que la respuesta obvia es “sí”. Y que su obligación moral no es de ninguna manera contingente con el hecho de que haya cometido el error. Debido a que usted no puede decir si ha cometido un error, no tiene otra opción más que hacer que controlen su dosificación. Pero, ¿de dónde surge esta obligación moral? Surge, con claridad, del hecho de que usted no puede racionalmente tener la confianza suficiente en la dosificación que determinó. Aun si resultara eventual que usted representa el 1% que no es afectado por la droga que distorsiona el juicio, no es racional para usted mantener un nivel elevado de confianza en la determinación de su dosificación cuando tiene una evidencia clara de que pudo haber cometido un error.

El requerimiento racional para tomar en consideración los juicios contrarios de los propios pares epistémicos es por cierto solo un caso especial del requerimiento racional más general para considerar la evidencia de un error propio posible. Hay algo muy extraño al sostener esto, en el caso donde he logrado llegar a la creencia mejor respaldada por la evidencia original, la racionalidad requiere que lo deje de lado. Y esto está relacionado con una rareza estructural de autocrítica racional en la que vale la pena detenerse. Parece claro que un

intelecto idealmente racional que conociera de seguro que era idealmente racional, no tendría razón para diferir de las opiniones de otros que estaban del mismo modo informados, sin importar cuán numerosos fueran. Entonces, considerado en un cierto nivel elevado de idealización: ¿Cómo pensaría un intelecto idealmente racional? Resulta atractivo ver el desacuerdo real como un problema contingente superficial sin ningún interés en lo que es racional creer. Sin embargo, considero que esta no es la manera correcta de pensar acerca de nuestro presente problema. Nuestro problema se adquiere justo en nuestro reconocimiento de que somos pensadores falibles. Nuestro problema es cómo tratar (racionalmente) con el hecho de que somos factibles de no alcanzar la racionalidad ideal. En un sentido, estamos preguntando: “¿Cuál es la respuesta idealmente racional para evidenciar que no soy idealmente racional?”

Este es el porqué que hace la diferencia acerca de si mi amiga en verdadera está en desacuerdo conmigo, o si solo sé que ella podría haber estado en desacuerdo conmigo. El hecho de que el desacuerdo de pares epistémicos sea *posible* es una consecuencia constante e inevitable de ser pensadores no ideales. Así, la mera posibilidad de desacuerdo de pares nos dice lo que ya sabemos. El desacuerdo real con los pares es informativo porque brinda evidencia de que una cierta posibilidad –la posibilidad de cometer un error epistemológico– ha sido actualizada. Hace que lo que ya conocemos como posible sea más probable.²⁶ ¿Podríamos obtener este mismo tipo de evidencia solo con preguntarnos si los pares meramente posibles podrían estar en desacuerdo con nosotros racionalmente? Parece que no, ya que en esos casos donde hemos cometido un error al evaluar la evidencia acerca de P, tenemos más probabilidades de cometer el mismo error al evaluar cómo un par racional evaluaría la misma evidencia acerca de la misma proposición.

Por esta razón, me parece que, cuando comparamos los dos estudiantes del problema de Newcomb, ellos deberían –al menos, dados los tipos de suposiciones que hemos estado haciendo acerca de otros casos– tener diferentes niveles de confianza en la Caja Uno. Si cada uno la ve razonablemente entre otros que (dejando la opinión de Newcomb de lado) son sus pares epistémicos, entonces, los habitantes del Mundo A dividido deberían estar menos seguros de la verdad de la Caja Uno que los habitantes del Mundo B, donde todas las otras personas

²⁶ Un punto relacionado es apuntado por Todd Stewart (s/f) al responder a un argumento de Alston (1991). Alston afirma que las meramente posibles prácticas epistemológicas en competencia presentarían una gran amenaza a nuestra práctica como lo harían las prácticas reales en competencia; por lo tanto, si no estamos preocupados por los posibles meros competidores, los competidores reales tampoco deberían preocuparnos.

inteligentes e informadas toman la evidencia y los argumentos para respaldar la Caja Uno. Los habitante del Mundo A de la Caja Uno tiene evidencia real de que ellos pudieron haber cometido algún error al evaluar los argumentos.

Ahora quiero subrayar que esto no es discutir que en casos como el de la predicción del clima, mi amiga y yo estamos en situaciones epistemológicas por completo simétricas después de que hablamos. Si al principio lo hago bien y ella mal, entonces, si ella no cambia del todo su creencia, habrá cometido dos errores epistemológicos. Primero, ella evaluó la evidencia “puramente meteorológica” mal. Segundo, ignoró la evidencia –brindada por la conversación conmigo– de que ella había cometido un error. Evité cometer el primer error, pero me uní a ella al cometer el segundo: ignoré la evidencia que indicaba que había cometido un error.

Tal vez haya alguna tentación de pensar que no he cometido ningún error al ignorar su opinión, ya que, como resulta, terminé con la opinión mejor respaldada por la evidencia. Pero pienso que esto no puede estar bien. Mi opinión es la que está mejor respaldada *por la evidencia que tenía antes de hablar con mi amiga*. Pero la creencia de mi amiga es una evidencia adicional, que tiene que ver con la probabilidad de que cometí un error en mi juicio inicial y, por lo tanto, tiene que ver con la probabilidad de lluvia.

De manera más general: si uno va a tomar en serio la posibilidad de que ha cometido un error epistemológico, se debe estar preparado para cambiar las propias creencias en respuesta a la evidencia de que uno ha cometido un error.²⁷ Ahora, esta evidencia de error –como casi toda evidencia de cualquier cosa– puede ser engañosa. Entonces si uno deja que las propias creencias sean guiadas por esta evidencia, podría ser conducido a empeorar las propias creencias. Pero no hay nada paradójico en esto. La racionalidad requiere ajustar las propias creencias hacia la evidencia, aun cuando la evidencia algunas veces resulte, al final, haber sido engañosa.

Sin embargo, la clase de evidencia brindada por la opinión de los pares difiere de otras clases de evidencia de una manera interesante, una que refleja desde un ángulo algo diferente la rareza de la autocritica racional, en especial en ciertas concepciones de racionalidad. Considere el caso de la “evidencia engañosa” donde he reaccionado de manera correcta hacia la evidencia E al formar una opinión O, y descubrir que mi amiga ha reaccionado de manera diferente al formar una opinión O’ basada en E. La opinión de mi amiga es

²⁷ Estrictamente hablando, esto no siempre es verdad en casos donde la evidencia fracasa al indicar la dirección de los propios errores.

una evidencia engañosa porque sugiere que E respalda a O' más que a O. Pero la pregunta de si E respalda a O u O', es una clase de pregunta en la cual la evidencia es pensada como no relevante, la confirmación básica de las relaciones con frecuencia se toman a priori. En esta condición, mi amiga me está brindando evidencia en contra de una verdad a priori. Esto se relaciona, por supuesto, con el punto que un intelecto ideal que estaba racionalmente seguro de su perfección no se molestaría por tal evidencia.²⁸

Por desgracia, no somos intelectos ideales. Y el hecho de que somos epistemológicamente imperfectos se manifiesta en parte en nuestra inhabilidad de decir, solo por introspección o pensamiento profundo, si hemos cometido un error. Por lo tanto, aun cuando de hecho no hemos cometido ningún error, seríamos tan solo irracionales al dejar de lado la posibilidad de error. Por fortuna, la opinión de otras personas sirve, a lo largo de nuestra propia introspección y pensamiento profundo, como evidencia acerca de si hemos cometido un error. Cuando esta clase de evidencia indica que hemos cometido un error, la racionalidad requiere considerar esta evidencia.

6. Atenuar las condiciones

Nuestra discusión de los casos del restaurante y la predicción del clima, y el problema de Newcomb, han sido circunscriptos por algunas suposiciones o estipulaciones importantes. Primero, supusimos la “Unicidad Racional”, la visión de que hay una única respuesta máxima epistemológicamente racional para cualquier situación evidencial dada. Luego, hicimos dos estipulaciones acerca de los casos particulares en discusión: de que tengo buena razón para suponer que mi amiga ha considerado toda la evidencia que yo he considerado (llamémosla “Equidad Evidencial”) y que tengo una buena razón para creer que ella y yo mismo somos por igual buenos para responder a esa clase de evidencia (llamémosla “Paridad Cognitiva”). Pero el supuesto de Unicidad Racional puede

²⁸ El punto en el texto también se relaciona con el punto que la mera posibilidad de imperfección epistemológica puede, una vez reconocida, implicar la imperfección epistemológica real –al menos como se la concibe con frecuencia. Supongamos que uno prueba un teorema en lógica, y se da cuenta de que es posible que haya cometido un error en la prueba. En la medida que uno sabe que hay una probabilidad que no es cero de que uno haya cometido el error, uno debería tener menos que una confianza total en el teorema– a pesar de que la omnisciencia lógica es con frecuencia considerada (pienso correctamente) como un ideal racional. Discuto este tema en profundidad en Christensen, próxima publicación.

ser en verdad desafiado, y las estipulaciones de la Equidad Evidencial y la Paridad Cognitiva, mientras no sean irrealistas en ninguna forma problemática (no incluyen ciencia ficción extraña), sí limitan la discusión acasos bastante atípicos. En esta sección, entonces, me gustaría ver cómo las lecciones de estas discusiones circunscriptas se podrían aplicar cuando las condiciones están relajadas.

Permítasenos primero volver sobre la Unicidad Racional. Supongamos que en muchas situaciones, la racionalidad es algo permisiva, que hay más de una respuesta racional máxima para una situación evidencial dada. Parecería que, una vez que esto fuera permitido, el caso para cambiar mi opinión en la dirección de la opinión de mi amiga se evaporaría. Después de todo, todo el punto de la actitud de vivir y dejar vivir es que mi amiga y yo podríamos ser máximamente racionales en nuestra respuesta hacia la evidencia, aun si nuestros grados de confianza en la proposición relevante difieren.

Pero el caso para el cambio de creencia no se evapora con tanta rapidez. Consideremos otra variante en el caso médico en el cual suponemos que en verdad hay un rango de formas máximamente racionales de ponderar la simplicidad y ajustarla con los datos. Cuando descubro que mi colega está en desacuerdo conmigo, entonces no puedo concluir a partir de ese solo hecho que uno de nosotros debe haber razonado por debajo de lo óptimo. Pero, ¿significa eso que puedo ignorar su evaluación de manera segura? No. En primer lugar, si nuestras opiniones estas muy distanciadas, podría ser que ninguna de las dos puedan ser racionalmente óptimas (después de todo, no solo *cualquier* ponderación de simplicidad y ajuste necesitan ser máximamente racionales). Segundo, si mi opinión y la de mi colega están lo bastante alejadas de manera que *si* ambas fueran máximamente racionales, estarían en los extremos opuestos del espectro de la opinión máximamente racional, entonces, el alcance de nuestro desacuerdo brindaría alguna evidencia de que al menos una de nuestras opiniones estuvo racionalmente por debajo de lo óptimo. Por consiguiente, a pesar de que encuentre el supuesto de la Unicidad Racional bastante atractivo, no es en verdad necesario para que el desacuerdo conocido brinde la razón para el cambio de creencia.

Permítanme volver al relajamiento de la estipulación la Equidad Evidencial. Primero, vale la pena notar que lo que podría ser llamado Paridad Evidencial parecería producir los mismos resultados como Equidad Evidencial. Supongamos que tengo una buena razón para creer en que la evidencia de mi amiga, a pesar de ser diferente a la mía, es tan buena como la mía (por ejemplo, supongamos que mi amiga y yo hemos hecho encuestas similares de una muestra de pobla-

ciones distintas pero comparables y hemos llegado a conclusiones conflictivas). Aquí, las razones para nuestro desacuerdo no necesitan ser cognitivas, podría solo ser que una de nuestras muestras no era representativa. Pero en ausencia de una razón especial para tratar su evidencia o razonamiento diferente al mío, parece claro que al evaluar las explicaciones para nuestro desacuerdo, debería considerar nuestras opiniones como posibles de ser exactas por igual, y así debería cambiar mi opinión hacia la de ella.²⁹

De hecho, la paridad evidencial no se necesita para que el desacuerdo brinde razones sustanciales para la revisión de la creencia. Supongamos que en el caso de la encuesta, la muestra de mi amiga era un poco más pequeña. Aquí tengo *alguna* razón para favorecer mi evaluación, pero es claro que no tengo razón para descartar por completo su evaluación. Por consiguiente, debería cambiar mi creencia sustancialmente hacia la de ella. Entonces, a pesar de que el valor evidencial de la creencia de mi amiga es más elevado cuando ella tiene más evidencia que yo y considerable cuando ella tiene evidencia igual a la mía, también es útil cuando ella tiene menos evidencia.

Por último, puede ocurrir, y con frecuencia, que no tengamos mucha idea específica de cuán bien informadas están las personas. Aún así, esto no elimina el valor evidencial de sus creencias. *De acuerdo con* Foley, debería tomar en cuenta las creencias de otros en muchos de los casos, ya que, cuando no estoy en el extremo del espectro general de las personas bien informadas, es razonable para mí esperar que una persona con la que me conecto por efecto del azar, tenga un nivel de evidencia que haga de su opinión una fuente epistemológica valiosa. Parece que las lecciones de los casos de equidad evidencial puros se generalizan con bastante amplitud.

¿Qué sucede con la Paridad Cognitiva? Aquí, me parece que muchos de los puntos que aplican a la Paridad Evidencial pueden ser duplicados. Si tomo con seriedad la posibilidad de que pude haber calculado de manera incorrecta mi cuenta de restaurante, entonces, aun si mi amiga es una calculadora competente, pero un poco menos exacta, su desacuerdo haría que se reduzca mi confianza en mi respuesta. Y si no sé mucho acerca de las habilidades cognitivas de mi amiga, entonces, a menos que me crea mucho menos probable que una persona promedio de cometer errores en el tema en cuestión, debería reflexionar, y mucho, sobre la substancia de su desacuerdo.

²⁹ Este es un ejemplo de instancia del principio de Feldman de que “la evidencia de la evidencia es evidencia”.

En resumen, resulta que las lecciones de los casos puramente artificiales aplican a una gran cantidad de situaciones comunes. En general, a menos que uno tenga razón para considerarse a sí mismo en una posición epistemológica privilegiada, con respecto a la evidencia, y también con respecto a la propia habilidad de responder de manera correcta ante la evidencia, el desacuerdo de otros brindará una buena razón para revisar las propias creencias.

Vale la pena destacar, no obstante, que con respecto a muchas de mis creencias, sí tengo una buena razón para pensar que estoy en una posición epistemológica muy buena. Para algunas creencias, tengo más evidencias que la persona promedio, y para otras, he pensado con más cuidado que la persona promedio. Además, incluso cuando se trata de personas que conozco, con frecuencia tendré razones para confiar en mi propio razonamiento más que en el de ellas. Es, a menudo, difícil decir, por ejemplo, lo mucho que ha pensado la otra persona acerca de un problema dado, o si están cansados o distraídos; mientras podría saber que he estudiado el problema con cuidado y sé que estoy alerta. Así, a pesar de que la importancia epistemológica del desacuerdo se extiende más allá de los casos de desacuerdo de pares epistémicos, a menudo tendré razones sólidas y perfectamente imparciales para pensar que esos desacuerdos particulares son más probables de ser explicados de manera que favorezcan la exactitud de mis creencias. De hecho, la prevalencia de esta clase de situación puede bien ayudar a explicar la solicitud intuitiva de la visión en contra de la que he estado argumentando: que uno, por lo general, puede privilegiar las propias creencias al adjudicar los desacuerdos con otros.³⁰

7. La creencia cualitativa y la amenaza del escepticismo

He estado discutiendo la creencia en términos cuantitativos, y argumentado que el desacuerdo debería con frecuencia ocasionar cambio de grado de confianza. Pero alguien que ha discutido esta cuestión lo ha hecho en términos cualitativos, la noción de creencia de todo o nada. Y una de las cuestiones parece ser: ¿cuándo brinda el desacuerdo una razón para suspender la creencia? ¿Conduce la clase de aproximación que estuve defendiendo a algún nivel inaceptable de escepticismo?

No hay una manera clara y no controversial de ver la relación entre la creencia gradual y la creencia todo o nada. Pero considero que cualquier

³⁰ Esta última sugerencia se debe a Arthur Kuflik.

manera razonable de ver el problema, la evidencia que puede exigir cambios significativos en un grado racional de creencia exigirá cambios frecuentes en la creencia racional de todo o nada.³¹ Por lo tanto, sin ninguna duda, debería haber muchos casos donde el descubrimiento de un desacuerdo de pares exija la suspensión de la creencia, o aun la incredulidad, en una proposición que se creía inicialmente racional. El caso Común del Restaurante es, a mi juicio, un buen ejemplo en el cual se exige la suspensión; agregue algunos pares más que obtienen 45\$, y no creen que 43\$ sea obtenido de manera racional.

¿Exige siempre el desacuerdo de un par epistémico la retención (suponiendo el caso de solo dos personas)? Pienso que es probable que no.³² Supongamos que mi amiga tiene un grado de confianza (dado un contexto) apenas suficiente para una creencia racional que no-P, pero yo tengo un grado de confianza mucho mayor que el que es requerido para creer P. Podría ser que incluso si reparto la diferencia en el grado de confianza con mi amiga, todavía tendré suficiente confianza en P para la creencia de todo o nada. En tales casos, será racional para mí mantener mi creencia (todo o nada). No obstante, me parece que el desacuerdo en la creencia todo o nada debería con frecuencia conducir a la suspensión de la creencia en ambos lados.

¿Es esto algo malo? He proyectado el desacuerdo de una manera deliberadamente positiva, como para reflejar oportunidades de mejoramiento epistemológico. Sin embargo, puedo entender cómo esta clase de retórica puede levantar sospechas, como lo hace la retórica de los administradores de la universidad, quienes han depurado de manera absoluta las palabras “crisis” e incluso “problema” de su vocabulario a favor de “desafío” y “oportunidades excitantes para el cambio”. Y otros que han pensado acerca de este problema se han preocupado por la amenaza del escepticismo. Entonces quisiera decir una palabra o dos en defensa de mi actitud positiva.

Creo que es importante observar que el desacuerdo no está distribuido de manera equitativa. Hay gran cantidad de cuerpos de creencia en matemática, en las ciencias, y en nuestra concepción cotidiana del mundo que no están sujetos al desacuerdo par-a-par importante. Por otra parte, existen áreas de

³¹ No intento suponer aquí que existe un umbral fijo de creencia gradual que se correlaciona con la creencia de todo o nada (tal suposición contradice lo que muchos están inclinados a decir de los casos de lotería). Pero no debería ser controversial que la actitud de todo o nada que sostiene que es racional tomar hacia P en situaciones típicas sea sensible a la evidencia que afecta el grado de confianza que es racional tener en P.

³² Aquí pienso que estoy de lado de Kelly y no con lo que sostiene Feldman (aunque pienso que aun aquí, lo que digo se basa más en el espíritu de la posición de Feldman).

moralidad, religión, política y economía y, por desgracia, filosofía, que están plagadas de desacuerdos. ¿Por qué sucede esto? Parece claro que el desacuerdo florece cuando la evidencia es escasa o está pobremente distribuida, o cuando, debido a nuestras limitaciones emocionales o intelectuales, no somos tan buenos en reaccionar de manera correcta hacia la evidencia. En otras palabras: los desacuerdos florecen cuando las condiciones epistemológicas son malas. Para enfocarme en mi propio campo, pienso que todos deberíamos admitir que las condiciones epistemológicas no son tan favorables en filosofía.

La preocupación, entonces, es que en campos como la filosofía, considerando el desacuerdo de la manera en que lo he estado defendiendo, conduciría a una retención general de creencias en muchos casos. En términos de grado de creencia, la preocupación es que el desacuerdo, con frecuencia, se resolvería fuera de los límites de la escala de credibilidad. Pienso que esto es verdad. En filosofía, al menos, pienso que las partes en disputa son bastante a menudo pares epistémicos. Y con frecuencia, si una de las partes fuera a considerar la pregunta de lo que explica su desacuerdo con el par, *y si él evaluara las explicaciones de manera que no confiara en el razonamiento que subyace a su propia posición en disputa*, descubriría que tiene una buena razón para considerar la explicación en términos de su propio error que sería tan buena como la explicación en términos del error de su par. En tal caso, no debería mantener su posición con la clase de confianza que los filósofos parecen a menudo tener acerca de muchos problemas tan controversiales.³³

En general pienso que es verdad que si aquellos que trabajan en condiciones epistemológicas pobres fueran más racionales epistemológicamente, habría menos desacuerdo, y muchas posiciones serían sostenidas con menos confianza.³⁴ Por supuesto, esto tendría consecuencias que no serían bienvenidas, aun más allá de la frustración de admitir que con frecuencia no podemos responder con confianza las preguntas que estudiamos. Pienso que existiría también una posible desventaja *epistemológica* para este tipo de resultados. Es bastante plausible que el conocimiento sea promovido por personas que exploran e intentan defender

³³ Por lo tanto, supongamos que descubro, por ejemplo, que la mitad de mis pares filosóficos, quienes han leído este ensayo con cuidado, permanecen poco convencidos de sus conclusiones, y supongamos que, con independencia del razonamiento en este ensayo, explican el desacuerdo en términos de haber perdido algo, lo que es tan plausible como explicar el desacuerdo en los términos en que ellos han perdido algo. Si eso sucede, sería menos que completamente racional para mí permanecer tan seguro de estas conclusiones como lo estoy en este momento.

³⁴ Para visiones que intenta limitar este efecto, véase Pettit (2006) y Elga, próxima publicación.

una variedad de respuestas a una pregunta dada.³⁵ Tal vez la psicología humana lo hace más fácil cuando los investigadores en verdad tienen mucha confianza en las hipótesis que están tratando de defender. Ciertas clases de interrogantes podrían funcionar mejor cuando una variedad de investigadores tengan niveles irracionalmente elevados de confianza en una variedad de hipótesis preferidas. Entonces, habrá importantes beneficios epistemológicos para ciertos patrones de creencia irracional. Pero discutiría que los patrones de creencia no son epistemológicamente racionales para todo eso.³⁶

Me parece obvio que en filosofía, y en otras disciplinas también, incluso los mejores practicantes cometen errores con frecuencia. Y si uno es parte de una disciplina cuyos métodos son con tanta claridad vulnerables al error, ¿no se debería considerar esto como una razón poderosa para tomar precauciones contra la evidencia infundada? Me parece que tales precauciones, cuando están disponibles, son algo bueno. El *hecho* del desacuerdo es noticia vieja pero mala; es mala porque indica las condiciones relativamente ignorantes en las cuales trabajamos. Pero al ajustar nuestras creencias en la dirección de aquellos pares con los que estamos en desacuerdo debería ser bienvenida como una estrategia valiosa para solucionar nuestras conocidas debilidades. Después de todo, quiero que mis propias creencias sean aquellas mejor respaldadas por la evidencia. En consecuencia, si las creencias de otros investigadores, razonables pero imperfectos, resultan servir como controles parciales contra el hecho de que no cumpla este objetivo, se me ocurre que estas son noticias bastante buenas.

Bibliografía

- Alston, W. (1991), *Perceiving God: The Epistemology of Religious Experience*, Ithaca, Cornell University Press, Nueva York.
- Christensen, D. (2000), “Diachronic Coherence vs. Epistemic Impartiality”, en *Philosophical Review*, n° 109, pp. 349-371.

³⁵ Véase Kitcher (1993), cap. 8. Gracias a Mark Moyer por insistir en este punto.

³⁶ Consideremos la afirmación que aquellos con una autoevaluación irrealísticamente elevada son más exitosos (Véase Taylor, 1989, para evidencias que respaldan esta afirmación). El éxito general en la vida bien puede conducir al éxito epistemológico en intentos como la ciencia. Pero eso no representaría las autoevaluaciones epistemológicamente racionales irrealistas. Véase Christensen (2004: 173 y ss.) para conocer más sobre este tema.

- (2004), *Putting Logic in Its Place: Formal Constraints on Rational Belief. The Epistemology of Religious Experience*, Oxford University Press, Nueva York.
- (próxima publicación), “Does Murphy’s Law Apply in Epistemology? Self-Doubt and Rational Ideals”, en *Oxford Studies in Epistemology*, n° 2, Oxford University Press, Oxford.
- Elga, A. (2005), “On Overrating Oneself... and Knowing It”, en *Philosophical Studies*, n°123, pp.115-124.
- (próxima publicación), “Reflection and Disagreement”, *Noûs*.
- Feldman, R. (próxima publicación), “Reasonable Religious Disagreements”, en *Philosophers without Gods: Meditations on Atheism and the Secular Life*, Louise Antony (ed.), Oxford University Press, Nueva York.
- (s/f), “Reasonable Disagreements”, manuscrito no publicado.
- Foley, R. (2001), *Intellectual Trust in Oneself and Others*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Kaplan, M. (1996), *Decision Theory as Philosophy*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Kelly, T. (2005), “The Epistemic Significance of Disagreement”, en *Oxford Studies in Epistemology*, n° 1, pp. 167-196.
- Kitcher, P. (1993), *The Advancement of Science: Science without Legend, Objectivity without Illusions*, Oxford University Press, Oxford.
- Plantinga, A. (2000), *Warranted Christian Belief*, Oxford University Press, New York.
- Pettit, P. (2006), “When to Defer to Majority Testimony - and When Not”, en *Analysis*, n° 66, pp. 179-187.
- Rosen, G. (2001), “Nominalism, Naturalism, Epistemic Relativism”, en *Philosophical Perspectives*, n° 15, pp. 69-91.
- Sacks, O. (1985), *The Man Who Mistook His Wife for a Hat*, Summit Books, Nueva York.
- Stewart, T. (s/f), “The Competing Practices Argument and Self-Defeat”, manuscrito no publicado.
- Taylor, S. (1989), *Positive Illusions: Creative Self-Deception and the Healthy Mind*, Basic Books, Nueva York.

- Trakakis, N. (s/f), “Is Disagreement Epistemically Insignificant? A Reply to Kelly”, manuscrito no publicado.
- Van Inwagen, P. (1996), “It is Wrong, Everywhere, Always, and for Anyone, to Believe Anything upon Insufficient Evidence”, en Stump, E. y M. Murray (eds.), *Philosophy of Religion: The Big Questions*, Blackwell, Nueva York, pp. 137-153.
- White, R. (2005), “Epistemic Permissiveness”, en *Philosophical Perspectives*, vol.19, pp. 445-459.

Cómo desacordar el desacuerdo¹

*Adam Elga*²

1. Introducción

Supongamos que tú y un amigo evalúan en forma independiente una afirmación factual; ambos se basan en la misma evidencia y en los mismos argumentos que dieron relevancia a dicha afirmación. Tú estás confiado en que la afirmación es verdadera. Pero luego, descubres que tu amigo –cuyo juicio respetas– está igual de confiado acerca de que la afirmación es falsa ¿Debe esta situación reducir del todo tu confianza en la afirmación en disputa?

Las visiones conciliatorias sobre el desacuerdo responden “sí”. Según esta corriente, descubrir que un asesor respetado está en desacuerdo con uno debería hacernos mover al menos un poco en la dirección de la opinión de tal asesor, y debería hacerse así sea cual sea la materia o cuestión en disputa. Las visiones conciliatorias parecen muy naturales, y por eso resultan atractivas (Christensen, 2007; Elga, 2007; Feldman, 2007), pero se encuentran en problemas cuando el tema en disputa es el desacuerdo mismo ¿Pueden las visiones conciliatorias contemplar el desacuerdo sobre el desacuerdo? Y si no, ¿qué muestra este hecho respecto a la visión sobre el desacuerdo que deberíamos adoptar?

¹ Una primera traducción fue realizada por David Orejuela. Revisión y cambios por Cristián Santibáñez. Agradecemos al autor por autorizar que su artículo fuera traducido. El texto original en inglés fue publicado como: “How to Disagree About how to Disagree”, en Feldman, R. y T. Warfield (eds.) (2010), *Disagreement*, Oxford University Press, Nueva York, pp. 175-186 [en línea], dirección URL: <http://philsci-archive.pitt.edu/3702/1/disdis.pdf>.

² Universidad de Princeton.

Agradezco a Agustín Rayo, Delia Graff Fara, John Collins, Ted Sider, Brian Weatherson, David Enoch, Jacob Ross, el Grupo Corridor, y a una audiencia en la Universidad de Wisconsin-Madison.

Consideraré dos argumentos para demostrar que las visiones conciliatorias no pueden alojar el desacuerdo sobre el desacuerdo. Aunque el primer argumento no resulta eficaz, el segundo tiene éxito. Así, las visiones conciliatorias son inaceptables. Pero las consideraciones que muestran esto no generan problemas para las visiones que son parcialmente conciliatorias: visiones que recomiendan compromiso frente al desacuerdo sobre muchas cuestiones, pero no sobre el desacuerdo mismo.

2. Primer argumento en contra de las visiones conciliatorias: desacuerdos repetidos con el terco

¿Pueden las visiones conciliatorias contemplar el desacuerdo sobre el desacuerdo? He aquí una razón para pensar que no.³ Supongamos que tú y tu amigo no están de acuerdo sobre la respuesta correcta hacia el desacuerdo. Tú tienes una visión conciliatoria, pero te das cuenta de que tu amigo tiene la *visión terca*, de acuerdo con cual el desacuerdo nunca es causa para cambiar la visión de uno acerca de un asunto en disputa. Puede parecer a veces como si tu naturaleza conciliatoria te condenara a conceder todo a tu amigo terco, en virtud de suficiente discusión. Aquí tenemos un escenario representativo:

Tú crees que lloverá mañana, y tu amigo cree que no. (De aquí en adelante asumo que respetas la opinión de todos tus amigos, y que tú y tus amigos tienen la misma evidencia relevante para los asuntos en disputa). En respuesta al desacuerdo, eres conciliador: reduces tu confianza en que lloverá. Pero tu amigo es terco: no cede en lo más mínimo.

Después de esta primera etapa, un desacuerdo (levemente menos extremo) sobre el clima aún se mantiene. De nuevo, eres conciliador, reduces más tu confianza en que lloverá. Otra vez, tu amigo se mantiene inmóvil.

El desacuerdo todavía se mantiene. Reduces tu confianza por tercera vez, y así sucesivamente. Así, como la discusión continúe, serás empujado, con arbitrariedad, cerca de la adopción completa de la visión de tu amigo respecto de si va a llover o no.

En este caso, parece que tu naturaleza conciliatoria te compromete a ceder en cantidad creciente, toda vez que compartes opiniones con tu amigo terco.

³ No he visto esta objeción impresa (de todas maneras, revisar Weatherson, 2007), pero la he encontrado repetidamente en conversaciones. Así que merece insertarse en la discusión.

Y esto parece ser un fenómeno general. Si es así, tiene que contarse en contra de las visiones conciliatorias sobre el desacuerdo, ya que es inadmisibles que uno sea requerido a otorgar tanto terreno a un par solo porque es terco. Una dificultad similar emerge con los pares que no son completamente tercos, pero que tienen el hábito de ceder muy poco en casos de desacuerdo.

Este es el primer argumento en contra de las visiones conciliatorias sobre el desacuerdo.

3. Respuesta: la gente conciliatoria no necesita conceder todo a la gente terca

Aquí hay una respuesta: visiones conciliatorias sensibles no implican que uno deba conceder arbitrariamente una gran porción de razón a los asesores tercos.

Para ver por qué no, imagina que un grupo de asesores que conoces exhibe una forma extrema de pensamiento grupal: ellos siempre terminan conciliando entre uno y otro. Ahora, bien puedes respetar las opiniones de ese grupo. De modo que puedes bien cambiar si descubres que uno de ellos está en desacuerdo contigo sobre un asunto en particular. Pero supongamos que otro miembro del grupo también desacuerda contigo respecto del mismo asunto. Esta nueva información no motiva ningún cambio adicional en tu visión, ya que sabías de antemano que todos los miembros del grupo piensan de manera similar. Así que oír un segundo disenso no aporta en realidad información nueva.

En contraste, supongamos que recibes un disenso adicional de un asesor que formó sus opiniones de modo por completo independiente al del primero. En este caso, el segundo disenso motiva alguna cautela; la diferencia está en que no sabías de antemano a qué conclusión podría llegar este segundo asesor.

El punto general es que una opinión adicional que viene de afuera debería afectar en la medida en que es independiente de las opiniones que se han tomado ya en cuenta. Los anteriores ejemplos ilustran la versión más extrema de este punto: si de antemano uno conoce con certeza lo que el asesor piensa, oír su opinión no debería tener mayor impacto. Pero el punto también se mantiene en casos menos extremos. Por ejemplo, supongamos que dos de tus amigos *casi* siempre piensan parecido. Luego, oír que el primer amigo está en desacuerdo contigo debería tener un gran impacto sobre tu opinión si tú te enteras de que el segundo amigo se une al juicio del primero. Esta noticia debería tener solo un pequeño impacto adicional sobre tu opinión.

El punto independiente anterior es totalmente no controversial, y cada visión sensible sobre el desacuerdo debería acomodársele.⁴ Además, las visiones conciliatorias sobre el desacuerdo no encaran dificultades especiales en hacerlo.

Retornemos ahora al caso en el cual tú estás en desacuerdo sobre el clima con un amigo terco. Cuando te enteras del desacuerdo inicial, deberías de hecho estar significativamente movido en la dirección de la visión de tu amigo. Pero, en un segundo momento, las noticias del desacuerdo no deberían hacerte mover de ninguna manera. La razón es la misma que en el caso del grupo que piensa igual: desde que conoces por adelantado la naturaleza terca de tu amigo, su desacuerdo continuo no te suministra ninguna noticia nueva. Poniéndolo de otra forma: tú tienes en cuenta su opinión en la primera etapa de la disputa y la relacionas por completo con su opinión para etapas posteriores. Como resultado, una visión sensible y conciliatoria te recomendará mantenerte inmóvil en una segunda etapa y en las posteriores.

Un análisis similar se aplica en el caso de un asesor que no es del todo terco, pero que tiene una conocida política de conceder muy poco en casos de desacuerdo. El desacuerdo inicial con tal asesor debería tener un gran impacto sobre tu opinión. Pero cuando el asesor se mantiene proponiendo la misma visión en desacuerdos posteriores, eso debería tener poco o ningún impacto adicional.

Moraleja: las visiones conciliatorias sensibles no requieren de uno conceder todo a los asesores tercos. Esto responde el argumento.

4. Segundo argumento en contra de las visiones conciliatorias: tales visiones se auto-debilitan

Argumento siguiente.

Tal como la gente desacuerda sobre la política y el clima, así también desacuerda respecto de la correcta respuesta al desacuerdo. Por ejemplo, la gente desacuerda respecto de si una visión conciliatoria sobre el desacuerdo es

⁴ Por ejemplo, de acuerdo a la Visión de Igual Peso, es una coacción sobre la racionalidad que la probabilidad de uno en una afirmación en disputa se iguale a la propia probabilidad previa en la afirmación, condicional sobre lo que uno ha aprendido acerca de las circunstancias del desacuerdo (vea Elga, 2007). Pero cuando uno está en la certeza por adelantado sobre cuál será la reacción del asesor sobre esa afirmación, esa probabilidad condicional previa igualará la probabilidad incondicional previa en la afirmación. Así, la Visión de Igual Peso es consistente con la observación anterior sobre las opiniones adicionales (que oír una opinión adicional debería moverlo a uno solamente en la medida en que la cuenta como independiente de la información que ya ha tomado en cuenta).

correcta. De modo que una visión sobre el desacuerdo debería ofrecer consejo sobre cómo responder al desacuerdo sobre el desacuerdo. Pero las visiones conciliatorias sobre el desacuerdo se ven en problemas en ofrecer tal consejo.

El problema es el siguiente: en muchas situaciones donde se desacuerda sobre el desacuerdo, las visiones conciliadoras invocan su propio rechazo. Pero es incoherente para una visión sobre el desacuerdo invocar por su propio rechazo. De modo que las visiones conciliatorias sobre el desacuerdo son incoherentes. Ese es el argumento.⁵

Para ver por qué las visiones conciliatorias invocan a veces sus propias objeciones, consideremos un ejemplo. Supongamos que tú tienes una visión conciliatoria sobre el desacuerdo, pero descubres que tu amigo respetado está en desacuerdo. Él ha arribado a una visión competitiva (sobre el desacuerdo) y te cuenta todo sobre ello. Si tu visión conciliatoria es correcta, deberías cambiar tu visión. Deberías ser empujado hacia el pensamiento de que lo tu amigo dice es lo correcto. En otras palabras, tu visión sobre el desacuerdo requiere de ti que renuncies a tu visión del desacuerdo.

Uno podría tratar de evitar este resultado añadiendo una restricción especial a esa opinión conciliadora. Por ejemplo, uno podría decir que *en general* es necesario ser movido al desacuerdo, pero no cuando el tópico en disputa es el desacuerdo mismo. Pero semejante restricción parece cuestionable por ser arbitraria y ad hoc.⁶ Si uno debe ser sensible al desacuerdo sobre tantas otras cuestiones, entonces, ¿por qué no sobre el desacuerdo también? (Por cierto, no porque el desacuerdo sea un tema fácil o no controversial).

Así, visiones conciliatorias sobre el desacuerdo invocan a veces su propio rechazo. La siguiente sección explica por qué las visiones sobre el desacuerdo que invocan su propio rechazo son incoherentes. Se seguirá que las visiones conciliatorias sobre el desacuerdo son incoherentes.

5. Visiones que se menoscaban a sí mismas son incoherentes

¿Por qué es incoherente para una visión sobre el desacuerdo invocar a su propio rechazo? Para ver por qué, nótese que la visión de uno sobre el desacuerdo es

⁵ Aprendí primero sobre esta objeción de una versión temprana no publicada de Kelly (2005), que discute la objeción sin atribuírsela. Weatherston (2007), por su parte, ha levantado y desarrollado una objeción independiente de este tipo.

⁶ Revelación: emergerá después de que una restricción similar *debería ser* impuesta. Pero requerirá un real esfuerzo explicar las arbitrariedades aparentes para hacerlo.

parte de su *método inductivo*: el método fundamental de uno para tomar en cuenta la evidencia. Un método inductivo ofrece recomendaciones sobre qué creer basado en el curso de la experiencia. Dado un recorrido de experiencia, un método inductivo indica lo que uno debería creer respecto a varios temas: el clima, quién ganará la próxima elección y así sucesivamente. Incluso indica cómo un determinado recorrido de experiencia conlleva la cuestión sobre cuál método inductivo se debe usar.

Ahora, supongamos que a veces la visión sobre el desacuerdo invoca su propio rechazo. Luego, el método inductivo de uno a veces también invoca su propio rechazo. Ya que la visión que tiene uno sobre el desacuerdo forma parte de su método inductivo.⁷ En consecuencia, para mostrar que las visiones sobre el desacuerdo que se menoscaban a sí mismas son incoherentes, es suficiente señalar que los métodos inductivos que se menoscaban a sí mismos son incoherentes.

El siguiente ejemplo ilustra mejor este hecho.⁸

La revista *Reportes al Consumidor* tasa electrodomésticos y recomienda cuáles comprar. Pero supongamos que, además de tasar electrodomésticos, *Reportes al Consumidor* también tasa y recomienda otras revistas de orientación al consumidor. Luego, no sería coherente que esta revista recomendara a la competencia antes que a sí misma (por “revista competitiva” me refiero a una revista que ofrece recomendaciones contrarias de electrodomésticos).

Para ver por qué no, consideremos un ejemplo. Supongamos que *Reportes al Consumidor* dice “Compre solo la tostadora X”, mientras *El Comprador Inteligente* dice “Compre solo la tostadora Y”. Y supongamos que *Reportes al Consumidor* también dice “*Reportes al Consumidor* no sirve de mucho. La revista *El comprador Inteligente* es la que se debe seguir”. Entonces, *Reportes al Consumidor* ofrece un consejo inconsistente sobre tostadoras, ya que, por un lado, recomienda directamente comprar la tostadora X, pero, por otra parte, también pide confiar en *El comprador Inteligente*, que aconseja comprar la tostadora Y. Por lo tanto, es imposible seguir ambos trozos de evidencia.

En otras palabras:

⁷ Más despacio: supongamos que uno tiene la visión V sobre el desacuerdo, y supongamos que se tiene un método inductivo M. Luego, la visión V tiene que ser parte del método M. Entonces, si (dado un recorrido particular de experiencia), la visión V dice rechazar V, M debe (dado ese mismo recorrido de experiencia) decir rechazar V. Esto porque M dice todo lo que V dice. Pero rechazar la visión V es rechazar M, ya que V es parte de M. Así que M hace que se rechace M. Así, si V se menoscaba a sí misma, M lo hace también.

⁸ La analogía del *Reportes al Consumidor* es adaptada de Lewis (1971, p.55).

1. *Reportes al Consumidor* dice: “Compre solo la tostadora X”.
2. *El Comprador Inteligente* dice: “Compre solo la tostadora Y”.
3. *Reportes al Consumidor* dice: “Siga el consejo de *El Comprador Inteligente*”.

Dado lo que *El Comprador Inteligente* dice sobre tostadoras, los ítems 1 y 3 son consejos en conflicto, de manera que *Reportes al Consumidor* da un consejo conflictivo respecto de tostadoras. Y un conflicto similar aparece en el caso en el que *Reportes al Consumidor* recomienda otra revista de la competencia en desmedro de sí misma.

Moraleja: ninguna revista de orientación al consumidor puede recomendar coherentemente alguna otra de la competencia. Por la misma razón, ningún método inductivo puede recomendar coherentemente en desmedro de sí un método inductivo que le compita. Voy a explicarlo usando un argumento adaptado de Field (2000:131).

Tal como una revista de orientación al consumidor sugiere cómo comprar, un método inductivo sugiere cómo responder a varios recorridos de experiencia. Un método inductivo dice algo así como: “Dado un recorrido de experiencia E1, adopte esta o esta otra estructura de creencia. Dado un recorrido de experiencia E2, adopte tal y tal estado de creencia. Dado un recorrido de experiencia E3, adopte bla-bla-bla estado de creencia...” En otras palabras, un método inductivo propone una regla para responder a recorridos posibles de experiencia.

Un pequeño bit de terminología: dado un recorrido inicial de experiencia, diremos que dos métodos inductivos son competidores (y que cada uno es una competencia del otro), si ofrecen recomendaciones opuestas sobre cómo responder a algunas experiencias ulteriores.

Así, es incoherente para un método inductivo recomendar dos respuestas incompatibles para un solo recorrido de experiencia; pero eso es exactamente lo que hace un método si nunca recomienda más allá de sí mismo un método competitivo.

Por ejemplo, supongamos que los métodos inductivos M y N ofrecen consejo contrario sobre cómo responder al recorrido de experiencia “si ve el rayo, entonces ve el arcoíris”. En particular supongamos que:

1. El método M dice: “En respuesta para ver el rayo y luego un arcoíris, adopte el estado de creencia X”.
2. El método N dice: “En respuesta para ver el rayo y luego un arcoíris, adopte el estado de creencia Y”.

Asumamos que es imposible adoptar ambos estados de creencia X e Y. Supongamos también que M a veces invoca su propio rechazo:

1. El método M dice: “En respuesta para ver el rayo, pare de seguir el método M y empiece a seguir el método N”.

Entonces, el método M ofrece un consejo inconsistente. Por un lado, recomienda directamente el estado de creencia X en respuesta para ver el rayo y luego el arcoíris. Pero, por otro lado, también dice que ver el rayo debería hacer a uno seguir el método N, el cual recomienda el estado de creencia Y en respuesta a para ver un rayo y luego un arcoíris. Es imposible seguir ambos trozos de evidencia, porque el método M da consejo incoherente sobre cómo reaccionar para ver el rayo y luego el arcoíris. Un conflicto similar emerge en cualquier caso donde un método inductivo recomiende sobre sí mismo uno que le compita.⁹

Por consiguiente, tal como una revista de orientación al consumidor no puede recomendar consistentemente una que le compita, un método inductivo tampoco puede recomendar consistentemente uno que le compita. En otras palabras, los métodos inductivos son incoherentes. Se sigue que las visiones conciliatorias sobre el desacuerdo son incoherentes. Llamemos a esto *el problema del auto-debilitamiento*.

Línea final: el problema del auto-debilitamiento muestra que las visiones conciliatorias sobre el desacuerdo deben ser rechazadas.

⁹ Se podría pensar que algunas visiones conciliatorias sobre el desacuerdo evitan ese problema porque ellas no invocan por completo su propio rechazo. En vez de eso, invocan solamente su propio rechazo de manera *parcial*. Por ejemplo, considere un caso en el cual alguien con una visión conciliatoria –llamémosla C– se entera de una visión competitiva del desacuerdo de un amigo que respeta –llamémosla D–. La visión conciliatoria no necesita decir, en este caso, “rechace C y adopte D”. En vez de eso podría decir: “Ponte no en lo cierto si acaso C o D es la correcta visión sobre el desacuerdo”. Pero incluso las visiones sobre el desacuerdo que invocan de modo parcial su propio rechazo son incoherentes, ya quedarse cuenta de esto, cuando uno modifica su visión sobre la forma correcta para responder al desacuerdo, uno debería en correspondencia, modificar la forma de responder a los desacuerdos posteriores. En particular, cuando el sujeto anterior modifica su confianza, se aleja de la visión C y se direcciona hacia la visión D, esto debería cambiar en la misma medida el método inductivo que implementó. No será un cambio tan dramático como si se hubiese convertido completamente a la visión D, pero igual será un cambio. En otras palabras, incluso en esta clase de casos, la visión C invoca un cambio en el método inductivo. Y para algunas opciones de la visión D, la visión C invoca un cambio al método inductivo *de la competencia*. Pero ahora el argumento en el texto principal aplica, ya que tal argumento aplica a cualquier método inductivo que recomienda un método competitivo en desmedro de sí.

6. Respuesta al problema del auto-debilitamiento por las visiones conciliatorias

No hay una buena respuesta. Las visiones conciliatorias se mantienen rebatidas.

7. Si las visiones conciliatorias están equivocadas, ¿deberíamos adoptar en vez una visión sin compromiso?

Las visiones conciliatorias presentan problemas porque requieren que uno sea conciliatorio en absolutamente todo, incluso sobre su propia corrección. Pero hemos visto que es incoherente ser conciliador en absolutamente todo.¹⁰ De modo que las visiones conciliatorias no son buenas. ¿Qué visión deberíamos adoptar entonces? Podríamos adoptar una visión que es conciliatoria en muchas cuestiones, pero no sobre el desacuerdo mismo. Pero, como vimos antes, estas visiones parecen requerir restricciones arbitrarias y ad hoc.

Como alternativa, podríamos adoptar una visión que evite el problema del auto-debilitamiento sin imponer restricciones especiales. Ya vimos esa visión: la del terco. La visión del terco evita el problema del auto-debilitamiento porque, según esta visión, el desacuerdo sobre el desacuerdo no debe afectar en nada su visión sobre el desacuerdo. De esta manera no existe ninguna amenaza de que la visión del terco invoque su propio rechazo.

Una visión más plausible que también evita inconvenientes en casos de desacuerdo sobre el desacuerdo es la Visión de las Razones Correctas.¹¹ La visión de las razones correctas se explica mejor con un ejemplo: Dee y Dum evalúan

¹⁰ Así es una buena cosa que algunos autores que defienden la conciliación en un gran rango de casos, paren de defenderlo en todo los casos. Por ejemplo, Feldman (2007) da argumentos que favorecen suspender el juicio en casos simétricos de desacuerdo. Pero él mantiene que se requiere la suspensión de juicio “al menos para un rango de casos difíciles” (Feldman, 2007, p. 212). De manera similar, Christensen (2007, p. 189) limita su aval de conciliación a un rango restringido de casos: “Discutiré que en un *gran número de casos* (de desacuerdo entre pares) del tipo que Van Inwagen y otros parecen tener en mente, debo cambiar significativamente mi grado de confianza hacia el de mi amigo” (énfasis añadido). Incluso la Visión de Igual Peso (Elga, 2007) no alcanza a necesitar de conciliaciones en todos los temas. Por eso esta visión toma la forma de coacción sobre las probabilidades condicionales (ver Elga, 2007). Como resultado, la visión es compatible pensando en que los agentes deban tener probabilidad 1 en ciertas proporciones y que ninguna información nueva sobre el desacuerdo deba reducir esa posibilidad.

¹¹ La visión de las Razones Correctas es una versión simplificada de la defendida en Kelly (2005, p. 180).

independientemente una afirmación, basados sobre la misma cantidad de evidencia E. Una vez que ellos descubren que llegaron a conclusiones opuestas, ¿cómo deben reaccionar? De acuerdo a la visión de las razones correctas, eso depende de cuál conclusión es de hecho respaldada por la evidencia E. Por ejemplo, supongamos que E respalda la conclusión de Dee. Luego, en reacción al desacuerdo, Dee debe apegarse a su conclusión y Dum debe cambiar hacia ella.

De manera más general, la visión de las razones correctas dice que, ante el desacuerdo, se debe adoptar cualquier visión que la evidencia original de hecho respalde. Aquí la “evidencia original” es la que se tenía antes de saber las conclusiones de cualquier otro.

La visión de las razones correctas no tiene mayor problema en contener el desacuerdo sobre el desacuerdo. Por ejemplo: supongamos que tu evidencia apoya fuertemente la visión de las razones correctas, y que, como resultado, tú asumes la visión de las razones correctas. Y supongamos que te enteras de que un asesor respetado tiene una visión diferente sobre el desacuerdo. De acuerdo a la visión de las razones correctas, este hecho no debe debilitar en lo más mínimo tu confianza en la visión de las razones correctas. En otras palabras, de acuerdo a la visión de las razones correctas, encontrar desacuerdo sobre el desacuerdo no debe afectar tus opiniones sobre el desacuerdo. Otros casos son similares.

Pero la visión del terco y las visiones de razones correctas no se comprometen de la siguiente manera: cada una implica que, si se ha juzgado correctamente cómo la evidencia original conlleva una afirmación, entonces el solo hecho de descubrir que un asesor respetado está en desacuerdo no debe cambiar en nada la confianza que se tiene en la afirmación. En otras palabras, mientras que las visiones conciliatorias predicen que el desacuerdo *siempre* debe hacer mover, estas visiones no comprometidas dicen que el desacuerdo *nunca* debe hacerlo (dado por sentado que se ha reaccionado correctamente a la evidencia original).

Entonces: hemos visto dos formas en que una visión sobre el desacuerdo puede manejar de modo coherente casos de desacuerdo sobre el desacuerdo. La visión puede ser *parcialmente conciliatoria* y decir que uno debe ser movido por el desacuerdo en algunas cuestiones, pero no cuando estamos hablando del desacuerdo mismo. O puede ser sin *compromisos* y decir que uno no debe ser movido por el desacuerdo en ningún tema (dado por sentado que se ha reaccionado correctamente a la evidencia original). Pero las visiones conciliatorias parciales parecen requerir restricciones arbitrarias y ad hoc. Así que el problema del auto-debilitamiento parece favorecer el adoptar una visión no comprometida (Weatherson, 2007). Pero esto es una ilusión. No es para

nada arbitrario que para una visión sobre el desacuerdo se trate el desacuerdo sobre el desacuerdo de una forma especial. De esta manera, el problema del auto-debilitamiento no es evidencia para visiones no comprometidas sobre el desacuerdo. Aquí está la razón.

8. La raíz del problema del auto-debilitamiento

Parece arbitrario que una visión recomiende que uno actúe conciliatoriamente en muchas cuestiones, pero no en el desacuerdo mismo. Pero de hecho se requiere la no arbitrariedad, ya que la discusión de *Reportes al Consumidor* y los métodos inductivos muestran que está en la naturaleza del dar consejo consistente que este sea dogmático con respecto a su propia corrección. Y las visiones sobre el desacuerdo dan consejo sobre cómo responder a la evidencia. De modo que, para ser consistente, las visiones sobre el desacuerdo tienen que ser dogmáticas con respecto a su propia corrección.

En otras palabras, la verdadera razón para restringir visiones conciliatorias no es específica al desacuerdo. Por el contrario, la verdadera razón es una coacción completamente general que aplica a cualquier política, regla o método fundamental.¹² Para ser consistente, una política, regla o método tiene que ser dogmático con respecto a su propia corrección. Esta coerción general da una motivación independiente a una visión sobre el desacuerdo para tratar el desacuerdo sobre el desacuerdo de una forma especial. Entonces, las visiones conciliatorias parciales no necesitan restricciones ad hoc para evitar el problema del auto-debilitamiento, solo necesitan restricciones que sean independientemente motivadas.

Permítanme ilustrar lo que quiero decir con el ejemplo de *Reportes al Consumidor*. Supongamos que, por veinte años de corrido, *Reportes al Consumidor* se posiciona como la revista de orientación al consumidor número 1. Un lector quisquilloso podría quejarse a los editores:

Ustedes son imparciales y rigurosos al dar información sobre tostadoras y autos. Pero obviamente tienen una excepción ad hoc para sus estándares respecto de revistas de orientación al consumidor. ¡Ustedes siempre se catalogan a sí misma como la número 1! Por favor apliquen sus estándares rigurosos en todo aspecto en el futuro.

¹² Un método fundamental es uno cuya aplicación no es gobernada o evaluada por ningún otro método. Véase Field (2000).

Esta queja no tiene fuerza. Lo editores pueden replicar:

Avanzar en nuestras recomendaciones sobre tostadoras y autos *es* ponerlas como buenas recomendaciones. Y no podemos hacer eso de manera consistente si afirmamos al mismo tiempo que las recomendaciones contrarias son superiores. Así que posicionarnos como número 1 no resulta de una excepción arbitraria y ad hoc a nuestros estándares. Nos vemos forzados a declararnos el número 1 para ser consistentes con nuestras otras evaluaciones.

El mismo punto se mantiene para visiones de desacuerdo. Así como *Reportes al Consumidor* tiene una buena motivación independiente para evitar recomendar una revista de la competencia, asimismo una visión sobre el desacuerdo tiene una buena motivación independiente para evitar invocar su propio rechazo. En particular, las visiones conciliatorias parciales tienen buena motivación independiente para tratar el caso del desacuerdo sobre el desacuerdo de forma diferente a casos como, digamos, el desacuerdo sobre el clima.

Línea final: las visiones conciliatorias parciales no necesitan restricciones ad hoc para evitar el problema del auto-debilitamiento. El problema del auto-debilitamiento no favorece a las visiones no comprometidas sobre las parcialmente conciliatorias. Así que, a pesar de que las consideraciones emergentes sobre cómo tratar el desacuerdo sobre el desacuerdo refutan las visiones que son conciliatorias sobre *cada* tema, no hay evidencia en contra de las visiones que son conciliatorias en una gran cantidad de tópicos.

Bibliografía

- Christensen, D. (2007), “Epistemology of Disagreement: The Good News”, en *Philosophical Review*, n° 116, pp. 187-217.
- Elga, A. (2007), “Reflection and Disagreement”, en *Noûs*, 41, pp. 478–502.
- Feldman, R. (2007), “Reasonable Religious Disagreements”, en Antony, L. M. (ed.), *Philosophers Without Gods: Meditations on Atheism and the Secular Life*, Oxford University Press, Oxford, pp. 194-214.
- Field, H. (2000), “Apriority as an Evaluative Notion”, en Boghossian P. y C. Peacocke (eds.), *New Essays on the A Priori*, Oxford University Press, Nueva York, pp. 117-149.

- Kelly, T. (2005), “The Epistemic Significance of Disagreement”, en Hawthorne J. and T. Gendler (eds.), *Oxford Studies in Epistemology*, Oxford University Press, Oxford, vol. 1, pp. 167-196.
- (2007), “Peer Disagreement and Higher Order Evidence”, en Feldman R. y F. Warfield (eds.), *Disagreement*, Oxford University Press, Nueva York, pp.111-174.
- Lewis, D. (1971), “Immodest Inductive Methods”, en *Philosophy of Science*, 38 (1), pp. 54-63.
- Weatherson, B. (2007), “Disagreeing about Disagreement”, manuscrito [en línea], dirección URL: <http://brian.weatherson.org/DaD.pdf>.

Elementos teóricos y metodológicos para evaluar la relación entre orientación política y sesgo cognitivo en contextos políticos de desacuerdo profundo

*Claudio Fuentes Bravo*¹

*Claudio Lavín*²

Introducción

Los procesos de razonamiento y toma de decisiones en contextos de riesgo e incertidumbre se han constituido en un tema de interés central para diferentes disciplinas del conocimiento. Esto se ve reflejado en estudios contemporáneos con foco en procesos de toma de decisiones en contextos de inversiones económicas a gran escala (Hmieleski & Baron, 2008), estudios de sesgos de optimismo y de confirmación (Sharot, Riccardi, Raio y Phelps, 2007), investigaciones sobre la autoconfianza de consumidores relativa a decisiones riesgosas (Dominitz & Manski, 2004), la influencia de variables sociales para modular la cooperación y altruismo entre sujetos de diferente grupo social (Hein, Silani, Preuschoff, Batson y Singer, 2010), y el rol del razonamiento en los procesos argumentativos en contextos de conflictos (Mercier & Sperber, 2011), entre otros diferentes intereses académicos. El interés general en los procesos de razonamiento y toma

¹ Centro de estudios de Argumentación y Razonamiento, Universidad Diego Portales, Santiago, Chile. claudio.fuentes@udp.cl.

² Centro de estudios de Argumentación y Razonamiento, Universidad Diego Portales, Santiago, Chile. claudio.lavin@gmail.com.

de decisiones ha derivado en paradigmas de investigación interdisciplinarios donde las ciencias cognitivas, neuroeconomía y neurociencias sociales han jugado un rol preponderante en tanto disciplinas unificadoras de los diferentes enfoques (social, cognitivo y biológico) que comparte este campo de estudio (Cacioppo, Berntson, Sheridan y McClintock, 2000).

Si bien han existido ingentes avances en el estudio de las estrategias de toma de decisiones, tanto esperables (nivel normativo-prescriptivo) como observadas (nivel descriptivo), y en los mecanismos neurales involucrados en los procesos de toma de decisiones, el traspaso de todo este conocimiento hacia el ámbito práctico es una tarea aún en desarrollo (Camerer, 2003; Huettel, 2012). Es decir, mientras se publican constantemente nuevos avances y conclusiones respecto de cómo las personas razonan y toman decisiones en estudios de laboratorio (tanto a nivel conductual como neural), no existe suficiente claridad respecto de los determinantes de las decisiones de las personas en ambientes naturales.

Desde el punto de vista teórico, las ciencias cognitivas se han centrado en las regularidades de los procesos de razonamiento, elaborando conclusiones acerca de: los tipos de procesamientos involucrados en la toma de decisiones (Kahneman, 2003), los errores derivados del procesamiento intuitivo de información (Tversky & Kahneman, 1974; Ariely, 2008) y la noción de satisfacción y las percepciones de riesgo (Kahneman & Tversky, 1979). Estas conclusiones, derivadas de paradigmas experimentales abstractos, generaron un cuerpo consistente de conocimiento que permitió no solo el desarrollo de una línea experimental propia dentro de las ciencias cognitivas, sino que además posibilitó el desarrollo de interdisciplinas para responder a preguntas diversas desde la perspectiva cognitiva. Desde esta perspectiva interdisciplinaria, las ciencias cognitivas han permitido generar un paradigma teórico que es capaz de dar respuestas relativas a los procesos básicos que subyacen a fenómenos más complejos. Este paso es por cierto relevante, si se tiene en cuenta el lento traspaso de este cuerpo de conocimiento teórico a los ámbitos prácticos. Esta tarea involucra entonces –a nuestro juicio– reinterpretar procesos tradicionalmente estudiados por disciplinas distintas a las de las ciencias cognitivas, desde una perspectiva diferente, investigando las regularidades en las que se basan dichos procesos.

Por ejemplo, en el ámbito de las controversias políticas ha comenzado a existir interés en aplicar conceptos derivados de estudios cognitivos a los procesos de pensamiento y orientación política. Si bien desde la psicología social tradicional existen antecedentes de estudios cognitivos que abordan cuestiones como prejuicios, identidad política, decisiones electorales, etc. (Tajfel, 1969;

Kuklinski & Quirk, 2000), son pocos los antecedentes de la aplicación del estudio de heurísticos y sesgos de razonamiento a la comprensión de fenómenos político-sociales.

En el contexto del estudio filosófico de los llamados “desacuerdos profundos” David Christensen (2004) y Adam Elga (2005), entre otros, sostienen que vivimos en un estado de “imperfección epistemológica”, otro nombre, en nuestra opinión, para contextos de toma de decisiones bajo incertidumbre. Si buscamos solucionar un desacuerdo –agregan los autores– será relevante que se ponga el acento no en nuestros déficits de evidencia, sino en nuestros déficits para responder a la evidencia.

Ahora bien, el objetivo principal de este artículo, en la línea de lo dicho, es por una parte, presentar argumentos para proponer una metodología de orientación cognitiva desde la cual entender razonablemente aspectos constitutivos de las controversias políticas, comprendidas estas, a su vez, como “desacuerdos profundos” (Christensen, 2007; Goldman, 2012; Van Inwagen, 1996; Kelly, 2005); y por otro, presentar un modelo de medición pertinente al fenómeno descrito.

Entenderemos por “desacuerdo” una categoría amplia aplicable a cualquier caso de dos personas que sostienen actitudes creíbles, contrarias o incompatibles, hacia la misma proposición. Esto incluye una persona que cree la proposición y otra que suspende el juicio, así como la posibilidad de que las creencias presenten grados o probabilidades subjetivas. Si nuestra actitud frente al desacuerdo es colaborativa en términos generales, podemos interesarnos por las oportunidades para el mejoramiento epistemológico, asumiendo que el déficit es el principal obstáculo para disminuir o hacer menos probable el desacuerdo, por ejemplo, descubrir que las creencias de otra persona sobre un tema son muy diferentes a la nuestra.

Los “desacuerdos profundos”, en nuestra comprensión del concepto, serán los casos difíciles, es decir, no aquellos en que el acceso a información esencial resuelve el problema, o en los que un mejoramiento leve en las condiciones epistémicas disuelve el desacuerdo. Un desacuerdo profundo se tiene con un par epistémico, esto es, difiero con alguien acerca de un tópico y 1) ambos tenemos confianza razonablemente alta en nuestras creencias, 2) ambos compartimos información relevante y evidencia crucial sobre el tópico, y 3) ambos creemos el uno del otro que somos (razonablemente) inteligentes, y no tenemos ninguna razón para pensar que uno de nosotros tiene razones no declaradas para estar en desacuerdo (Goldman, 2012).

Ahora bien, si no puedo sostener mis creencias en vista de un desacuerdo con aparentes pares epistémicos, me veré forzado a un grado de escepticismo

problemático para ciertos contextos controversiales relevantes, tales como la política, contexto que en particular nos interesa abordar en este trabajo.

El punto de vista de Van Inwagen (1996), al discutir con aquellos que sostienen creencias políticas contrarias a las suyas, lleva al absurdo una posición teórica corriente en los estudios filosóficos del desacuerdo:

Estas personas son conscientes (al menos) de toda evidencia y argumentos de los que estoy consciente, y que son (al menos) tan buenas para evaluar las evidencias y argumentos como yo. ¿Cómo, entonces, puedo sostener que la evidencia y los argumentos que puedo aducir en respaldo a mis creencias verdaderamente respaldan mis creencias?... Bien, como en filosofía, estoy inclinado a pensar que debo gozar de alguna clase de percepción incommunicable que otros, por sus propios méritos, carecen (Van Inwagen, 1996: 277).

En relación con lo anterior, en este artículo nos proponemos dar cuenta de las regularidades cognitivas documentadas por el cuerpo investigativo de la psicología del razonamiento y toma de decisiones, aplicadas al análisis de problemáticas con connotación política que hemos descrito como “desacuerdo profundo”, tomando prestada una terminología de uso en los estudios filosóficos del tema. Esto permitirá observar si la variable *orientación política* modula la tendencia de las personas a caer en determinados sesgos de razonamiento, y entonces entender, con mayor certeza, la relación entre cognición y pensamiento político.

De manera general, este trabajo intentará aportar evidencia que acepte o rechace la hipótesis optimista de Christiansen (2005) que es un buen ejemplo de la especulación filosófica con respecto al tema:

Si aquellos que trabajan en condiciones epistemológicas pobres fueran más racionales epistemológicamente, habría menos desacuerdo, y muchas posiciones serían sostenidas con menos confianza.³

1. Razonamiento y pensamiento político

Desde una perspectiva cognitiva, diversos autores han sostenido la idea de que existen dos tipos principales de procesamiento de información en nuestro sistema cognitivo, los cuales son usados como estrategias adaptativas para enfrentar

³ Para visiones que intentan limitar este efecto, véanse Pettit, 2006 y Elga, próxima publicación.

la gran cantidad de carga que suponen los estímulos del medio (Camerer, 2006). A estos se les ha referido como pensamiento *tipo 1*, a saber, un pensamiento de tipo intuitivo y relacional (detrás de la formación de prejuicios, por ejemplo); y al segundo, como pensamiento *tipo 2*, el que da cuenta del razonamiento deliberativo y que requiere un alto nivel de esfuerzo cognitivo (involucrado en la resolución de problemas matemáticos, por ejemplo) (Kanheman, 2003).

Aun cuando ambos sistemas son utilizados en diferentes situaciones, se ha sugerido que el sistema de razonamiento intuitivo del cual se derivan estrategias heurísticas es el sistema que con mayor frecuencia informa nuestros juicios y la toma de decisiones derivada (Kahneman, 2003). Esto, debido a la menor carga cognitiva que supone el pensamiento *tipo 1* (o intuitivo), y a lo adaptativo que supone el generar estrategias rápidas de conducta a partir de información limitada, presiones temporales y limitaciones cognitivas (de memoria, atención, perceptuales, etc.). Detrás de este tipo de pensamiento descansan las estrategias de establecimiento de relaciones que guían gran parte de nuestros juicios, y que determinan nuestras decisiones. Un ejemplo claro es el establecimiento de relaciones para sacar conclusiones respecto de otras personas sobre la base de información limitada, donde a partir de los gustos musicales o estéticos podemos concluir el probable pensamiento político de una determinada persona, y a partir de eso predecir su opinión con respecto a un asunto político-moral. Este tipo de ejercicio es común en nuestra vida cotidiana, y no necesariamente “negativo” en un sentido adaptativo, sino eficiente frente a un entorno cambiante, donde la flexibilidad y la rapidez en los *outputs* conductuales son críticas. Así, se plantea que las personas pensamos la mayor parte de tiempo de forma intuitiva a partir de heurísticos, lo que repercute en nuestra rápida adaptación al entorno, y al mismo tiempo genera errores sistemáticos en nuestros juicios de razonamiento, los que han sido llamados “sesgos” (Kahneman y Tversky, 1974).

La idea de una heurística como estrategia de pensamiento se planteó como una descripción portadora de realismo psicológico y descriptora de la adaptabilidad de la cognición humana a un entorno en constante cambio. Kahneman (2003) ha sugerido una relación entre *intuición* y *razonamiento* dentro del proceso de toma de decisiones, en el que la ambigüedad o la incerteza se ven reducidas durante la realización de juicios intuitivos, porque es usual que los tomadores de decisiones, al estar bajo presión, contemplan solo una o muy pocas alternativas. Este proceso selectivo se lleva a cabo justamente de forma intuitiva y permite la emisión de *output* conductuales de manera rápida y sin utilizar grandes recursos cognitivos. A nuestro juicio, lo anterior ilustra de una

manera más precisa, o ajustada a la evidencia, lo que autores como Christensen (2004) y Elga (2005) llaman estado de “imperfección epistemológica”.

Este paradigma del razonamiento y la toma de decisiones ha sido profusamente estudiado en los últimos 40 años y se han elaborado diferentes listas de heurísticos y sesgos con diversos nombres y características asociadas. No obstante, la observación de heurísticos derivados de ambientes naturales (fuera de diseños experimentales de laboratorio) no ha sido un ámbito de estudio fértil, aunque sí pueden identificarse algunos estudios recientes sobre los sesgos de sobreconfianza y optimismo en contextos de inversión económica en Estados Unidos, por ejemplo (Sharot, Riccardi, Raio y Phelps, 2007; Macbeth, Ruzmiejczyk y Kohan, 2006; Hmieleski & Baron, 2008).

Tomando en consideración esta evidencia, dentro del análisis del pensamiento político también hay autores que han intentado analizar las variables involucradas en la adquisición de juicios respecto de problemáticas socio-políticas que den cuenta de la influencia de estrategias heurísticas y de su peso en la formación de una orientación política determinada. El pensamiento político, tal como plantean Sniderman, Brody y Tetlock (1991), supone una tarea cognitiva para las personas, que involucra dos procesos que se pueden aprehender a partir de un análisis cognitivo: en primer lugar, las reglas de juicio y razonamiento mediante las cuales las personas adquieren creencias, expresan opiniones y llevan a cabo decisiones a partir de esos juicios. Este primer aspecto habla de las estrategias cognitivas (heurísticos en Tversky y Kahneman, 1974) mediante las cuales las personas reducen la complejidad de su entorno a partir de reglas sencillas de establecimiento de relaciones. El segundo proceso involucrado es la especificación de quiénes son más propensos a usar determinadas estrategias heurísticas según sus características individuales o sociales. Así, a partir de este análisis cognitivo del pensamiento político, sería posible pensar que una manera de acercarse a la comprensión de las ideas que sustentan una determinada orientación política debe involucrar una mirada en profundidad de la interacción entre reglas que determinan juicios y decisiones, y características específicas de los individuos que se sirven de esas reglas.

El aventurarse a traer la evidencia respecto de la formación de juicios de razonamiento entregada por los estudios cognitivos al estudio de los desacuerdos políticos “profundos” podría rendir importantes conclusiones en relación con las razones de base en las controversias de este tipo. Dada la tendencia a pensar de forma intuitiva y a caer, por lo tanto, en sesgos de razonamiento, podríamos suponer que el tipo de heurístico usado para pensar en problemáticas políticas

podría estar modulado por el tipo de orientación política, lo que haría a las personas caer con mayor probabilidad en tipos particulares de sesgos que fueran confirmando sus ideas previas y las hicieran inmunes a los datos incongruentes que ellas tengan. De esta manera se daría un proceso circular, donde la inclinación a usar determinados heurísticos y caer en ciertos sesgos de razonamiento haría a las personas más proclives a tendencias políticas determinadas, las que a su vez incentivarían el uso de esos heurísticos y determinarían sesgos sistemáticos. Si bien no existen antecedentes teóricos o empíricos que se direccionen en esta línea, sí existe evidencia acerca de la manera en que las ciencias políticas han enfrentado la relación entre identidad política y la formación de juicios políticos. Revisaremos en lo que sigue estas tendencias y propondremos un enfoque metodológico basado en las reflexiones planteadas.

2. Identidad y juicios políticos en el contexto de las ciencias políticas

Una de las maneras en que las ciencias políticas han intentado explicar las fuentes de controversia política reflejadas en la identidad ideológica, es mediante la relación entre esta última variable y variables socioculturales. En Chile existen antecedentes de estos intentos basados en las características demográficas de los electores y en las preferencias de voto de estos grupos en particular. Esto es un procedimiento habitual en el campo de la ciencia política, donde se consideran como determinantes involucrados en la adhesión de determinadas ideologías (entendida esta como el ejercicio de la decisión) las variables sugeridas por los enfoques de Columbia y Michigan, así como también de manera general los postulados fundamentales de la elección racional. El enfoque de Columbia supone electores que heredan predisposiciones políticas a partir de su condición de clase, raza, etnia o religión (Lazarsfeld & Stanton, 1944; Berelson, Lazarsfeld & McPhee, 1954 y Crewe & Denver, 1985). Por su parte, el enfoque de Michigan, además de considerar los determinantes familiares, supone que las preferencias de los votantes son explicadas de modo significativo por variables de corto plazo, como la situación económica del país, la inflación y el desempleo (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960). Las teorías de elección racional, por otro lado, suponen, además, que los votantes deciden sus preferencias a partir de sus creencias sobre qué optimiza mejor sus funciones de utilidad (Enelow & Hinich, 1984).

Notamos que la explicación de las conductas de adhesión a ideologías políticas y controversias en el contexto de los estudios de la ciencia política tradicional está asociada a variables determinantes de largo y corto plazo, sumadas a las prerrogativas de la teoría de la elección racional. No obstante, estas variables no incorporan el nivel cognitivo individual. Hasta ahora, ha existido un vacío metodológico que dificulta el estudio acerca de cuánto afecta la variable cognitiva individual en la creencias en este ámbito, y una comprensión, a nuestro juicio, equivocada de la manera en que los estudios a nivel cognitivo podrían ayudar a generar una comprensión más profunda de las controversias en este ámbito.

En este contexto, Lau y Redlawsk (2001) propusieron que solo los expertos parecían recibir ayuda en su toma de decisiones mediante el uso de estrategias heurísticas (nivel cognitivo). Estos autores deslizan una crítica a aquellos que afirman que las heurísticas son la respuesta a los problemas de votación con poca información o de mala calidad. Bartels (1996) en la misma línea argumental había planteado su escepticismo en relación con la idea de que los votantes que tienen cierta indiferencia hacia la política pueden tomar buenas decisiones mediante el empleo de atajos cognitivos. Irónicamente, la heurística, según Bartels y Lau, resulta más valiosa para los que no la necesitan tanto, es decir, los votantes sofisticados, los que entienden el entorno político. No obstante, el concepto de heurístico que manejan Bartels (1996) y Lau y Redlawsk (2001) no contiene, según entendemos a partir de sus trabajos, las características que se han puesto en circulación en la ciencia cognitiva a partir de los trabajos de Kahneman y Tversky, sino más bien a una que refiere a estrategias alternativas de razonamiento. El concepto de “heurístico” en Bartels y Lau es el que captamos en el significado genérico que se ha usado para referir aquello que se opone a la noción de algoritmo, que no es útil para tomar decisiones bajo incertidumbre informacional.

En contra de este posicionamiento teórico podría formularse una última objeción. Una eventual relación entre sesgo cognitivo y adhesión política podría interpretarse dentro de las variables de largo plazo descritas por el enfoque de Columbia, es decir, como manifestaciones consolidadas de las predisposiciones políticas heredadas. En respuesta a esto, debemos decir que el desarrollo de nuestra propuesta metodológica es una mirada a los aspectos basales de la cognición y su rol en el sustento de la formación de ideas y juicios de órdenes de complejidad ascendentes. Es decir, a partir del modelo de Sniderman *et al.* (1991) será posible observar la influencia de sesgos de razonamiento en el contexto de la formación y expresión de una cierta orientación política, y

eventualmente identificar qué tipos de sesgos influyen en mayor medida un tipo de orientación.

Así, el análisis del razonamiento de las personas en un contexto político sufrirá una reflexión acerca de las siguientes preguntas teóricas:

- ¿Existen sesgos de razonamiento asociados a orientaciones políticas determinadas?
- ¿Existen sesgos de razonamiento asociados a estructuras de pensamiento político determinadas (autoritarismo, pensamiento democrático, conservadurismo, nacionalismo)?
- ¿Existen heurísticos determinantes en la formación de los juicios políticos de las personas?

3. Propuesta metodológica

En este contexto creemos que es posible realizar un acercamiento a los sustratos cognitivos en los que se asienta la filiación política y a la fuente de desacuerdos de este posicionamiento. Tomando como idea lo propuesto por el enfoque de racionalidad limitada (Tversky y Kahneman, 1974) es posible plantear que en la base de aspectos complejos de la cognición existen regularidades que pueden informar la manera en que las personas dan sentido a la información que reciben del entorno, y que en este procesamiento existen reglas heurísticas predominantes moduladas por la identificación política. Estas reglas heurísticas influyen en una serie de aspectos del razonamiento, como el pensamiento probabilístico y el establecimiento de juicios morales, entre otras generalizaciones, que determinan la manera en que las personas absorben información, que a la vez van confirmando sus previas ideas (ver sesgo de confirmación, Nickerson, 1998).

Un modo de acceder a esta relación entre cognición, pensamiento político y desacuerdo es relacionar la tendencia de las personas a pensar en problemas de razonamiento y toma de decisiones con la inclinación hacia sesgos de razonamiento asociados a tendencias políticas determinadas. En este sentido, proponemos un modelo donde se lleve al desacuerdo, reflejado a partir de la identificación directa y de opiniones respecto de tópicos controversiales en este ámbito, al nivel básico cognitivo. De esta manera podremos observar, en primer lugar, si existe una asociación entre patrones de razonamiento y sesgos cognitivos

e identidad política, y en segundo lugar, generar un modelo de reinterpretación del desacuerdo en este contexto relacionado con patrones cognitivos de procesamiento de información y toma de decisiones que explique el fenómeno.

El modelo que proponemos es exploratorio, por cuanto se basa en la construcción de un instrumento que permita evaluar el tipo de respuesta de las personas cuando piensan en problemas socio-políticos, en contextos tales como el análisis de políticas públicas, en los cuales patrones específicos de pensamiento son puestos a prueba. Así, proponemos, por ejemplo, analizar la tendencia responsiva de las personas cuando piensan en problemas que involucran la noción o el esquema de razonamiento de *costo de oportunidad*, definido como el costo de alguna actividad medida en términos del valor de la mejor alternativa no tomada en consideración (Buchanan, 2008). Luego de esto podremos identificar si patrones de razonamiento insensibles al costo de oportunidad, entre otras variables, se relacionan particularmente con una identificación política determinada. Otro esquema de razonamiento que proponemos analizar es la tendencia responsiva de las personas cuando razonan en relación con problemas de un contexto jurídico que involucra, por ejemplo, un esquema presuntivo (Walton, 1996) como el *principio de presunción de inocencia*. Este esquema establece como regla la inocencia de una persona a falta de pruebas en su contra. Las tendencias que identifiquemos nos permitirán conocer si la mayor o menor sensibilidad de las personas a estos esquemas de razonamiento se vinculan a sus tendencias políticas declaradas.

En publicaciones futuras presentaremos una batería de ítems que permitan medir la propensión a tomar en cuenta el costo de oportunidad y la presunción de inocencia al analizar un dilema de decisiones (que expresen, como sabemos, desacuerdos profundos).

En el primer esquema se solicitará al participante pensar considerando el costo de la elección alternativa al desacuerdo, y evaluar sobre esta base la mejor solución. En el segundo esquema se apelará a un contenido ideológico explícito (creencia no basada en evidencia) con el objeto de evaluar la interferencia que este dato supone en la abstracción del desacuerdo.

Este tipo de ítems podría aclarar la manera en que las personas se enfrentan a dilemas de decisiones y procesos de razonamiento aplicados a controversias políticas que implican un “desacuerdo profundo”, es decir, un contexto de desacuerdo entre pares epistémicos. De esta manera, la propuesta contempla evaluar la tendencia a pensar en problemas que involucren procesos de razonamiento y toma de decisiones, como por ejemplo costo de oportunidad y presunción de

inocencia en situaciones críticas como las ejemplificadas, y observar si existe una correlación entre esta tendencia y la orientación política de los participantes.

Con el objeto de evaluar la variable de identificación política en un nivel general más allá de la dicotomía izquierda-derecha, proponemos además utilizar el instrumento de orientación política de Haye *et al.* (2009). Este cuestionario, además de dimensionar la orientación izquierda-derecha en una escala de 1 a 9 de tipo Likert (donde 9 es derecha y 1 izquierda), mide la orientación hacia el pensamiento autoritario, el pensamiento democrático, el pensamiento conservador y el nacionalismo de los sujetos. De esta manera es posible tener una perspectiva clara acerca de los patrones de pensamiento político en un rango amplio, que permita establecer conclusiones no solo en términos de una orientación dicotómica, con el fin de relacionar tipos de heurísticos y sesgos cognitivos con determinadas estructuras de pensamiento político.

Así, teniendo datos respecto de los procesos de razonamiento de los participantes, en términos de heurísticos y sesgos comunes al enfrentar dilemas de toma de decisiones, y de su orientación política, podremos observar si existen patrones significativos que den cuenta de una relación entre estas variables. En este sentido, sería esperable que juicios político-morales estén basados en patrones cognitivos comunes, lo que indicaría una relación circular entre la orientación política y la tendencia a usar patrones de razonamiento determinados.

Bibliografía

- Ariely, D. (2008), *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*, Harper Collins, Nueva York.
- Buchanan, J. M. (2008), "Opportunity cost", en Durlauf, S. N. and L. E. Blume (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second Edition, Palgrave Macmillan.
- Bartels, Larry M. (1996), "Uninformed Votes: Information Effects in Presidential Elections", en *American Journal of Political Science*, vol. 40, n° 1, pp. 194-230.
- Berelson, B. R., P. F. Lazarsfeld & W. N. Mcphee (1954), *Voting: a Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*, Chicago University Press, Chicago.

- Cacioppo, J. T., G. G. Berntson, J. F. Sheridan y M. K. McClintock (2000), “Multi-level Integrative Analyses of Human Behavior: The Complementing Nature of Social and Biological Approaches”, en *Psychological Bulletin*, 126, pp. 829-843.
- Camerer, C. y E. Fehr (2006), “When Does ‘Economic Man’ Dominate Social Behavior?”, en *Science*, 311, pp. 47-52.
- Camerer, C. (2003), *Behavioral Game Theory: Experiments on Strategic Interaction*, Princeton University Press, Princeton.
- Campbell, A., P. E. Converse, W. E. Miller & D. E. Stokes (1960), *The American Voter*, Willey, Nueva York.
- Christensen, D. (2007), “Epistemology of Disagreement: The Good News”, en *Philosophical Review*, 116 (2), pp.187-217.
- Crewe, I. & D. T. Denver (1985), *Electoral Change in Western Democracies: Patterns and Sources of Electoral Volatility*, St. Martin Press, Nueva York.
- Dominitz, J. & C. Manski (2004), “How Should We Measure Consumer Confidence (Sentiment?)”, en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, n° 2, spring, pp. 51-66.
- Elga, A. (2005), “On Overrating Oneself... and Knowing It”, en *Philosophical Studies*, 123, pp. 115-124.
- Enelow, J. and M. Hinich (1984), *The Spatial Theory of Voting: An Introduction*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Goldman, A. (2010), *Epistemic Relativism and Reasonable Disagreement*, Oxford University Press, Nueva York.
- Haye, A., H. Carvacho, R. González, J. Manzi y C. Segovia (2009), “Relación entre orientación política y condición socioeconómica en la cultura política chilena: una aproximación desde la psicología política”, en *Polis*, Revista de la Universidad Bolivariana, vol. 8, n° 23, pp. 351-384.
- Hein, G., G. Silani, K. Preuschoff, C. D. Batson & T. Singer (2010), “Neural Responses to the Suffering of Ingroup and Outgroup Members ‘Suffering Predict Individual Differences in Costly Helping’”, en *Neuron*, 68 (1), pp.149-160.
- Hmieleski, K. M. & R. A. Baron (2008), “Regulatory Focus and New Venture Performance: A Study of Entrepreneurial Opportunity Exploitation

- Under Conditions of Risk versus Uncertainty”, en *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2 (4), pp. 285-299.
- Huettel, S. A. (2012), “Event-related fMRI in Cognition”, en *NeuroImage*, 62, pp. 1152-1156.
- Kahneman, D. (2003), “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics”, en *The American Economic Review*, 93 (5), pp. 1449-1475.
- Kahneman, D. y A. Tversky (1979), “Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk”, en *Econometrica*, 47 (2), pp. 263–291.
- Kelly, T. (2005), “The Epistemic Significance of Disagreement”, en *Oxford Studies in Epistemology*, 1, pp. 167-196.
- Kuklinski, J. and P. Quirk (2000), “Reconsidering the Rational Public: Cognition, Heuristics, and Mass Opinion”, en Lupia, Arthur, Mathew McCubbins and Samuel Popkin (eds.), *Elements of Reason*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lau, R. and D. Redlawsk (2001), “Advantages and Disadvantages of Cognitive Heuristics in Political Decision Making”, en *American Journal of Political Science*, 45, pp. 951- 971.
- Lazarsfeld, P. & N. Stanton (eds.) (1944), *Radio Research 1942-1943*, Duell, Sloan and Pearce, Nueva York.
- Macbeth, G., E. Razumiejczyk y N. Cortada de Kohan (2006), “El sesgo de sobreconfianza en tareas verbales y matemáticas”, en *Revista del Instituto de Investigaciones de la Facultad de Psicología*, año 11, vol. 3, pp. 47-58.
- Mercier, H. & D. Sperber (2011), “Why do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory”, en *Behavioral and Brain Sciences*, 34 (2), pp. 57–74.
- Nickerson, Raymond S. (1998), “Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises”, en *Review of General Psychology*, 2 (2), pp. 175-220.
- Sharot, T., A. M. Riccardi, C. M. Raio y E. A. Phelps (2007), “Neural Mechanisms Mediating Optimism Bias”, en *Nature*, 450, pp. 102-106.
- Sniderman, P., R. Brody and P. Tetlock (1991), *Reasoning and Choice: Explorations in Political Psychology*, Cambridge University Press, Nueva York.

- Tajfel, H. (1969), “Cognitive Aspects of Prejudice”, en *Journal of Social Issues*, 25, pp. 79-97.
- Tversky, A. & D. Kahneman (1974), “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases”, en *Science*, vol.185, n° 4157, pp.1124-1131.
- Van Inwagen, P. (1996), “Is It Wrong, Everywhere, Always, and for Anyone to Believe Anything on Insufficient Evidence?”, en Jordan J. and D. Howard-Snyder (eds.), *Faith, freedom and rationality*, Rowman and Littlefield, Lanham, pp. 137–153.
- Walton, D. (1996), *Argumentation Schemes for Presumptive Reasoning*, N. J. Erlbaum, Mahwah.

Relativismo epistemológico y desacuerdo razonable¹⁻²

*Alvin I. Goldman*³

Introducción

Dos temas vigentes en la epistemología actual son el relativismo epistemológico y lo razonable del desacuerdo entre agentes posicionados de forma equivalente. Estos temas son tratados usualmente por separado, pero los voy a discutir de manera conjunta debido a que deseo proponer una nueva concepción del relativismo que tiene ver con la cuestión del desacuerdo razonable.

Voy a comenzar con algunas concepciones familiares del relativismo epistemológico. Una clase de relativismo epistemológico es el *pluralismo descriptivo*. Esta es la tesis simple no normativa que sostiene que muchas comunidades, culturas, redes sociales diferentes, etc., respaldan diferentes sistemas epistemológicos (sistemas-E), es decir, diferentes conjuntos de normas, estándares, o principios para formar creencias y otros estados doxásticos. Las comunidades

¹ Traducción de Alejandra Litterio. Revisión de Gustavo Arroyo y Cristian Santibáñez. Agradecemos la autorización del autor a esta traducción. La versión original en inglés fue publicada en 2010 como: "Epistemic Relativism and Reasonable Disagreement", en Feldman, R. y T. Warfield (eds.), *Disagreement*, Oxford University Press, New York, pp. 187-215.

² Versiones anteriores de este capítulo fueron presentadas en la Universidad Northern Illinois, en la Universidad de Princeton y en la conferencia de epistemología de 2007 en Bled (Eslovenia). Agradezco a los miembros de estas audiencias por las discusiones tan útiles. Una lista no exhaustiva cuyos comentarios influenciaron en el producto final debe incluir a Elizabeth Harman, Gil Harman, Tom Kelly, Jennifer Lackey, Ram Neta, Baron Reed, Gideon Rosen, Bruce Russel y Holly Smith.

³ Universidad de Rutgers.

intentan guiar o regular los hábitos de formación de creencia de sus miembros en una variedad –o sea, incompatible– de formas diferentes. A pesar de que puede haber una superposición considerable en las culturas en ciertos tipos de normas epistémicas (por ejemplo, las normas para la creencia perceptual), hay una marcada diferencia entre grupos en otros tipos de normas epistémicas.

¿Qué sucede entonces con el estatus normativo de los diferentes sistemas-E? ¿Es uno de ellos correcto y el resto incorrecto desde un punto de vista objetivo o absoluto? ¿Son algunos “más correctos” que otros? El pluralismo descriptivo no toma ninguna posición sobre esta cuestión, pero los epistemólogos por lo general quieren que estas cuestiones normativas sean resueltas. Una segunda rama del relativismo, el *relativismo nihilista*, sí adopta una posición. Este aumenta el valor del pluralismo descriptivo al sostener que no existe objetivamente un “correcto” o “incorrecto” en este asunto. Como lo expresan los sociólogos del conocimiento Barry Barnes y David Bloor (1982: 27), “Para los relativistas, la idea de que algunos estándares o creencias son verdaderamente racionales más allá de los que localmente se aceptan como tales, carece de sentido. [Los relativistas] piensan que no existen normas de racionalidad fuera del contexto o que sean superculturales...”. Los filósofos expresarían su opinión diciendo que no hay *ninguna cuestión hecho* acerca de qué comunidad es (“objetivamente” o “absolutamente”) correcta.

En contraste con el relativismo nihilista se encuentra el *objetivismo epistemológico*. Esta visión sostiene que existe una corrección objetiva en materia de normas epistémicas, estándares o principios. Los objetivistas epistémicos en general sostienen que hay un sistema-E *exclusivamente* correcto y que todos los sistemas incompatibles con él son incorrectos. De modo alternativo, un objetivista podría sostener que los sistemas-E pueden ser ordenados por la relación binaria (objetiva) de *ser al menos tan correcto como*. Tal ordenamiento no implica la existencia de un sistema-E exclusivamente correcto, debido a que dos o más sistemas no equivalentes podrían empatar en ser el más correcto. De la misma manera, podrían existir infinitos sistemas para cada uno de los cuales hay uno más correcto. Para los propósitos del presente capítulo, no obstante, haré la suposición simplificada que, si el objetivismo es verdadero, hay un sistema-E exclusivamente correcto.⁴

⁴ Una terminología plausible de adoptar aquí distinguiría entre el objetivismo *débil* y el *fuerte*. El objetivismo débil sería el punto de vista que sostiene que todos los pares de sistemas-E tienen un rango objetivo en términos de la bondad comparativa (E-), y un objetivismo fuerte sería el punto de vista que sostiene que algún sistema-E es exclusivamente mejor en términos de tal rango. En esta terminología, nuestro foco es el objetivismo fuerte. No obstante, la frase “objetivismo fuerte”

Voy a proponer una nueva forma de relativismo que constituye una solución intermedia entre el relativismo nihilista y el objetivismo. Lo llamo relativismo basado en el objetivismo. Como su nombre lo sugiere, esta forma de relativismo presupone la verdad del objetivismo epistemológico. No hay nada nihilista en ello. Sin embargo, preserva algo del pluralismo asociado con el relativismo. Además, voy a sostener que el relativismo basado en el objetivismo brinda la posibilidad de que dos personas puedan estar en desacuerdo de forma razonable acerca de una proposición dada aun cuando tengan evidencia equivalente con respecto a esa proposición.

Supongo un vínculo estrecho entre el objetivismo epistemológico y el estatus de estar (objetivamente) justificado o no justificado con respecto a las creencias y otros estados doxásticos. La idea es que una creencia u otro estado doxástico están justificados o no, siempre y cuando se adapten o fracasen en adaptarse a lo que es prescripto por el sistema-E correcto, dada la evidencia de un sujeto. Debido a que la mayoría de los epistemólogos suponen que las creencias están justificadas o no justificadas objetivamente, la verdad o la falsedad del objetivismo epistemológico es una cuestión crítica. La verdad del objetivismo es también importante para las posibilidades del desacuerdo razonable, porque tales posibilidades dependen de si dos personas con evidencias equivalentes puede cada una *estar* objetivamente justificadas en el caso de que mantengan actitudes doxásticas conflictivas. El objetivismo entendido como vinculado a un sistema-E correcto exclusivo, parece implicar la imposibilidad de un desacuerdo razonable (es decir, justificado).

Para avanzar en la discusión, me remito a dos trabajos de epistemología recientes: el de Richard Feldman, “Desacuerdos Religiosos Razonables” (2007), y un capítulo sobre el relativismo epistemológico del libro de Paul Boghossian, *El miedo al conocimiento* (2006).

Una de las principales preguntas que Feldman propone es:

(P1) ¿Es posible que pares epistémicos, que hayan compartido la evidencia, tengan desacuerdos razonables?

De acuerdo con Feldman, decir que dos personas tienen un *desacuerdo* es decir que una de ellas cree una cierta proposición y la segunda la des cree. Decir

puede tener connotaciones involuntarias. Podría sugerir una rama del objetivismo muy estricta o exhaustiva, que propondrá normas finamente tamizadas para todos los escenarios evidenciales. Esto sería lo opuesto a lo que Roger White (2005) denomina “permisivismo epistémico”. Mi concepción del objetivismo fuerte, sin embargo, no tiene estas consecuencias. El mejor sistema-E podría ser un sistema bastante débil o permisivo. Véase sección 2, más adelante.

que dos personas tienen un desacuerdo *razonable* es decir que cada una está *justificada* en sostener su creencia (o incredulidad). Decir que dos personas son *pares epistémicos* es decir que son casi iguales en cuanto a la inteligencia, el poder de razonamiento, la información previa, etc. Las personas han compartido su evidencia acerca de un tema cuando han mantenido una discusión completa del tema y no han retenido información relevante.

Permítanos enmendar la formulación de Feldman. En lugar de confinar el desacuerdo a casos donde una persona cree en una proposición y otra no la cree, permítanos que el término “desacuerdo” sea aplicable a cualquier caso donde dos personas sostengan actitudes creíbles contrarias, o incompatibles hacia la misma proposición. Esto incluye a una persona que cree la proposición y otra que suspende el juicio. Y, en vez de restringir el rango de actitudes doxásticas a una categoría tripartita de creencia, incredulidad y suspensión, permítanos incluir creencias graduadas o probabilidades subjetivas entre el conjunto de categorías, sean probabilidades de un punto o probabilidades de un intervalo (o sea, creencias parciales que son de alguna manera confusas). Por último, supongamos que no solo la creencia, sino cualquier actitud doxástica, pueden ejemplificar la propiedad de estar justificado o no justificado.

El punto central del trabajo de Feldman es su defensa de una respuesta negativa a la pregunta (P1). Un elemento crucial en su defensa es lo que él denomina “La Tesis de Unicidad”:

Es la idea de que un cuerpo de evidencia justifica [...] al menos una actitud hacia cualquier proposición particular. Tal como veo las cosas, nuestras opciones respecto de cualquier proposición son creer, no creer, y suspender el juicio. La Tesis de Unicidad sostiene que, dado un cuerpo de evidencia, una de estas actitudes es la racionalmente justificada (Feldman, 2007:205).

La apelación de Feldman a la Tesis de Unicidad lleva a la pregunta de la viabilidad del relativismo nihilista, porque si el relativismo nihilista es verdadero, no existe un sistema de normas epistémicas exclusivamente correcto. Y si no hay un sistema de normas exclusivamente correcto, no hay garantía de que la Tesis de Unicidad sea correcta. Tal vez uno o más sistemas diferentes de normas epistémicas sean al igual válidos. Uno implica que un cuerpo de evidencia dado hace que una actitud doxástica *D* respecto a la proposición *P* esté racionalmente justificada, mientras que el otro implica que el mismo cuerpo de evidencia hace que una actitud incompatible *D** respecto de *P* esté racionalmente justificada. Por lo tanto, si la Tesis de Unicidad es falsa, el argumento de Feldman para la imposibilidad del desacuerdo razonable fracasa.

No obstante, permítanos examinar el relativismo de manera más prudente, observando el tratamiento de Boghossian del tema en el capítulo 5 de *El miedo al conocimiento*. Boghossian (2006: 73) formula el relativismo epistemológico como la conjunción de tres tesis (la segunda de las cuales se resume aquí):

- (R1) No existen hechos absolutos acerca de lo que un ítem particular de información justifica. (El no-absolutismo Epistemológico).
- (R2) Los juicios epistémicos de la forma “E justifica la creencia B” expresan la afirmación: “De acuerdo con el sistema epistémico C, que I, S, aceptan, la información E justifica la creencia B”. (Relacionismo Epistemológico).
- (R3) Hay muchos sistemas epistémicos fundamentalmente diferentes, genuinamente alternativos, pero no hechos en virtud de los cuales uno de estos sistemas es más correcto que cualquiera de los otros. (Pluralismo Epistemológico).

Tanto R1 como R3 son buenas formulaciones de la versión estándar del relativismo que voy a considerar. Es fundamentalmente la tesis que sostiene que no hay hechos objetivos o absolutos que hagan que un sistema epistémico sea justo o correcto. Si la justificación o injustificación de las creencias u otras actitudes doxásticas están vinculadas en la manera indicada con la corrección o exactitud objetiva de un sistema único de normas epistémicas (sistema-E), entonces, si el relativismo es verdadero, las afirmaciones que sostienen que un estado doxástico particular es justificado o injustificado, razonable o irrazonable, carecen de cualquier estatus objetivo (por ejemplo, verdad o falsedad). Por lo tanto, el relativismo epistemológico parece ser equivalente al nihilismo epistemológico.

No estoy seguro de esta interpretación de la conjunción de R1, R2, y R3, porque la tesis R2 ofrece una interpretación de las afirmaciones de justificación que parece inconsistente con el nihilismo. El relacionismo epistemológico sostiene que los enunciados justificativos ordinarios, de manera encubierta hacen referencia al sistema epistémico que el hablante acepta. Este ofrece una traducción relacional de los enunciados justificativos que ostensiblemente promete un escape del nihilismo. Por supuesto que Boghossian suscita serios problemas para el relacionismo (una crítica que no evaluaré).⁵ Pero el componente relacionista

⁵ Para un tratamiento adicional de las posibles soluciones a los problemas del relacionismo, véase un mini-simposio sobre Boghossian (2008) que consiste en Boghossian (2007), Neta (2007) y Rosen (2007).

del relativismo presentado por R2 parece que no es nihilista. Por esta razón, R2 no se engrana tan bien con R1 y R3, desde mi punto de vista. Entonces, voy a ser prudente al decir, de manera no matizada, que el relativismo (epistemológico) es una forma de nihilismo. Pero no deseo utilizar el relacionismo como una especificación parcial del Relativismo-E. En la interpretación que yo prefiero, el relativismo-*Eestándar* es, de hecho, una forma de nihilismo.

¿Cómo se relaciona este relativismo epistemológico, tal como fue definido por R1 y R3, con la Tesis de Unicidad de Feldman y con la disputa acerca del desacuerdo razonable (entre pares que comparten evidencia)? Tal como fue definido por R1 y R3, el relativismo-E entra en conflicto con la Tesis de Unicidad. Además, como especies del nihilismo, el relativismo-E socava por completo la posibilidad del debate acerca del desacuerdo razonable. Los agentes que están en desacuerdo en sus actitudes hacia una proposición dada no son objetivamente irracionales, porque sin un sistema-E objetivamente correcto, sus actitudes no pueden ser evaluadas como objetivamente irracionales. Al mismo tiempo, no puede haber una evaluación de las actitudes como objetivamente razonables o justificadas. Entonces, como se esperaría en el nihilismo, toda la problemática desaparecería.

¿Existe alguna forma respetable de relativismo no-nihilista y qué implicaría tal forma de relativismo acerca de la disputa sobre el desacuerdo razonable? Un objetivo principal de este capítulo es articular una forma de relativismo no-nihilista y explorar sus ramificaciones. Primero, sin embargo, propondré una defensa breve del desacuerdo razonable, desconectada con el relativismo. Esta defensa se centra en asuntos que necesitan ser resueltos antes de discutir el relativismo, esto es, cómo concebir los sistemas-E y sus conexiones con la justificación y la razonabilidad.

1. Sistemas epistemológicos, categorías doxásticas y desacuerdo razonable

Un sistema epistemológico (E) es un sistema de reglas o normas dirigidas a actitudes o elecciones doxásticas. Las normas en cuestión en apariencia toman en líneas generales la siguiente forma: “si un agente tiene tal o cual evidencia pertinente a una proposición P, o posee tales o cuales creencias previas o experimenta tal o cual experiencias o procesos cognitivos (perceptuales, de la memoria, o procesos de razonamiento) entonces la actitud doxástica D es la

actitud apropiada que el agente debe sostener con respecto a P.” En relación a tal sistema de normas, podemos formular el siguiente principio L de conexión:

- (L) El agente A está justificado en mantener una actitud doxástica D con respecto a la proposición P si la evidencia total de A con respecto a P (por ejemplo, antecedentes de creencias, experiencias y/o procesos cognitivos relevantes para P) es tal que el sistema epistemológico objetivamente correcto implica que D es la actitud apropiada que A debe adoptar con respecto a P; en otras palabras, si y solo si la defensa de D por parte de A se ajusta al sistema epistemológico correcto.⁶

La formulación del principio L une la justificación no con cualquier sistema-E aleatorio, sino con un sistema-E *correcto*, porque hay inúmeros sistemas-E posibles y la conformidad con un sistema arbitrario no confiere una justificación objetiva y genuina. Solo un sistema epistemológico correcto tiene la conexión apropiada con una justificación o razonabilidad objetivas (véase Goldman, 1986, cap. 4 y 5).

Un interrogante aquí es: ¿qué significaría “apropiado”? ¿Debe este concepto ser interpretado como un *permiso* o como una *prescripción*? Algunos escritores, inclusive yo mismo (Goldman, 1986), optaron interpretar “apropiado” como permiso. La interpretación como prescripción parecería ir contra la posibilidad de un desacuerdo razonable. Por varias razones teóricas, sin embargo, voy a adoptar la interpretación como prescripción. Como veremos, esto no perjudica demasiado los argumentos contra el desacuerdo razonable.

Una pregunta crucial es: ¿qué hace que un sistema-E sea apropiado, correcto o el mejor? ¿Cuál es la base, el fundamento o el criterio que confiere tal estatus a un sistema? La pregunta no es si podemos decir o cómo podemos decir cuál sistema-E es correcto, esta es una pregunta epistemológica.⁷ La pregunta es una

⁶ Obsérvese que el principio de conexión solo requiere de la actitud doxástica D para ajustarse a la norma correcta del sistema para estar justificada. No requiere que el agente siga el sistema de reglas para llegar a D. En particular no requiere que el agente se represente mentalmente las normas relevantes o que esté mentalmente guiado por ellas. Por ejemplo, asume que el sistema-E correcto incluye normas perceptuales y de la memoria, que “aprueban” las creencias perceptuales o de la memoria que el agente sostiene bajo circunstancias específicas. Un agente no-reflexivo, que no se representa mentalmente esas normas, puede sin embargo, sostener justificadamente tales creencias siempre y cuando ellas se ajusten a la normas. Sería una demanda excesiva para la justificación requerir el seguimiento de la regla “completamente”. Véase Boghossian (2008), quien argumenta que el seguimiento sistemático de la regla implica un regreso vicioso.

⁷ Boghossian (2006) examina un argumento como apoyo al relativismo nihilista basado en la premisa de que, si hay un sistema-E objetivamente justo, es posible estar justificado en creer

pregunta metafísica acerca de la constitución o fundamento de la corrección epistemológica. Existen varias concepciones, y a pesar de que no defenderé ninguna de ellas en detalle, deberíamos tener al menos una idea de alguna de las alternativas para persuadirnos de que la noción de tal base o fundamento no es una simple quimera.

Una familia de concepciones es externalista, más o menos fiabilista. Aquí hay una muestra de esta aproximación, un criterio formalista de un sistema de superioridad o bondad comparativa que puede inducir a un sistema-E exclusivamente correcto:

(RCSS) El sistema epistemológico E es mejor que el sistema epistemológico E*, si las prácticas formadoras de creencias que conforman E producen una proporción más elevada de creencias verdaderas que las prácticas formadoras de creencias que se ajustan a E*.

Una preocupación obvia aquí es si RCSS en realidad conduciría a un único sistema mejor. Un segundo problema es que el RCSS solo toma en consideración un solo tipo de estado de credibilidad: la creencia. Debido a que es deseable una teoría general de estados de credibilidad justificados, no solo una teoría de *creencia* justificada, ¿no debería un criterio basado en la verdad también hacer uso de los valores de verdad de estados doxásticos graduados además de la creencia completa?

Este último problema puede ser removido si nos movemos de la fiabilidad a la noción relacionada de grado de posesión de verdad, un valor verístico (Goldman y Shaked, 1991; Goldman, 1999a). Así como decimos que alguien “posee” la verdad categóricamente, cuando tal persona cree categóricamente en algo verdadero, así también podemos asociar con un grado de creencia un *grado de posesión*

que es justo. El argumento entonces procede a negar que esto sea posible, basándose en que tal justificación implicaría la circularidad de la norma, porque tendría que presuponer la corrección del sistema. Obviamente, el argumento también necesita la premisa mayor que sostiene que la circularidad de la norma vicia la justificación. Una objeción que yo haría a este argumento (diferente de las críticas de Boghossian) es preguntar de dónde el proponente de tal argumento obtendría la última premisa. ¿Qué justifica la premisa de que los argumentos de normas circulares son impotentes a los fines de la justificación? ¿Se encuentra esta premisa embebida en el sistema correcto-E? ¿Está embebida en *cada* sistema-E? ¿Es una *restricción* de segundo orden sobre cualquier sistema-E? Cada uno de estos presupuestos es problemático. De manera que es difícil ver cómo construir un argumento epistemológicamente exitoso contra la existencia de un único sistema-E correcto. Tales reflexiones van contra la solidez de cualquier restricción epistemológica putativa acerca de la existencia de un sistema-E objetivamente correcto, comparable a la restricción que debe haber para que sea posible una justificación no circular de tal sistema.

de verdad (obsérvese, no un grado de verdad) como una función del grado de creencia y el valor de verdad de su contenido. A un grado de creencia graduada n ($0 \leq n \leq 1.0$) con respecto a P le es asignado un grado de n de posesión de verdad si P es verdadera y a una creencia graduada de grado n le es asignado el grado de posesión de verdad 1 (n si P es falsa). De modo que tener una probabilidad subjetiva o de creencia de 0.70 con respecto a P , produce un grado de posesión de verdad de 0.70 si P es verdadera y un grado de posesión de verdad de 0.30 si P es falsa, etc. Podríamos luego proponer el siguiente criterio de posesión de verdad de un sistema de superioridad (el cual mediante presupuestos adecuados, podría conducirnos a un sistema exclusivamente correcto):

(TPCSS) El sistema epistemológico E es mejor que el sistema epistemológico E^* si la conformidad con E^* podría producir (a la larga) una cantidad total más elevada de grados de posesión de verdad que la que podría producir la conformidad con E^* .

Sin duda, este criterio está abierto a la crítica. Lo ofrezco como simple ilustración.

¿Qué podemos decir del criterio internalista de superioridad o de bondad de un sistema? Un posible criterio internalista de corrección es la convicción intuitiva en el equilibrio reflexivo. Si una norma es intuitivamente convincente, después de una reflexión adecuada, tal intuición podría hacerlo correcto o justo. Un sistema de tales normas sería un sistema- E exclusivamente correcto. De nuevo, no pretendo respaldar este criterio o fundamento de corrección del sistema- E basado en la intuición. Pero ilustra una especie de concepción internalista que algunos podrán encontrar atractiva.⁸

Ahora me centraré en el problema del desacuerdo razonable y brindaré un primer y muy simple argumento para la plausibilidad de tal desacuerdo. Al considerar la relación entre las actitudes psicológicas y las prescripciones epistémicas para las actitudes psicológicas, el siguiente error de coincidencia puede, en principio, surgir. La “profundidad” mínima de las actitudes doxásticas podría ser más estrecha, al menos en muchos casos, que la profundidad de las categorías empleadas por algunas prescripciones (correctas). Se supone que hay límites psicológicos en cuanto a cuán estrecho o amplio puede ser un estado doxástico. Por ejemplo, la categoría de creencias del lenguaje común no parece designar una actitud doxástica muy estrecha. Es por esto que muchos teóricos prefieren hablar de gradaciones de creencias o grados de confianza. Por otra parte, es cuestionable

⁸ Para una ilustración de una posible ramificación de un criterio basado en la intuición, véase n. 10.

que podamos tener creencias graduadas tan finas como puntos de probabilidades (esto es demasiado estrecho en términos de viabilidad psicológica).⁹ Pero es cierto que hay disponibles grados de creencias bastante precisos.

Ahora bien, parece improbable que las normas-E correctas produzcan una prescripción doxástica solo en categorías tan estrechas como las creencias graduadas más estrechas. Por el contrario, para muchas situaciones evidenciales, las normas-E correctas tal vez emitirán prescripciones en categorías doxásticas sustancialmente más amplias que las creencias graduadas más estrechas. Por ejemplo, el Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático, el 2 de febrero de 2007, hizo proyecciones que, según ellos, fueron muy “probables”, traducidas como “por encima del 90%”. En un informe previo, en 2001, el panel de científicos dijo que el nivel de confianza para estas proyecciones fue apenas “probable”, traducido como “del 66 al 90%”. Supuestamente, asociado con cada uno de estos niveles de confianza estaba prescripto (en forma tácita) un intervalo de actitud doxástica, un intervalo dentro del cual debería encontrarse una actitud doxástica correcta. Tales prescripciones, no obstante, dejan una libertad de acción considerable. Si este es el molde justo para las normas epistemológicas correctas (en especial donde la evidencia está lejos de ser probatoria), diferentes elecciones de los estados doxásticos cumplirá con la normas. Dos personas pueden tener diferentes (es decir, contrarias) creencias graduadas dentro de este intervalo –por ejemplo, una alrededor del 70% y la otra, alrededor del 85%– y sin embargo, cada una se ajustará a la norma. La diferencia en la creencia graduada constituiría un desacuerdo genuino (aunque moderado). El desacuerdo sería razonable porque cada una de las creencias graduadas se ajustaría a la norma.¹⁰

Roer White (2005) propone algunos argumentos fascinantes contra tanta permisividad. No encuentro estos argumentos por completo convincentes, pero no hay lugar aquí para examinarlos. Más tarde voy a proponer otro argumento bastante diferente para el desacuerdo razonable, un argumento más íntimamente

⁹ Por supuesto, el contenido proposicional de una creencia podría incluir un punto de probabilidades. Pero esto no es pertinente para la presente discusión.

¹⁰ Aun cuando adhiriéramos al esquema tripartito de creencias, suspensión de juicio e incredulidad en el presupuesto que son los estados doxásticos disponibles más delgados (un presupuesto implausible), un sistema-E justo emitiría prescripciones para categorías disyuntivas como “creencia o suspensión” o “incredulidad o suspensión”. Se podrían inventar etiquetas de una sola palabra para tales intervalos doxásticos (por ejemplo: “creención” y “descreención”, respectivamente). De manera que el mismo argumento para el desacuerdo razonable puede ser presentado dentro de la taxonomía tripartita.

relacionado con los temas distintivos de este trabajo. Por eso, no voy a explorar más este argumento inicial para el desacuerdo razonable.

2. Una concepción diferente del relativismo: el relativismo basado en el objetivismo

Como se indicó antes, quiero definir una especie de relativismo que puede coexistir con el objetivismo epistemológico. El objetivismo sostiene que hay un sistema-E exclusivamente correcto tal que para cualquier proposición P, y un conjunto de circunstancias evidenciales, prescriba a cualquiera con esa evidencia una actitud doxástica hacia P dentro de algún intervalo. Tal prescripción se mantiene universalmente para todos los agentes, cualquiera sea su comunidad, cultura, contexto, nicho histórico, etc. Esto es así porque el sistema se supone que es objetivamente –y por lo tanto, universalmente– correcto. Supongamos la verdad del objetivismo y llamemos al sistema objetivamente justo “SYS”. El hecho de que el SYS sea justo no implica que cualquiera en cualquier cultura o contexto esté *justificado en creer* que SYS es justo. En general, no es una consecuencia lógica de la verdad de una proposición arbitraria P que todos o ninguno estén justificados en creer P. Algunas verdades están ocultas; no generan en forma automática evidencia de su verdad a todas las poblaciones o cualquier población. Obtener el acceso epistemológico a ellas puede ser difícil y problemático. Las verdades concernientes a los sistemas-E tal vez se encuentren en esta situación. A los filósofos les gusta pensar de ellos mismos que son iluminados, pero es claramente posible que miembros aun de la subcultura filosófico-metodológica se equivoquen al estar justificados en creer, con respecto al sistema-E SYS completo, o con respecto a alguna de sus normas individuales, que este es el sistema-E correcto o la norma individual correcta.

El fracaso en estar justificado en creer que una norma correcta es correcta no es la única posibilidad; las personas pueden estar positivamente justificadas en creer en que algún sistema-E incorrecto o norma-E sea correcta. En ambos casos la justificación en cuestión podría ser una justificación *objetiva*. De manera que las personas podrían mantener creencias erróneas pero *justificadas objetivamente* (actitudes doxásticas más débiles) acerca de las normas-E. ¿Cómo sucedería esto? ¿No requeriría de un sistema-E justo, junto con la evidencia adecuada, para socavarse a sí mismo? ¿Es esto posible? Sí. Permítanos elaborar unos pocos ejemplos plausibles de tal escenario. Pero primero permítanos retroceder y decir algo más sobre los contenidos de los sistemas-E plausibles.

Podemos caracterizar a todos las normas-E como fuentes de autorización. La visión es una fuente posible y una norma basada en la visión podría ser: “Si para el agente tiene la apariencia de P, entonces (en ausencia de condiciones de derrotabilidad) el agente debería creer P”. Otra fuente posible es la memoria, para la que una norma relacionada podría ser: “Si un agente parece recordar que Q, entonces (en ausencia de condiciones de derrotabilidad), el agente debería creer Q”. Muchas fuentes serán fuentes psicológicas, como la visión y la memoria, pero algunas fuentes tal vez no lo serán (por ejemplo, el testimonio). Una norma testimonial podría ser: “Si un hablante al azar o escritor testimonia que P, entonces (en ausencia de condiciones de derrotabilidad) el agente debería creer que P”. Sin dudas, uno no podría aplicar una norma testimonial sin confiar en las fuentes psicológicas a la hora de decidir si el hablante ha ofrecido un testimonio que P. Pero eso no impugna una fuente testimonial como fuente epistemológica. El primer grupo de ejemplos que daré de creer justificablemente en una norma incorrecta es traído del dominio del testimonio. Al proponer estos ejemplos, voy a presuponer la exactitud de un cierto género de norma testimonial que sea muy aceptada por los epistemólogos. Sin embargo, no voy a presuponer ninguna norma testimonial altamente específica como *la* correcta en este terreno.

Es común en muchas culturas que los mayores les digan a los niños que fuentes específicas deben ser confiadas como guías para la creencia.¹¹ En comunidades religiosas, se les enseña a los niños que deben confiar en ciertas escrituras como una guía hacia la verdad acerca de asuntos religiosos y eventos históricos, posiblemente incluyendo cosas tales como la edad de la Tierra y cuándo las especies comenzaron a existir. La misma escritura debería ser citada como la fuente suprema en asuntos morales. En efecto, se les da a los niños normas-E con el contenido: “Si la escritura dice P, debes creer P”. En contextos educacionales científicos, a los estudiantes se les podría dar normas con el contenido: “Si las investigaciones científicas están de acuerdo con P, deberías asignarle una mayor credibilidad a P”.

¿Están los niños, en tales contextos educativos, justificados –objetivamente justificados– en creer que tales normas son correctas? De cuán justificados estén depende del contenido en verdad correcto de las normas-E. A pesar de que los

¹¹ Baso mis ejemplos en la recepción de testimonios de niños porque ellos tienen un almacenamiento del conocimiento del mundo real o creencias más pequeñas comparadas con los adultos. Esto implica, entre otras cosas, que poseen menos evidencia de los recursos para desafiar el testimonio de sus mayores, y por lo tanto, menos evidencia para derrotar la justificación primera que surge de recibir tal testimonio.

epistemólogos no hablan con una voz unánime sobre estos contenidos, casi todos creen que las normas *genéricas* basadas en testimonios –normas concernientes a testimonios de hablantes arbitrarios– están entre las normas correctas. Cualesquiera sean los contenidos *exactos* de las normas genéricas testimoniales, es plausible que, cuando los niños reciben una instrucción religiosa o científica –en particular una instrucción temprana, cuando sus habilidades para tomar parte en una crítica autónoma es relativamente débil– la instrucción recibida de sus maestros o padres los *justifica* objetivamente (O) en creer que las normas transmitidas de esta manera pertenecen a un sistema-E correcto. Los niños están justificados-O al aceptar tales normas. Esto parece en especial claro si los niños escuchan aproximadamente el mismo testimonio de un número de mayores y ningún testimonio en conflicto, un escenario similar en muchas comunidades, tanto históricas como contemporáneas.

Este trabajo no tiene como propósito resolver cuáles de las normas específicas ilustradas son correctas y cuáles no. Pero muchas de las normas están en conflicto entre sí de manera que *no todas* pueden pertenecer a un sistema-E exclusivamente correcto. Por ejemplo, los estudiantes en diferentes sistemas educativos estadounidenses contemporáneos están expuestos a diferentes enseñanzas acerca de la fuerza epistemológica de la ciencia evolutiva. A aquellos que fueron instruidos siguiendo un currículo de biología moderna se les enseña a asignar una creencia alta a cualquier cosa que la ciencia evolutiva diga acerca del mundo. A pesar de que este material podría no ser explícitamente formulado en la forma de reglas-E, tal implicación estaría presente. Al contrario, a los estudiantes de escuelas fundamentalistas (sobre todo las privadas, con una misión de Diseño Inteligente) se les enseña a ser escépticos acerca de cualquier cosa que diga la ciencia evolutiva. Se los alienta a aceptar las normas-E impulsando niveles bajos de creencia en este tipo de evidencias. Dadas sus respectivas exposiciones al testimonio de sus maestros y la presunta exactitud de las normas *genéricas* testimoniales, todos los estudiantes estarían justificados en creer las normas-E recomendadas como correctas. Pero las dos normas-E concernientes a la ciencia evolutiva con claridad están en conflicto entre sí, de manera que no pueden pertenecer al sistema-E exclusivamente correcto. Entonces tenemos al menos un tipo de caso en el cual una norma-E es justificablemente creída como justa pero, de hecho, no pertenece a un sistema-E correcto.¹²

¹² Algunos escritores sobre el testimonio podrían resistir mi conclusión sobre la base de que la justificación de un oyente en aceptar una parte del testimonio de un hablante depende no solo de la evidencia del oyente, sino también de la confiabilidad del hablante. En el caso que tenemos delante, por lo tanto, los niños no estarían justificados en creer lo que los mayores les dicen

Los ejemplos antes mencionados, sin embargo, caracterizan normas *derivativas* como opuestas a las *fundamentales*. Aun cuando uno conceda que las normas testimoniales genéricas son fundamentales, de seguro las normas testimoniales que prescriben la confiabilidad en textos o autoridades particulares deberán ser normas derivativas. Los lectores podrían conceder que las creencias falsas, aunque justificadas, puedan ser sostenidas con respecto a las normas derivativas, pero resistir la idea de que lo mismo vale para las normas fundamentales.

Pero aquí no hay diferencia alguna. Incluso una norma fundamental puede tener sus credenciales de autorización aparentes enmendadas por la experiencia. No quiero decir que la norma deje de ser correcta, sino que algún conocedor deje de estar justificado en creer que sea correcta. Un ejemplo estándar de una norma fundamental: “Si para ti tiene la apariencia de P, entonces (en ausencia de derrotabilidad) deberías creer P”. Ahora bien, imagine un escenario donde alguien escucha un testimonio creíble de que el mundo visible es una farsa o ilusión de modo que la visión no debería ser confiable (compare con la película

acerca de la exactitud de una fuente específica, porque los mayores en estas comunicaciones no son fuentes confiables. Jennifer Lackey (2006) da un ejemplo llamado “EL HABLANTE ANIDADO”, en el cual Fred tiene razones para creer que Pauline es un testigo confiable acerca de las aves salvajes, pero de hecho ella no es confiable en este tema. Lackey afirma que cuando Fred forma una creencia acerca de los albatros basada en el testimonio de Pauline, su creencia no está justificada. Esto no es el resultado de ningún error en las razones de Fred sino un resultado de la falta de fiabilidad de Pauline. De manera similar, tanto Lackey como Baron Reed han discutido conmigo en conversaciones, si los mayores en mi ejemplo son hablantes no confiables, pues los niños no están justificados en creer en la exactitud de la norma recomendada por los mayores. Una respuesta a estos argumentos es poner en duda la afirmación de que las creencias de Fred son injustificadas. Mi propia intuición acerca de este caso es oscura, de ninguna manera apunta claramente en la dirección de Lackey. Pero permítanos conceder la clasificación del caso para el propósito de un argumento más amplio. En nuestros ejemplos es claro que donde la norma respaldada por el hablante es incorrecta (en virtud de la norma de falta de confiabilidad), los hablantes no son confiables *en este tema*. Pero eso no significa que no sean en general hablantes confiables. De hecho, bien podrían ser confiables con respecto a todos los temas mundanos sobre los cuales han brindado testimonio a los niños (las ubicaciones de aulas específicas en la escuela, la tiza en el pizarrón, etc.). ¿Muestra el caso del HABLANTE ANIDADO que la confiabilidad en temas específicos es necesaria para la justificación del oyente? No, porque Pauline no es en general confiable, no solo en el testimonio de las aves salvajes, y podría ser su falta de confiabilidad general lo que (en parte) socava la posibilidad de que Fred este justificado. Además, es notable que Lackey misma concede que hay *algunos* conceptos de justificación que escapan a algunos de los argumentos de su trabajo. En particular, Lackey concede que la clase de justificación que ella denomina “justificación basada por completo en la perspectiva subjetiva de uno mismo” escapa a estos argumentos (2006: 182, n. 1). Puede considerarse que aquí estamos abordando tal concepción de justificación.

Matrix), ¿no es este el caso en el cual el estatus epistemológico de una norma fundamental para un individuo es afectada por su experiencia? (Esto presupone una base confiabilista o verista para la corrección de la norma-E). Lo mismo puede suceder para una norma de razonamiento que tuviera la apariencia *sw* una norma paradigmática fundamental. Elija su norma metodológica favorita: una norma estadística como el método Neyman-Pearson, el método del cuadrado *chi* o una norma Bayesiana. Tales normas son con frecuencia sujetos de serios debate y críticas (en círculos de teoría estadística o círculos filosóficos). Si un novato escucha una clase de un estadístico certificado o de un filósofo de la estadística que realiza una crítica de tal norma, el oyente podría estar bien justificado en reducir o moderar su creencia sobre la exactitud de la norma. Entonces incluso el estatus justificacional de una norma fundamental puede ser enmendado por la aplicación de otras normas, en última instancia, apelando a la base de corrección del sistema-E.

Veamos cómo esto podría funcionar para normas probabilísticas, aun si la base de corrección propuesta posee un atractivo intuitivo en equilibrio reflexivo. Supongamos que las normas correctas para el razonamiento probabilístico estén asociadas al cálculo de la probabilidad estándar. Dicha norma es la prescripción de no asignar una probabilidad más alta a un evento conjuntivo que a uno de los eventos en conjunción. Por lo tanto, en el ejemplo bien conocido de Tversky y Kahneman sobre Linda (1983), la norma podría implicar que uno no debería creer que “Linda es una feminista y una cajera (F y C)” tiene mayor probabilidad que “Linda es una cajera (C)” ¿Podría cualquiera estar justificado en creer (de modo erróneo) que una norma diferente e incompatible es la correcta? Sí. Los resultados de Tversky y Kahneman mostraron que las intuiciones simplistas tienden a ser conducidas por la “representatividad” o la semejanza heurística. Esta heurística lleva a los sujetos a juzgar el evento F y C más probable que el evento C, porque Linda refleja más a una cajera feminista prototípica que a una cajera prototípica. Cuando los sujetos fueron explícitamente presentados con dos argumentos, uno utilizando la regla de conjunción y el otro la regla de semejanza, el 65% de los sujetos encontraron el argumento de semejanza más convincente que la regla de conjunción del argumento. En apariencia, las condiciones de semejanza son intuitivamente más convincentes para los sujetos ingenuos que la regla de conjunción. Si ahora suponemos que las intuiciones no derrotadas brindan una justificación, entonces los sujetos ingenuos que no han sido formados en la teoría de la probabilidad pueden estar bien justificados en creer que la norma de semejanza es correcta, a pesar de que se encuentre en

conflicto con la probabilidad del cálculo. Las bases de corrección que estamos considerando, no obstante, hacen de la norma de corrección una función de la convicción intuitiva en *equilibrio reflexivo*. En el presente caso, este fundamento será aplicado como sigue. Una vez que las personas han reflexionado de manera sistemática sobre problemas de probabilidad, apreciarán –y encontrarán intuitivamente convincente– lo apropiado de las normas basadas en la probabilidad de cálculo. Tenemos entonces un caso en el cual algunas personas –todas las que no recibieron formación– están justificadas en aceptar, partiendo de un fundamento de corrección dado, las normas que no son genuinamente correctas.

Hemos estado considerando casos en los que una persona está justificada objetivamente (justificada-O) en *creer* que una cierta norma es correcta o incorrecta. Pero también podríamos estar interesados en casos en los cuales alguien está justificado-O al tener una creencia graduada más que una creencia completa en una norma de corrección o incorrección. A pesar de que su evidencia no pudiera respaldar la creencia total en la norma N de exactitud, podría respaldar la creencia de, digamos, 0.60. Nuestro marco permite la justificación no solo de las creencias completas sino también de todos los grados de creencia.

Ahora podemos establecer nuestras tesis centrales de la nueva forma de relativismo que deseo considerar: el relativismo basado en la objetividad. Estas tesis pueden ser formuladas de la siguiente manera:

(OBR) Hay un sistema-E exclusivamente correcto que gobierna la justificabilidad o injustificabilidad objetiva de las actitudes doxásticas de las personas. Sin embargo, las personas ocupan diferentes posiciones evidenciales con respecto a este sistema y a otros candidatos de sistemas-E. Además el estatus justificativo objetivo de las diferentes personas con respecto a los diferentes sistemas-E es variado más que uniforme. Algunas personas están objetivamente justificadas en creer ciertas normas-E y sistemas-E como correctos; otras están objetivamente justificadas en creer otras normas-E y sistemas-E como correctos. Lo mismo vale para otras actitudes que la creencia total hacia proposiciones relacionadas con normas-E.

El objetivismo basado en el relativismo es muy diferente del relativismo nihilista y también, de acuerdo con mi visión, bastante atractivo.¹³ Tiene la virtud de incorporar una intuición importante que motiva a muchos proponentes del relativismo-E, la intuición de que

¹³ El requisito de unicidad para un sistema-E correcto no es reconocidamente tan atractivo. Podría ser posible reemplazar esta condición estricta con una más débil.

las diferencias en procedimientos intelectuales encontrados en diversas culturas, comunidades, y periodos históricos no refleja la irracionalidad total ni la depravación epistemológica. Hay algo epistemológicamente legítimo acerca de las elecciones de procedimientos divergentes. El relativismo basado en el objetivismo toma esta intuición al permitir a los miembros de culturas epistemológicamente diversas tener una justificación objetiva (justificación-O) para las diferentes creencias sobre las normas intelectuales. En virtud de esta justificación de normas, también pueden gozar de un estatus justificativo diferente a la vez que significativo para sus creencias comunes (creencias acerca de asuntos comunes más que las normas-E). Este es el estatus de estar *justificado-O en creer que están justificados-O en creer P*. Cuando usan sus normas-E adoptadas para formar creencias en proposiciones comunes, estas creencias fracasarán en ser justificadas-O. Aún así, pueden estar *justificadas-O iterativamente*: las personas están justificadas en creer que sus creencias están justificadas.

Supongamos que Amanda está justificada-O en creer que la norma X es una norma-E correcta. Además, dadas las circunstancias evidenciales de Amanda, la norma X la autoriza a creer la proposición P. Entonces, está justificada-O en creer que ella está justificada O en creer P.¹⁴ Pero las justificaciones-O de segundo orden no implican justificaciones-O de primer orden:

$$(\text{No-Impliación}) J_o [J_o (P)] \implies J_o(P)$$

Tal vez la norma X es en verdad incorrecta, a pesar de que Amanda está justificada-O en creer que esto es correcto. El relativismo basado en el objetivismo no implica que todos los sistemas normativos sean por igual justos en el sentido de ser por igual capaces de conferir justificaciones de primer orden.

Podría ser de utilidad aquí señalar la distinción entre la justificación *proposicional* y *doxástica*. Una persona está doxásticamente justificada en tener una actitud D hacia P si en verdad tiene D y esta se halla justificada. Una persona está proposicionalmente justificada en tener una actitud D hacia P si su posición

¹⁴ Tal vez una condición mayor debería ser agregada aquí; digamos que el agente debe estar justificado en creer que ella satisface las circunstancias evidenciales especificadas en la norma. Tal condición podría fácilmente plantear interrogantes acerca de la naturaleza de las circunstancias evidenciales: si construirlas “internalísticamente” o “externalísticamente”. Ese es un tema para una ocasión diferente.

epistemológica es tal que D es la actitud apropiada para adoptar hacia P (sin importar si ella en verdad la adopta o no). De manera discutible, la justificación iterativa tiene sentido cuando es interpretada en términos de justificación proposicional más que doxástica. Esto es así porque de modo comparativo unos pocos individuos forman creencias explícitas acerca del estatus justificativo de sus propias actitudes (de primer orden). Solo las mentes bastante reflexivas contemplan este tipo de cosas. No obstante, aun cuando Jerome no se pregunta con seriedad si está justificado en creer P e incluso no llega a ninguna creencia (u otra opinión sobre el tema), su condición evidencial le *da derecho* a creer que él está bien justificado. Además, está proposicionalmente justificado en creer que él está justificado aun cuando él no está doxásticamente justificado. La verdad de esta proposición iterativa-justificativa bien podría interesar a los epistemólogos.

3. El relativismo basado en el objetivismo y el desacuerdo razonable

Ahora voy a centrarme en las implicaciones del OBR (Relativismo basado en el Objetivismo) para la controversia sobre el desacuerdo razonable. Las implicaciones que voy a extraer son bastante limitadas en su alcance, porque el relativismo basado en el objetivismo tiene que ver con el problema del desacuerdo razonable solo desde un único ángulo restringido, el de la justificación iterativa. El marco analítico aquí presentado no brinda los recursos para un tratamiento amplio del problema del desacuerdo razonable, pues no toma una postura sobre los contenidos del sistema-E correcto. Sin especificar tales contenidos resulta difícil arribar a conclusiones firmes acerca de los movimientos doxásticos que un agente debe hacer si aprendiera varias cosas acerca de sus pares, tales como el hecho de que algunos de ellos están en desacuerdo con él. ¿Deberá mantenerse firme en creer P? ¿Deberá “repartir las diferencias” con ellos? Estas preguntas no pueden ser respondidas en forma adecuada sin identificar el sistema-E correcto (al menos, el contorno general de tal sistema). A pesar de que no abordaré estas cuestiones centrales, utilizaré nuestro amplio marco analítico (en especial, el principio de conexión) para revelar una conexión entre la justificación iterativa y el desacuerdo razonable.

Un marco objetivista para la corrección del sistema-E requiere que cualquiera de las dos personas que tengan la misma evidencia total con respecto a P tomen la misma actitud hacia P, al menos si ignoramos las diferencias per-

misibles dentro de la actitud prescripta como se discutió en la sección 2. (En lo sucesivo, ignoro tales diferencias).

Para que ambos individuos tengan actitudes objetivamente justificadas hacia P, sus actitudes deben ser las mismas. Si difieren, a lo sumo una actitud puede estar justificada. Además, el desacuerdo razonable está excluido en el nivel de justificación de primer orden. Aun si sus actitudes difieren, sin embargo, cada uno podría estar justificado en creer que su actitud está (objetivamente) justificada. En otras palabras, el desacuerdo entre agentes evidencialmente iguales es compatible con que cada agente posea una justificación de *segundo orden*.

Aquí hay un escenario por medio del cual esto puede suceder. Amanda y Jerome tienen la misma evidencia con respecto a P, pero diferente evidencia acerca de la exactitud del sistema-E. En virtud de esta evidencia, Amanda está justificada-O en creer que el sistema-E es correcto, mientras que Jerome está justificado-O en creer que E* es correcto. Por último, la actitud requerida por E hacia P (dada la evidencia específica) es incompatible con la actitud requerida por E*. Por lo tanto, Amanda está justificada en creer que ella está justificada en adoptar la actitud D hacia P mientras que Jerome está justificado en pensar que él está justificado en adoptar la actitud D* hacia P, donde D y D* son incompatibles. En la justificación del nivel de primer orden, tal diferencia en la actitud implica que al menos uno de ellos es irracional, pero en una justificación de nivel de segundo orden, ambos pueden ser razonables, es decir, estar iterativamente justificados.

La oración anterior incorpora un paso crucial en el argumento: la propuesta de que la justificación de orden más alto pueda asegurar o al menos hacer una contribución positiva hacia la razonabilidad de la creencia de primer orden. Esto es así a pesar del hecho de que la justificación de orden más alto no implica la justificación de primer orden. Por lo tanto, la razonabilidad de la actitud de un agente hacia P no está determinada por el estatus justificativo de primer orden. Es importante que señalemos esto a través de un nuevo principio:

(J₁ ==> R) El estatus justificativo de primer orden de una actitud no determina su razonabilidad (total); la razonabilidad puede estar influenciada por un estatus justificativo de orden más alto.¹⁵

¹⁵ En el inicio del artículo utilicé el término “razonable” de manera intercambiable con “justificable” como lo hacen muchos epistemólogos. Con el presente principio, sin embargo, estos términos adquieren usos o significados un poco diferentes. Estrictamente hablando, la referencia a una *justificación* de actitud doxástica debería, por lo tanto, ser matizada mencionando el orden de justificación en cuestión: la justificación de primer orden, la justificación de segundo orden,

¿Qué consideraciones debería respaldar este principio? Y, si las justificaciones de segundo orden (más altas) cuentan al momento de determinar la razonabilidad, ¿cuánto cuentan?

Un primer punto es que la justificación de segundo orden tiene *algún* valor epistemológico, de hecho un valor sustancial. Considere un agente que: (i) forma una creencia justificada pero errónea de que el sistema E es correcto, (ii) aplica en forma correcta los requerimientos de E a su estado evidencial, y por lo tanto, (iii) selecciona la actitud D hacia P. ¿Cuán bien procede este agente en términos epistemológicos? Con claridad, procede bien en la etapa (i). Forma justificablemente una creencia de que E es correcto. Ahí no puede estar equivocado en términos epistemológicos. De manera similar, ¿cómo puede estar equivocado para los procedimientos que aplica en las etapas (ii) y (iii)? En estas etapas, las normas que cree justificablemente que son correctas son aplicadas a su evidencia, y su actitud hacia P se forma sobre la base de tal evidencia. Quizás, pueda ser responsabilizado por fracasar en obtener una creencia *verdadera* en cualquiera de estas etapas. Pero si asumimos la falibilidad aun para las normas-E objetivamente correctas –y asumo por completo tal falibilidad– entonces el logro de la verdad nunca está garantizado por la justificación de primer orden, de segundo orden o cualquier otra. Entonces, ¿por qué el fracaso en obtener la verdad implica culpabilidad? En breve, cuando la creencia de una persona goza de una justificación de segundo orden, hay mucho más que decir de su conducta epistemológica. Si la conducta epistemológica puede ser caracterizada como “culpable” o “no culpable”, una justificación de segundo orden de la creencia le da derecho a un agente a un nivel respetable de no culpabilidad. Como mínimo, hace una *contribución* para alcanzar un nivel completo de no culpabilidad o razonabilidad positiva. Además, es una contribución que puede *superar* la culpabilidad epistemológica asociada con el sostenimiento de la creencia (u otra actitud) que está *injustificada* en primer orden.

Algunos podrían quejarse de que la no culpabilidad epistemológica tiene un estatus bastante débil, no lo suficientemente fuerte como para implicar la justificación o razonabilidad. Pero el argumento puede ser reformulado en términos de “propiedad” de la conducta epistemológica. ¿No está el agente comprometido en una conducta epistemológica apropiada si aplica el sistema de normas correcto a su evidencia en la etapa (i) para formar una creencia de

etc. La razonabilidad de una actitud surge de *uno o más* de sus varios estatus justificativos. Solo falta explorar cuáles son los estatus justificativos más determinantes de la razonabilidad y bajo qué condiciones.

que el sistema-E es correcto? Supongamos que una evidencia cercana exige un cambio en su creencia. Dada su propia elección del sistema-E, ¿no se compromete él a una conducta epistemológica apropiada en las etapas (ii) y (iii) en aplicar los requerimientos de E a la evidencia relevante en relación a P y en seleccionar la actitud D? En pasos similares, un agente diferente podría de manera apropiada formar una creencia de que el sistema-E* es correcto y elegir una actitud D* diferente, de manera apropiada, con respecto a P, a pesar de tener la misma evidencia relevante con respecto a P que el primer agente. Por lo tanto, los pares epistémicos que comparten la misma evidencia P relevante pueden razonablemente estar en desacuerdo acerca de P, aun cuando esto suponga injustificaciones de primer orden de parte de al menos uno de ellos.

Aquí hay una consideración adicional para respaldar la importancia de la justificación de segundo orden. Al considerar la razonabilidad de la creencia de alguien, su valor de verdad no resuelve la cuestión. Una proposición falsa puede ser razonablemente creída. Lo que determina la razonabilidad de una creencia es la evidencia del agente (o los métodos de formación de creencia), no el valor de verdad de la creencia. El mismo punto se mantiene en el tema sobre la norma de corrección. La corrección real de un sistema-E no determina la razonabilidad de una agente que se ajusta a él. Lo que resulta crítico es la evidencia del agente acerca de su corrección. Si un agente ajusta su actitud a las prescripciones de un sistema-E apropiadamente elegido, esto podría ser un elemento importante, tal vez decisivo, al evaluar la actitud de razonabilidad, incluso cuando la evidencia que respalda la corrección del sistema-E sea engañosa.

Sin embargo, esta propuesta presenta un problema. Si la justificación de segundo orden es relevante para la razonabilidad, ¿por qué no es cada orden de justificación iterativa relevante? De hecho, dado lo que hemos dicho, ¿no debería cada orden superior de justificación iterativa ser más relevante hacia la razonabilidad que su predecesora? ¿No generará esto un regreso infinito vicioso que amenaza con frustrar la empresa completa de asignar estatus justificativos determinados a las actitudes doxásticas? Cada estatus de orden superará el estatus inmediatamente inferior, y como los órdenes aumentan, tenderán a hundir la justificación de primer orden por completo. ¿No se hace radicalmente confuso en qué consiste la razonabilidad global, o si puede ser determinada?

Los problemas en este terreno no son tan devastadores como sugieren los anteriores presagios. A medida que se asciende en la jerarquía, la evidencia que un agente posee con respecto al nivel anterior de justificación iterativa con rapidez se convierte en insignificante. De hecho, puede tornarse enseguida nulo. Si

el sistema-E correcto no es como lo que los epistemólogos suponen, típicamente un agente sería instruido, en un nivel $n+1$ st, para *suspender el juicio* en relación al nivel de justificación n . Mientras la *creencia* justificada acerca de un nivel inferior de justificación iterativa puede superar la justificación de nivel inferior, el agnosticismo justificado, o la suspensión de juicio, no deberían tener un poder de superación comparable. Incluso una serie infinita de suspensión de juicios estaría en la misma situación. Entonces la amenaza de que la justificación de orden superior hunda la justificación de primer orden no es tan severa.

Sería útil, sin dudas, cuantificar el peso apropiado para el estatus de la justificación de orden inferior y de orden superior. ¿Cómo influyen exactamente la razonabilidad global o la razonabilidad última? Por desgracia, no sé cómo aproximarme a esta cuestión con una generalidad adecuada. Dos puntos deberán ser suficientes para el presente propósito. Primero, no se propone que la justificación de primer orden pueda ser “quitada” por la justificación de segundo orden. Formar opiniones en armonía con un sistema-E objetivamente justo de seguro vale *algo*, sino *todo*, en términos de justificación y razonabilidad. La sugerencia es solo que la justificación de primer orden puede ser superada o suplantada por una justificación de alto superior. Segundo, para los presentes propósitos, no tenemos que especificar las circunstancias precisas en las cuales la justificación de orden superior supera la justificación de primer orden. En la medida en que esto pueda suceder alguna vez, queda refutado el principio general de que dos personas con la misma evidencia (de primer orden) con respecto a P no pueden razonablemente adoptar diferentes actitudes hacia P. Las consideraciones anteriores establecen de manera adecuada que esto puede suceder a veces.¹⁶

¹⁶ El problema en juego aquí tiene análogos obvios en la teoría moral, donde los términos operativos de valoración son “justo”, “obligado”, etc., más que “justificado” o “razonable”. A algunos teóricos moralistas que investigan cuestiones análogas en la teoría moral les gusta distinguir significados diferentes de “justo” u “obligado”. Por ejemplo, Broad (1985: 128) plantea la pregunta de si una persona está moralmente obligada a prestar servicio militar si es un ciudadano de un país que está en guerra, si tiene edad para el servicio militar y si tales servicios le son legalmente demandados. Broad supone, para el propósito de este argumento, que la situación, *de hecho*, realiza una demanda moral en él. Aun así, hay una pregunta de si su obligación es hacer lo que la situación, *de hecho*, moralmente le demanda o si está obligado a hacer lo que él *reconoce* que la situación le demanda. Broad sostiene que uno puede optar por cualquiera de las dos opciones. Uno puede decir que él está obligado por lo que la situación de hecho le demanda y uno puede decir que está obligado a hacer lo que él reconoce como lo que moralmente le demandan. (Un análogo mejor de lo que aquí se trata sería la afirmación de que una persona solo está obligada por lo que está *justificada* a creer que la moralidad le requiere, no

4. Evidencia y controversia de los pares en desacuerdo

Los participantes en la controversia de los pares en desacuerdo pueden quejarse de que estoy ignorando *su* controversia, porque su controversia se centra en casos en los que las personas tienen la misma evidencia con respecto a la proposición central P. Esto concierne a casos que implican pares epistémicos, donde la relación de pares incluye típicamente “igualdad de evidencia” (como lo llama Christensen, 2007). Por el contrario, mis casos son aquellos en los que las personas tienen diferencias evidenciales, es decir, diferencias con respecto a la norma-E correcta. Entonces, los críticos podrían murmurar, ¿cómo estoy contribuyendo al debate?

Mi contribución podría ser vista desde la siguiente perspectiva. Contribuye al debate al identificar una categoría de evidencia que tiene que ver con la razonabilidad de los pares en desacuerdo pero es en general ignorada en la literatura. Los participantes en el debate típicamente dividen los determinantes de la razonabilidad en dos sectores. El primer sector consiste en la evidencia relevante del agente para la proposición central. Esta evidencia es dividida por lo general en tres categorías: (a) evidencia que directamente concierne a la proposición central, (b) la evidencia que concierne a la propia competencia epistémica, y (c) evidencia que concierne a la competencia del par epistémico. El segundo sector de evidencia consiste en reglas o normas que deberían gobernar su conducta epistémica. Tales reglas son prescripciones o permisos, las cuales no son, estrictamente hablando, proposiciones. Además no son la clase de cosas para las cuales puede haber evidencia; los tres tipos de evidencia en el primer sector agotan la evidencia relevante al desacuerdo entre pares. No obstante, voy a resaltar un tipo de proposición adicional con respecto a la cual la evidencia podría divergir. Esta es una proposición de la forma “La norma X es una norma correcta (y aplicable a la presente elección doxástica)”. Dos agentes pueden tener diferentes cuerpos de evidencia que tienen que ver con la corrección de la norma y son relevantes a la razonabilidad de sus respectivas actitudes.¹⁷ Remarcamos aquí entonces una

por lo que ella cree que es requerida). Esto lleva a Broad a hablar de la obligación o la justicia en dos sentidos diferentes: un sentido objetivo y un sentido subjetivo. Él señala: “es inútil pretender que hay solo un sentido *justo* de lo ‘justo’ y un sentido en el cual *deberíamos* usar ‘debería’” (Broad, 1985: 127). Es obvio que una estrategia similar de distinguir los sentidos “justificado” o “razonable” pueden ser adoptados en el caso epistemológico. En efecto, esto es parte de lo que estoy haciendo. (Gracias a Holly M. Smith por la referencia a Broad).

¹⁷ Esta evidencia podría haber sido adquirida en el pasado, por supuesto. Y no podría ser recuperable inmediatamente, como se discute más adelante en el texto. También es importante

especie de evidencia (la evidencia de la *norma*, como la podríamos llamar en contraste con la evidencia *material* que es por lo general ignorada en la literatura).

La literatura sobre desacuerdos entre pares tiende a olvidar este punto porque presupone que la justificación o la razonabilidad están conferidas por la norma *de facto* de exactitud. Las normas correctas, no la evidencia de un agente acerca de las normas, determinan el estándar para la conducta epistémica. La cuestión de la evidencia de la norma simplemente no se plantea. Estoy argumentando que la evidencia de la norma *está* entre los determinantes de la razonabilidad. Donde dos agentes son iguales con respecto a la evidencia material pero difieren con respecto a la evidencia de la norma –a pesar de que el sistema de norma correcto permanece fijo– es legítimo que las actitudes diverjan respecto de una proposición dada.

Si esta es mi visión, ¿no estoy tomando una posición en relación con aquellos que adhieren a la máxima “Ningún desacuerdo razonable sin diferencia evidencial”? Sí, esta es una caracterización bastante justa de mi posición (si *todas* las categorías de evidencia son incluidas). Pero si la intención es restringida a la evidencia material (“sector 1” de evidencia), como lo es usualmente, esta máxima no caracteriza mi posición. En casos en que la igualdad evidencial se extiende solo a la igualdad evidencial *material*, hay lugar para el desacuerdo razonable.¹⁸

Como se reconoce al comienzo de la sección 4, este trabajo no desarrolla una aproximación comprensiva de los desacuerdos entre pares. Pero permítame identificar algunos otros planos del tema y explicar porqué permanezco en silencio sobre muchos de ellos. También identificaré algunos problemas

en este contexto observar las propiedades “*dependientes de circunstancias pasadas*” de la adquisición de evidencia (véase, por ejemplo Pettit, 2006).

¹⁸ ¿Reconoce la literatura sobre el desacuerdo la variedad de evidencia que estoy resaltando? Thomas Kelly (2005) habla de la “evidencia de orden superior”, y a veces parece que está preocupado por la evidencia de la corrección de la norma-E. Teniendo en cuenta todos los factores, sin embargo, la discusión de Kelly de las evidencias de orden superior tiene un sentido bastante diferente. Él discute que si usted tiene una evidencia de orden superior a los efectos de que cometería un error en responder a su evidencia disponible de primer orden, debería atenuar la confianza inicial en la conclusión. Por ejemplo, supongamos que es un matemático que piensa que ha probado cierto teorema, pero cada uno de sus colegas afirma haber encontrado un error en la prueba. El desacuerdo de sus colegas es una evidencia de orden superior acerca de su desempeño original al examinar la prueba. Este caso ilustra lo que Kelly quiere decir por evidencia de “orden superior”, que no es la evidencia sobre el contenido de cualquier norma-E (correcta) sino la evidencia acerca de la competencia en arribar a la creencia inicial, por lo tanto, la evidencia acerca de cuán fuerte será esta creencia inicial a la hora de corregir su opinión.

con los tratamientos existentes, en especial los concernientes a la naturaleza de la evidencia.

Mi aproximación a los desacuerdos entre pares, debería decir, abraza una perspectiva *sincrónica*. Si dos agentes son iguales evidencialmente con respecto a P en un tiempo t , ¿pueden disentir razonablemente en sus actitudes hacia P? Una perspectiva más estándar es la *diacrónica*. La pregunta diacrónica es: ¿cómo un agente debería cambiar su opinión con respecto a P a través del tiempo? Esto se centra en el siguiente problema: en un tiempo t un agente forma una opinión con respecto a P ignorando la opinión de cierto par. En un tiempo posterior t^* , el agente descubre que el par, pese a ser un igual evidencial, mantiene una opinión diferente. ¿Cómo debería reconsiderar su opinión (si es que está obligado a hacerlo)? Aquí está la formulación diacrónica de David Christensen del problema, la cual es bastante representativa: “¿Cómo debería reaccionar cuando descubro que mi amigo y yo tenemos creencias muy diferentes sobre algún tema? [...] ¿Debería mi descubrimiento de su grado de creencia diferente en P llevarme a reconsiderar mi propia confianza en P?” (Christensen, 2007: 188). Podríamos llamar a esto la formulación del problema en términos de la *sensibilidad del par*.

El marco que utilizo aquí carece de las herramientas suficientes para un análisis detallado del problema de la sensibilidad del par. Ignorando los argumentos de la sección 2, el marco implica que bajo la igualdad evidencial completa (incluyendo la igualdad norma-evidencia) dos personas no pueden razonablemente tener opiniones diferentes. Pero suponga que la igualdad evidencial no está completa. Todavía podemos preguntar ¿qué elecciones doxásticas se esperan de los pares cuando descubren su desacuerdo? ¿Deben sus grados de creencia convergir? ¿Debe el modo de convergencia implicar “repartir la diferencia”? Para abordar estos temas necesitamos más que el marco del principio L. Necesitamos un sistema-E correcto y detallado. Sin embargo, una formulación, defensa y aplicación de tal sistema-E está más allá del alcance de este trabajo. Aún así, podemos contribuir para el debate de dos maneras: primero, al identificar la debilidad en ciertos tratamientos de la evidencia y la equivalencia evidencial, y segundo, al precisar el impacto de teorías alternativas de la evidencia.

Quienes han escrito sobre tema de los desacuerdos entre pares tienden a suponer que la igualdad evidencial es un escenario fácilmente producible, que dos personas pueden tornarse iguales evidenciales por compartir tan solo evidencia relevante entre sí. Feldman (2007) le presta atención a este procedimiento. El supuesto parece ser que si una persona comunica en forma verbal lo que con-

sidera como evidencia (relevante), el oyente adquiere la misma evidencia que el hablante. Si la segunda persona hace lo mismo, ambas habrán compartido la información total con la otra y serán así iguales evidenciales. Pero este supuesto presupone una equivocación respecto de la palabra “compartir”. Compartir evidencia en el sentido de comunicar el contenido de un estado evidencial, no implica necesariamente que el oyente comparta –en el sentido de poseer– la misma evidencia que el hablante. Esto queda mejor ilustrado en el siguiente ejemplo propuesto por Apolonio Latar (2007).

Supongamos que Pedro es acusado de cometer cierto delito y sus amigos poseen evidencia de peso acerca de que lo hizo. Saben, por ejemplo, que él amenazó con cometer un delito con la misma descripción el día anterior a que sucediera. De hecho, Pedro no cometió el crimen. Sin embargo, estaba solo en la habitación cuando alguien más lo cometió, de manera que no puede probar a sus amigos que él no lo hizo. Recuerda con claridad no haberlo hecho (recuerda que no estuvo cerca de la escena del crimen, etc.) y su memoria vívida es una evidencia excelente *para él*. Pero Pedro no puede literalmente transmitir este recuerdo a sus amigos (por ejemplo, duplicar esta porción del estado de su mente en ellos). Todo lo que puede hacer es informar de manera verbal el contenido. Aun si sus amigos creen lo que les informa, no los hace iguales evidencialmente a Pedro con respecto a la acusación criminal. Ellos creen que es inocente pero no tienen un recuerdo personal para respaldar esta creencia. Además, como lo destaca Latar, incluso cuando sus amigos acepten el informe de Pedro, pueden no otorgarle un grado tan alto de confianza como lo hace Pedro. De manera que la proposición tendrá menos fuerza evidencial para ellos que para Pedro.

Feldman presupone de manera correcta que si una persona comparte en forma verbal su evidencia con otra, esta última adquiere evidencia *de* la evidencia del hablante. De esta manera, articula el principio: “la evidencia de la evidencia es evidencia”. Lo que quiere decir con esto es que si Smith en verdad informa la evidencia Q concerniente a P, esta evidencia también es adquirida por el oyente.¹⁹ Esto no es bastante correcto. Escuchar tal testimonio puede dar al oyente una justificación por defecto para creer Q, pero tal justificación por defecto puede ser derrotada por otra información que posea el oyente. En ese caso, Q no califica como un ítem de evidencia para el oyente. Además, aun si no hubiera tal derrotabilidad, el oyente no adquiere necesariamente la

¹⁹ De hecho, Feldman (comunicación personal) informa que este no fue el significado deseado. Pero es una interpretación posible de un eslogan atrapante, de manera que vale la pena examinarlo de cerca. Esto es lo que voy a tratar en el párrafo siguiente.

misma evidencia que posee Fernández. Al decir Fernández que tuvo una cierta experiencia visual, por ejemplo, no reproduce en el oyente la misma experiencia visual, con toda su carga evidencial. Entonces el oyente no adquiere la misma evidencia para P como la tiene Fernández.

Por otra parte, es imposible transferir a otros todas las facetas sutiles de la evidencia que uno guarda o ha guardado, para las propias opiniones. Por ejemplo, fallar en observar cualquier contraejemplo de una cierta hipótesis puede justificar la aceptación de la misma (en todo caso si existe una alta probabilidad de que uno observaría tales contraejemplos si la hipótesis fueran falsas). Pero las “omisiones” evidenciales que de manera colectiva constituyen este respaldo (pasado) tienden a no estar almacenadas en la memoria y no pueden ser recuperadas de manera inmediata si se le pide a uno que defienda sus creencias.²⁰ Por último, con frecuencia, uno olvida incluso las observaciones pasadas que juegan un rol causal activo en la adquisición de la creencia. Estas observaciones ahora olvidadas son relevantes para el estatus de justificación de una creencia que ha sido preservada a lo largo del tiempo, pero no están disponibles para ser “compartidas” cuando se pregunta por la propia evidencia. Así, lo que los hablantes consiguen comunicar cuando se les piden sus razones rara vez se aproxima al total de la evidencia relevante.

La literatura sobre los desacuerdos entre pares evalúa hasta qué punto las personas deberían estar en desacuerdo con otros que tienen evidencia similar y la misma competencia cognitiva pero opiniones diferentes. Pregunta qué sería racional y razonable que hagan las personas en tales casos. He ofrecido algunas conclusiones acerca de lo que requiere la razonabilidad basada en una concepción muy general de la justificación epistemológica. Se debe enfatizar, no obstante, que tales conclusiones generales no pueden ser aplicadas a casos concretos sin antes establecer la pregunta de qué es lo que cuenta como evidencia. Esto por su parte depende de los contenidos de las normas correctas.

²⁰ Otra categoría importante de evidencia que no queda codificada en la memoria y por lo tanto no está disponible para informes siguientes es la evidencia observada cuya importancia no es *apreciada* en el momento de la observación. Tal evidencia no es susceptible de ser recordada más adelante. Sin embargo, en una aproximación plausible a la evidencia, es parte de un total de evidencia (acumulada) que tiene que ver con el estatus justificatorio de una creencia. Supongo aquí una aproximación histórica de la justificación (compare la aproximación fiabilista de Goldman, 1979). Defensores de otras aproximaciones para la justificación, pueden no coincidir en esta coyuntura, pero el problema del olvido o la negligencia de la evidencia resulta importante (compárese Goldman, 1999b).

Permítanme ilustrar este punto con la ayuda del ejemplo de Kelly de un matemático que inicialmente está seguro de que tiene una prueba de un cierto teorema pero que sus colegas niegan que sea una prueba genuina (véase n.15). Kelly caracteriza el caso como uno de igualdad evidencial, porque cada matemático ha inspeccionado exactamente la misma evidencia, presumiblemente, los pasos de la prueba como escritos en un papel. Otro epistemólogo, sin embargo, podría sostener que es improbable que las partes tengan la misma evidencia en el ejemplo de Kelly. Supongamos que, a pesar de que todos los pasos en la prueba son correctos (como lo supone Kelly), cada colega, al examinar la prueba, parece detectar un paso erróneo. El creador de la prueba, mientras revisa su prueba, no tiene tal experiencia de detectar un error. Entonces, bajo algunas concepciones de evidencia, las partes no tienen la misma evidencia. Consideremos, por ejemplo, el principio del “fenómeno de conservadurismo” de Michael Huemer, que puede ser clasificado como un principio de evidencia: “Si parece a S como si P, entonces S tiene al menos prima facie la justificación de creer P” (Huemer, 2001: 99). Si este principio de evidencia es correcto, no todos los matemáticos tienen la misma evidencia. Cada colega tiene evidencia de la prueba que contiene un paso erróneo, mientras que el creador de la prueba no tiene tal evidencia. En general, las concepciones de evidencia comparativamente “subjetivas”, tenderán a producir unos pocos casos de igualdad evidencial exacta más que concepciones comparativamente “objetivas”.²¹

Las concepciones de evidencia no van a coincidir a través de todos los sistemas-E. Una concepción de evidencia está implícitamente especificada por el conjunto de antecedentes de las prescripciones de un sistema-E (condicional). Estos antecedentes determinan lo que el sistema considera como evidencia, y por lo general no serán los mismos a través de los sistemas-E. Un resultado de esto es que no podemos resolver las cuestiones acerca de la igualdad evidencial sin solucionar las cuestiones acerca de las propiedades de un sistema-E correcto. Esta tarea ultrapasa los alcances de este trabajo.

²¹ Un lector podría sorprenderse al encontrarme dando un tratamiento respetuoso a una concepción de la evidencia fuertemente subjetiva, porque esto parecería estar en desacuerdo con el externalismo justificacional que he favorecido en el pasado. Hay dos aclaraciones en este orden. Primero, no estoy respaldando el fenómeno de conservadurismo de Huemer, solo citándolo como una posición existente. Segundo, en el marco del presente trabajo, la dimensión de justificación o razonabilidad externalista principal podría surgir del *fundamento* o *criterio* de la exactitud del sistema-E. Esto es, donde la confianza entraría en juego. Una arquitectura que introduce factores externos en este nivel es por completo compatible con los estados evidenciales altamente subjetivos o “internos”.

5. Conclusión

Este trabajo ha presentado dos tesis. La primera tesis es que existe una concepción del relativismo epistemológico plausible aunque no estándar, bajo la cual el relativismo es compatible con el objetivismo o el absolutismo. El punto crucial que subyace a esta tesis es que, aun si existe un único sistema-E de normas correcto, las personas en diferentes comunidades pueden justificablemente (aunque no correctamente) aceptar diferentes sistemas-E como correctos. La segunda tesis consiste en una moraleja sacada del problema del desacuerdo razonable. Una vez que distinguimos las justificaciones de primer y segundo orden, encontramos que dos personas con la misma evidencia (“material”) para la proposición P pueden tener actitudes contrarias hacia P que son justificadas en un segundo orden. Debido a que la justificación de segundo orden es (o puede ser) un determinante de la razonabilidad tan importante como la justificación de primer orden, estas actitudes divergentes pueden ambas ser razonables.

Bibliografía

- Barnes, B. y D. Bloor (1982), “Relativism, Rationalism and the Sociology of Knowledge”, en Hollis, M y S. Luke (eds.), *Rationality and Relativism*, MIT Press, Cambridge, pp. 21-47.
- Boghossian, P. (2006), *Fear of Knowledge*, Oxford University Press, Nueva York.
- (2007), “The Case against Epistemic Relativism: Replies to Rosen and Neta”, en *Episteme: A Journal of Social Epistemology*, vol. 4, n° 1, pp. 49-65.
- (2008), “Epistemic Rules”, en *Journal of Philosophy*, vol.105, n° 9, pp. 472-500.
- Broad, C. D. (1985), *Ethics*, Martinus Nijhoff, Dordrecht.
- Christensen, D. (2007), “Epistemology of Disagreement: The Good News”, en *Philosophical Review*, vol.116, pp. 178-218.
- Feldman, R. (2007), “Reasonable Religious Disagreement”, en Anthony, L. (ed.), *Philosophers without God: Meditations on Atheism and Secular Life*, Oxford University Press, Nueva York, pp. 194-214.
- Goldman, A. (1979), “What is Justified Belief?”, en Pappas, G (ed.), *Justification and Knowledge*, Dordrecht, D. Reidel, 1-23; repr. en Goldman, A. (1992), *Liaisons: Philosophy Meets the Cognitive and Social Sciences*, MIT Press, Cambridge, pp. 105-126.

- (1986), *Epistemology and Cognition*, Harvard University Press, Cambridge.
- (1999a), *Knowledge in a Social World*, Oxford University Press, Oxford.
- (1999b), “Internalism Exposed”, en *Journal of Philosophy*, vol. 96, pp. 271-293.
- Goldman, A. y M. Shaked (1992), “An Economic Model of Scientific Inquiry and Truth Acquisition”, en *Philosophical Studies*, vol. 63, pp. 31-55; repr. en Goldman, A. (1992), *Liaisons: Philosophy Meets the Cognitive and Social Sciences*, MIT Press, Cambridge, pp. 227-254.
- Huemer, M. (2001), *Skepticism and the Veil of Perception*, Rowman and Littlefield, Lanham.
- Kelly, T. (2005), “The Epistemic Significance of Disagreement”, en Gendler, T. y J. Hawthorn (eds.), *Oxford Studies on Epistemology*, Oxford University Press, I, Oxford, pp. 167-196.
- Lackey, J. (2006), “It Takes Two to Tango: Beyond the Reductionism and Non-Reductionism in the Epistemology of Testimony”, en Lackey, J. y E. Sosa (eds.), *The Epistemology of Testimony*, Oxford University Press, Oxford, pp. 160-189.
- Latar, A. (2007), “Shared Evidence and Reasonable Disagreement”, Department of Philosophy, Rutgers University, undergraduate essay.
- Neta, R. (2007), “In Defense of Epistemic Relativism”, en *Episteme: A Journal of Social Epistemology*, vol.4, n° 1, pp. 30-48.
- Pettit, P. (2006), “When to Differ to Majority Testimony and When Not”, en *Analysis*, vol. 66, pp. 179-187.
- Rosen, G. (2007), “The Case against Epistemic Relativism: Reflections on Chapter 6 of *Fear of Knowledge*”, en *Episteme: A Journal of Social Epistemology*, vol. 4, n°1, pp. 10-29.
- Tversky, A. y D. Kahneman (1983), “Extensional versus Intuitive Reasoning: the Conjunction Fallacy in Probability Judgment”, en *Philosophical Review*, vol. 90, pp. 293-315.
- White, R. (2005), “Epistemic Permissiveness”, en Hawthorn, A. (ed.), *Philosophical Perspectives, XIX: Epistemology*, Blackwell Publishing, Malden, pp. 445-459.

El desacuerdo en escritos jurídicos: los alegatos y las expresiones de agravios

María Cecilia Pereira

Elena Valente

Susana Nothstein

Si bien el modo de abordar la argumentación y el énfasis que su estudio ha puesto sobre algunas de sus dimensiones han variado, las regularidades y las particularidades que esta práctica asume en el ámbito jurídico se han considerado desde tiempos tempranos. A través de los modos en que se ha configurado históricamente, la pragmática argumentativa del derecho, basada sobre un principio social que regula sus procedimientos y la “ficción” persuasiva que ellos suponen, se diferencia de manera radical de la propia de la argumentación en otros campos, en particular el cotidiano. En efecto, en el mundo del derecho, la argumentación instaaura, según los géneros, diversas escenas que se despliegan a partir de un código de procedimiento, de una lógica fundada en la coherencia jurídica común al enunciatario y al enunciatario, y en la presencia de un juez, que será quien despoje los alegatos del *pathos* para dilucidar en ellos el *logos* y, sobre la base de tal discernimiento, resolver las controversias (Angenot, 2010: 164-165).

El ámbito jurídico, en tanto habilita la producción de discursos antiorientados que difícilmente puedan considerarse válidos de manera simultánea, puede ser estudiado a partir del tipo de desacuerdo del que resultan sus discursos y de los rasgos que adoptan los litigios. El concepto de desacuerdo ha sido abordado en la tradición argumentativa de la lógica informal por Foguelin (1985), quien distingue entre desacuerdos profundos y normales o regulares. En los primeros, que son inmunes a la apelación a los hechos, quienes argumentan no comparten creencias o perspectivas ideológicas, por lo que la práctica de

la argumentación, según este autor, carece de sentido y debería reemplazarse por intervenciones de orden persuasivo. Para la resolución de los segundos, o sea, los normales o regulares, existen procedimientos comunes, pues se llevan a cabo en un contexto de creencias ampliamente compartidas (Foguelin, 1985: 3). Es lo que sucede con los discursos del campo jurídico que analizaremos en este artículo: en ellos, el desacuerdo se da entre quienes comparten no solo los criterios de coherencia jurídica y los códigos de procedimiento, sino también un conjunto de presunciones y creencias que domina en el campo. Como veremos, los desacuerdos normales pueden presentarse como intensos, acalorados e incluso resultar irresolubles, sin por ello ser profundos. Según la apreciación de Foguelin, en este tipo de desacuerdos siempre es posible apelar a una instancia considerada un “observador imparcial”, en nuestro caso el juez, que “verifique” el asunto.

Las distinciones de Foguelin son paralelas a las que, desde la filosofía, realiza Lyotard. Este autor distingue los litigios de los diferendos. Mientras que los diferendos se producen en la situación en la que no es posible pensar siquiera en un desacuerdo entre las partes porque no se reconoce ningún fundamento común —que permitiría moderarlo— y ninguna regla arbitral admitida por ambos campos trasciende las querellas, los litigios, por su parte, suponen que los litigantes —o, en su defecto, quienes los representan, como ocurre en los géneros que estudiaremos— no se entienden, pero aceptan, a través de las leyes, ciertas premisas comunes y fundan su desacuerdo a partir de ellas (Lyotard, 1988: 9).

Otras corrientes de la filosofía política actual se han ocupado también de los desacuerdos. Así, a juicio de Rancière, la noción de desacuerdo remite básicamente a la situación de comunicación en la que —por diversos motivos y con diferentes intencionalidades— uno de los interlocutores comprende y, a la vez, no acepta ni comprende lo que el otro postula. El desacuerdo no es desconocimiento ni tampoco un malentendido que deriva de cierta imprecisión en el uso de las palabras (Rancière, 1996: 8), sino que está centrado en la situación de habla. Por ese motivo, las estructuras del desacuerdo son aquellas en las que la discusión de un argumento remite a litigios sobre el objeto de la discusión y sobre la calidad de quienes hacen de él un objeto (Rancière, 1996: 3).

Las diferentes aproximaciones al tratamiento de los desacuerdos han puesto énfasis en la existencia o la ausencia de una base común —leyes o creencias— en la que se sustente la discusión, por una parte, y en la situación de comunicación, por la otra. En este trabajo presentaremos un análisis de distintos géneros de la actividad jurídica en los que se evidencian desacuer-

dos. Para su estudio, hemos recurrido a los aportes del análisis del discurso que permiten abordar los dos aspectos considerados. Nos valdremos de los desarrollos del modelo dialogal (Plantin, 2001, 2004, 2012), que pone énfasis en la situación argumentativa y las cuestiones que de ella derivan, y de la noción de comunidad discursiva (Beacco, 2004) que permite caracterizar el ámbito en el que circulan los discursos.

Nos interesa describir el modo cómo se desarrollan desacuerdos intensos, en los cuales resulta central la estrategia argumentativa desplegada y los roles desempeñados por los distintos “actantes” en la situación, por lo que seleccionamos dos géneros en los que se confronta un discurso y un contradiscurso: el alegato y la expresión de agravios.

El *corpus* estudiado estuvo integrado por cinco alegatos y cinco expresiones de agravios del campo civil, elaborados por profesionales de distintos estudios jurídicos argentinos entre los años 2005 y 2010. Ilustraremos nuestro análisis con algunos de los ejemplares del *corpus*, en los que hemos modificado nombres, fechas y otros datos identificatorios del litigio concreto en el que intervinieron

Comunidad discursiva y situación argumentativa en los alegatos y expresiones de agravios

Jean Claude Beacco (2004) revisa diversas perspectivas desde las cuales se define la noción de género discursivo. Una de ellas relaciona el concepto con la espacialidad social. En tal sentido, debe considerarse a la *comunidad discursiva* como instancia que remite a los lugares de inscripción de los géneros, a sus condiciones de producción, difusión y de recepción específicas. La comunidad discursiva es una institución que adquiere coherencia por los géneros que le son propios, sus productores y sus destinatarios, entre otros. La comunidad jurídica cuenta con productores altamente calificados, entre ellos los jueces y los abogados litigantes, que intervienen con distintos roles, representando a las partes o siendo la voz de la “imparcialidad”, en ámbito del tribunal. Los principales discursos que circulan en esta comunidad corresponden a distintos momentos de los procesos que en ese ámbito se desarrollan. En cada uno de ellos, los problemas abordados en los escritos se retoman, por lo que algunos géneros integran cadenas entendidas –en términos de Beacco– como elaboraciones sucesivas sobre el mismo contenido semántico que se materializan en géneros diferentes con finalidades diferentes.

Como hemos mencionado, en este trabajo nos referiremos a dos géneros que integran una cadena genérica en los procesos jurídicos. Esta cadena está conformada por la demanda, la contestación de demanda, el alegato de bien probado y, dictada la sentencia por parte del juez, por la expresión de agravios y la contestación de agravios.

El alegato, que es un escrito posterior a la demanda y a la contestación de demanda, es producido por un abogado litigante. La doctrina (Alsina, 1958) señala que se trata de un escrito que permite a la parte un examen de la prueba respecto de los hechos afirmados en la demanda y en su contestación, para demostrar su exactitud o inexactitud. El destinatario del alegato es el juez, por lo que la comunidad considera un buen alegato al que, al evaluar la prueba, logra orientarlo en su juicio. En efecto, el juez suele encontrar en un alegato una recapitulación sistemática y organizada de los hechos en la que el actor fundamenta sus pedidos.

En relación con la estructura, Falcón y Rojas (1998) señalan que las partes que lo componen son la presentación de la causa, el análisis, la síntesis y la exposición. Debido a que es un escrito conclusivo sobre cuestiones que ya están en el proceso, no debe aportar nuevos elementos. En tal sentido, la jurisprudencia ha establecido algunas limitaciones, las cuales no permiten reclamar intereses, incorporar aspectos que no hayan sido considerados en la demanda, modificar la posición jurídica asumida por el demandado o plantear la invalidez o nulidad de una pericia (esto debe hacerse de manera inmediata y posterior a los resultados que se obtengan de ella). Sí se admite, entre otros aspectos, incorporar consideraciones sobre las pruebas producidas y su eficacia o no. Más allá de las variedades, este género que presenta la defensa de una parte y, frecuentemente, el ataque a la otra, se ciñe a reglas sobre las que descansa la argumentación jurídica y que regulan el modo en que se desarrolla el desacuerdo.

La expresión de agravios es un escrito posterior en la secuencia de la cadena. Se produce cuando, una vez dictada la sentencia por el juez de primera instancia, el letrado que defiende al vencido, con su consentimiento, la apela para manifestar su desacuerdo con el juez (Alsina, 1958). La apelación es la vía impugnativa por excelencia por la cual se trata de lograr que una decisión judicial sea revisada por una instancia superior, revocada y sustituida por otra dictada por el nuevo tribunal. Es decir que aquí la situación argumentativa es diferente: uno de los participantes, el juez, ha sido reemplazado por la Cámara de Apelaciones, a la que se destina el discurso que, a su vez, toma como “blanco” la sentencia del actor que ha sido reemplazado, el juez de primera instancia.

Según la concepción conocida como revisora –que es la que prima en los ejemplares con los que hemos trabajado– la apelación es el momento del proceso en el que se revisa lo decidido en el anterior, pero no es independiente de él. Otra tendencia, la renovadora, postula que la apelación es un proceso autónomo respecto de la primera instancia procesal. La primera perspectiva considera, por lo tanto, que no pueden introducirse nuevas pruebas en la apelación, mientras que, para la segunda, sí puede hacérselo.

En nuestro país, el contenido de los textos que pertenecen a este género se define a partir del Código Procesal de la Nación que, en su artículo 265, prevé que la expresión de agravios deberá contener la crítica concreta de cada parte del fallo que el apelante considere equivocada. El texto no puede limitarse, entonces, a la remisión a las presentaciones anteriores, sino que deberá demostrar que la sentencia es errónea, que ha omitido alguna cuestión nodal o presenta deficiencias.

A su vez, los reclamos de hecho y de derecho que se formulan en la expresión de agravios definen los límites de las decisiones que se tomen en la segunda instancia: los aspectos de la sentencia que no hayan sido criticados quedan firmes; ello es, se consideran ajenos a la revisión del nuevo tribunal o Cámara de Apelaciones ante los que se realiza la apelación.

Los rasgos del género que hemos mencionado explican la delicada situación del abogado litigante que debe desacreditar a un juez ante otros integrantes de la comunidad discursiva y el modo cómo, en función de esta nueva situación, se organiza la información en cada expresión de agravios: a la presentación formal del escrito le sigue la crítica a la sentencia apelada. En este segmento se enuncian los agravios y se objeta la decisión del juez. El cierre del texto está dado por la presentación de un petitorio en el que, resuntivamente, se expone lo que se solicita con la apelación.

Si el alegato presenta argumentos para lograr una sentencia favorable a su parte, la expresión de agravios –que se produce cuando no se logra ese objetivo– retoma los argumentos desarrollados oportunamente, a veces por ambas partes, junto con la interpretación del juez con la que discrepa, con el fin de alcanzar la revisión favorable por parte de un tribunal superior. En este proceso, estos géneros judiciales reelaboran los argumentos presentados con anterioridad para otros fines y con otros destinatarios, por lo que constituyen, junto con las demandas y sus contestaciones, una cadena genérica.

Como hemos señalado, dentro de esa dinámica, los alegatos y las expresiones de agravios no solo comunican el punto de vista de una parte sobre el conflic-

to, sino también tienen la función de evaluar los escritos previos. Este último rasgo permite estudiar tanto los procedimientos argumentativos empleados, como el modo particular en que estos géneros caracterizan a los participantes del desacuerdo que les dio origen y, en función de ello, registrar las formas que adopta esta comunidad discursiva para representar a sus integrantes y a aquellos que no pertenecen a ella.

Los desacuerdos en la interacción argumentativa

Las concepciones interaccionales de la argumentación abordan su estudio a partir de la consideración de que su desarrollo reposa siempre sobre una divergencia y, consecuentemente, uno de sus objetos centrales de reflexión es el modo en que se despliega la confrontación de puntos de vista. Desde una perspectiva dialogal como la de Christian Plantin (1998, 2004, entre otros), un discurso fuertemente argumentativo se caracteriza por la tematización de la divergencia a partir de la construcción de una cuestión (¿es culpable o inocente?, ¿debe percibir la indemnización o no le corresponde?), y por la presencia de un discurso y un contradiscurso, aun en las argumentaciones producidas por un solo locutor.

Si el auditorio universal era la norma reguladora del discurso argumentativo para la nueva retórica (Perelman y Olbrechts Tyteca, 1958), desde la aproximación dialogal la norma reguladora del discurso es un contradiscurso. En el caso de los géneros jurídicos como el alegato y la expresión de agravios, la cuestión o el punto a juzgar que caratula la causa orienta la producción de las réplicas aportadas al discurso anterior, provengan de la contraparte o del juez. Y ese contradiscurso es, de algún modo, el motor de la argumentación desarrollada.

De acuerdo con lo anterior, la argumentación se estructura sobre una diferencia, que puede ser de distinto grado, y se traduce en una oposición de roles o actantes, el proponente, el oponente y el tercero. En los géneros estudiados, el proponente coincide con el punto de vista del enunciador y siempre es o representa a una parte; el oponente corresponde al discurso anterior, que funciona como “blanco”, objeto de refutación del discurso de proposición; y el tercero, que es el discurso del que no tiene aún una postura tomada, en nuestro *corpus* coincide con la posición del enunciatario, el juez de primera instancia en los alegatos, y la Cámara en las expresiones de agravio.

Dado que no se trata de un diferendo ni de un desacuerdo profundo, no es frecuente en los géneros estudiados la presencia de un díptico argumenta-

tivo (Plantin, 2002) en el que los discursos que sostienen posiciones opuestas no se aludan. Las situaciones argumentativas que dan lugar al alegato o a la presentación de agravios suelen, por el contrario, promover el desarrollo de estrategias en las que lo central es discutir, objetar y mostrar la falsedad del contradiscurso. Para ello pueden contraargumentar, negar las afirmaciones del discurso del oponente, presentar objeciones puntuales a algunos aspectos, desplegar refutaciones globales, o volver a narrar los hechos desde un nuevo punto de vista. Estos procedimientos se llevan a cabo sobre todo a partir de operaciones de retome o de reformulación del discurso adverso, que incluyen la construcción de una representación discursiva del adversario y sus “aliados” cuyas palabras se reinterpretan o se descalifican. Si bien podría pensarse que es el destinatario del discurso —el tercero en este caso— el principal regulador de las modalidades que adoptan las estrategias refutativas y los contraargumentos desplegados en estos géneros, nuestro trabajo procurará mostrar, en cambio, que, más allá de las normas que impone el *site*, o espacio institucional en el que circulan, los modos de refutación y descalificación varían según el rol actancial del oponente. Una vez más, es el contradiscurso el que impone las reglas.

El alegato: confrontación de dos relatos y descalificación moral del oponente

Según Aristóteles, en el género judicial, la narración debe incluir “todo aquello que declarará el asunto o hará que juzguen que el hecho ocurrió o que hizo daño, o que hizo injusticia o que el asunto tiene la importancia que el orador desea darle” (*Retórica*, Libro III: 327). Tal vez es siguiendo esta descripción que se ha señalado reiteradamente que la narración de los hechos —la *narratio*— no es solo la preparación del terreno para introducir las pruebas a favor de un punto de vista, sino la premisa argumentativa inicial (Barthes, 1997 [1965]) o el primero de los argumentos (Plantin, 2002).

Concebida exclusivamente desde el punto de vista de la prueba, la instancia de presentación de los hechos constituye, por el modo de nombrarlos y las descripciones que despliega, la base “fáctica” para elaborar una conclusión. En el caso de los alegatos, el desacuerdo se pone en escena a partir de la confrontación de dos relatos: el relato destinado a la construcción de conclusiones que defienden el punto de vista del enunciador, y el que retoma el contradiscurso con el objeto de descalificarlo. La estrategia refutativa consiste en presentar el

punto de vista del proponente en un relato que se confronta con el del oponente, construyendo una escena en la que ambos actantes son representados con cualidades opuestas.

Observemos cómo, en la sección del siguiente alegato, titulada “Argumentos de la actora y de la demandada”, se enfrentan dos narraciones de los hechos involucrados en una causa caratulada como “despido”:

[Relato 1]

PP inició este juicio reclamando la exorbitante suma de \$ 158.000 sustentando su reclamo en el falso argumento de que luego de desempeñarse en la Dirección de Comunicaciones de XX S. A., y tras la venta del paquete accionario a la firma YY, pasó a desempeñarse como secretaria de un director.

[Relato 2]

Al contestar demanda, explicamos que lo alegado por la actora es falso y desarrollamos nuestra principal defensa que es que a raíz de la venta de XX S. A. a YY, la empresa disolvió, fusionó y creó nuevos departamentos; en ese contexto, dejamos bien en claro que, pese a que durante el desarrollo de la relación laboral mi mandante modificó el área o denominación del sector en la cual la actora trabajaba, siempre conservó su cargo de Analista de Comunicación Corporativa, dejando en claro que siempre percibió el mismo sueldo, siempre se la trató de acuerdo al cargo que ostentaba y siempre cumplió las mismas funciones.

Luego, dimos nuestra versión de los hechos, que es que la actora fue contratada por otra empresa para realizar tareas de comunicación corporativa y que, en vez de renunciar, intentó crear un conflicto en base a que, supuestamente, mi mandante la obligaba a cumplir tareas administrativas, más propias de una secretaria, que de una profesional calificada.

En el relato de los hechos que figura en el primer párrafo y el desarrollado en los dos siguientes se ponen en escena dos versiones de lo acontecido. En la primera, cuyo enunciador no se hace cargo de los eventos relatados, sino que juzga los datos presentados por el oponente, se eslabonan ciertos “hechos” en relación al despido con el que se caratula el expediente (PP trabajaba en la dirección de comunicaciones de una empresa que, posteriormente, sería vendida a otra firma; en la nueva firma, PP se desempeñó como secretaria, por lo que efectuó el reclamo por una suma de dinero en concepto de despido). El punto de vista opuesto a este relato se desarrolla en el párrafo siguiente, en una narración

esta vez asumida por el enunciador (“explicamos que lo alegado”). La segunda *narratio* retoma el relato de la venta de las empresas, realizando una importante expansión. El núcleo “tras la venta del paquete accionario a la firma YY pasó a desempeñarse como secretaria de un director” del primer relato se vuelve a narrar del siguiente modo: “a raíz de la venta de XX S. A. a YY, la empresa disolvió, fusionó y creó nuevos departamentos; en ese contexto, dejamos bien en claro que, pese a que durante el desarrollo de la relación laboral mi mandante modificó el área o denominación del sector en la cual la actora trabajaba, siempre conservó su cargo de Analista de Comunicación Corporativa”.

Así, este segundo relato defenderá el punto de vista según el cual la empleada no ha sido despedida, sino que ha cambiado únicamente la denominación del sector en el que trabajaba. En el tercer párrafo, el relato del proponente se amplía con la inclusión de “hechos” no relatados aún, que ofician, junto con las especificaciones del párrafo anterior, como una incipiente refutación al pedido de resarcimiento económico por despido. Según esta segunda versión, la actora había sido contratada por otra empresa y, en vez de renunciar, creó un conflicto. De este modo, son los relatos, y no otro tipo de argumentos, los que van señalando recursivamente “falsedades” y “verdades” de distintos aspectos de los discursos anteriores.

La dimensión valorativa está fuertemente marcada y permite construir una representación de los actantes en esta situación argumentativa. La actora solicita una “exorbitante” suma como resarcimiento, propone un “falso argumento”, “crea un conflicto” en lugar de renunciar como debía haber hecho, incluso respecto del carácter obligatorio o impuesto de tareas propias de una secretaria y no de una profesional (“supuestamente mi mandante la obligaba a cumplir tareas administrativas”). La representación de este actante, el oponente, es básicamente la de un sujeto inescrupuloso, moralmente cuestionable, sin valores éticos que guíen su acción. Como contrapartida, el proponente no se autorrepresenta a partir de valores de tipo moral, sino a partir de sus habilidades racionales: “deja en claro”, “explica” lo que verdaderamente ocurrió, “interpreta” el accionar de la actora.

La confrontación de relatos se reitera como estrategia argumentativa junto a la representación de los actantes en otros segmentos del mismo escrito legal, como, por ejemplo, en la síntesis de las pruebas presentadas, en la valoración de los dichos de los testigos y en la prueba informativa. Esta reiteración contribuye a intensificar el desacuerdo y a hacer más emocional la descalificación. El párrafo final de la sección citada anteriormente, subraya: “En definitiva, ha

quedado probado que mi mandante obró correctamente y que la actora, de manera grotesca, reclama algo que no le corresponde, toda vez que –en realidad– ella, una vez que tenía asegurado un nuevo trabajo, creó una situación para obtener una base fáctica para realizar este reclamo”.¹

En cuanto a los testigos, el enunciador los selecciona según la orientación de sus testimonios. El relato de los testigos calificados positivamente por el enunciador es presentado a través de islotes textuales y de paráfrasis que ratifican el punto de vista defendido y en algunos casos agregan nuevos hechos que refuerzan lo presentado en los primeros párrafos para sostener la posición que se asume respecto del hecho que genera el desacuerdo, entre ellos, que PP “no quería seguir trabajando en la empresa porque recientemente había tenido un hijo y quería dedicarse a ser madre”.

En la sección destinada a la presentación de la prueba informativa, se amplifica otro núcleo del relato, correspondiente al cambio de trabajo:

[...] el proceso de selección para que la actora ingresara a esa firma, comenzó el 25 de octubre de 2002 y, tan sólo un mes después, el 28 de noviembre de 2002, PP fue nombrada Directora de Comunicaciones y Relaciones Públicas de esa la firma XX. Nótese que el intercambio telegráfico entre mi mandante y la actora comenzó el 9 de noviembre y terminó el 20 de noviembre, lo que corrobora –nuevamente– nuestra principal defensa que es que la actora buscó la forma para considerarse indirectamente despedida, evitar renunciar y quizá conseguir algún dinero extra a través de este juicio; pero siempre teniendo la seguridad de un nuevo empleo, con un excelente cargo, en una empresa de primera línea.

Esto demuestra la mala fe con la que la señora PP actuó.

Esta narración, que a través de negaciones o del aporte de nueva información se contrapone con el relato de la actora, presenta un *crescendo* de descalificaciones a su persona que converge en una acusación de “mala fe”. El proceso de descalificación de los involucrados se realiza de acuerdo con un modelo de mundo de lo verdadero (Albaladejo, 1993) que circula en la comunidad discursiva y que el proponente prevé compartir con el tercero: un testigo se descalifica porque es un ex empleado de la empresa, lo que supone el posible deseo de desprestigiarla; una madre desea trabajar menos y dedicarse a su hijo, por lo que busca deliberadamente el despido; buscar un nuevo trabajo y obtenerlo antes de presentar

¹ El subrayado es nuestro.

un pedido de indemnización por despido es interpretado como un medio para conseguir “algún dinero extra” a través del juicio.

Como hemos visto, en el alegato el desacuerdo se presenta en la confrontación de dos relatos. De esta confrontación surge una suerte de guion de una puesta en escena teatral que construye un verosímil sobre el que el juez deberá pronunciarse. Pero ese guion se construye no solo a partir de los acuerdos que ponderan la tradición judicial y los códigos del campo del derecho, sino también con los aportes de la *doxa*, sobre la que se sostienen los acuerdos sobre el mundo, las presunciones y las valoraciones morales desplegadas.

La expresión de agravios: de la confrontación de relatos a la refutación de argumentos

Como señalábamos inicialmente, en la expresión de agravios el proponente contradice las razones sobre las que el juez fundamenta sus decisiones; es decir, pretende destruir su discurso para proponer el propio como acertado y justo. La confrontación de relatos no ocupa aquí ningún espacio privilegiado, pues no se trata de construir un guion, sino de objetar la lectura que ha realizado el juez y, eventualmente, el modo en que integra en ella algunos hechos. En función de ello, el lugar del oponente está representado por distintas figuras. El análisis del *corpus* considerado permite registrar el desacuerdo con cuatro portavoces del discurso adverso: la otra parte, a la que el juez le ha dado la razón; el letrado que la defiende; los peritos que han intervenido y el propio juez que ha dictado sentencia.

El procedimiento argumentativo en este género consiste en presentar refutaciones a la sentencia. El proponente, en la expresión de agravios, menciona punto por punto lo que cuestionará porque el derecho ha sido mal aplicado o porque se han evaluado de modo improcedente los hechos o las pruebas aportadas, y rebate, con argumentos razonados, las decisiones tomadas por el juez de primera instancia. Para expresar su desacuerdo ante el juez en segunda instancia —el tercero—, el litigante despliega estrategias a través de las cuales hace visibles los procedimientos incorrectos en el decir de su oponente y desarrolla conclusiones que refutan las explicitadas en la sentencia.

Los escritos suelen incluir inicialmente el recurso a la cita textual, que se prefiere al de la reformulación resuntiva que vimos en los alegatos, sobre todo cuando se trata de la sentencia del juez. Transcribimos solo la primera parte

de una refutación que objeta una sentencia sobre el plagio de una marca en el que se evidencian estos procedimientos:

Primer agravio: incorrecta apreciación sobre la pronunciación de los signos en conflicto

Me agravio porque el sentenciante considera que “una diversidad de voces extranjeras, en especial las de origen inglés, que comienzan con las letras ‘he’, son articuladas por una *considerable*² franja de consumidores utilizando su fonética de procedencia”. El sentenciante arriba a dicha conclusión sobre la base de “la apreciación cotidiana de la realidad imperante en nuestro país”.

Dicha conclusión, no solo es errónea, sino totalmente alejada de la realidad que impera en nuestro país. Es cierto que el idioma inglés ha tenido un grado de difusión no desdeñable en la Argentina en los últimos años, pero de tal grado de difusión no puede deducirse sin más que una “franja considerable” de consumidores hoy lo conoce o domina al punto tal de pronunciar un vocablo de origen extranjero que comienza con las letras “he”, utilizando su fonética de origen.

La manera en que se ponen en relación el discurso y los contradiscursos resulta central en la impugnación de la palabra de otros enunciadores. Respecto del decir del demandante y del letrado que lo representa, es frecuente la adopción de modalidades como las siguientes, que registramos en una expresión de agravios en un juicio laboral:

- a. [...] Como también se verifica en autos, la pretensión de la actora es TOTALMENTE INEXCUSABLE. Reclama rubros que nunca intimó y rubros que no corresponden por haber existido un despido anterior, pero es más: reclama un salario que ni siquiera el Presidente de la Nación percibe. El actor fue peón por dos meses y diez días, y reclama la friolenta suma de \$218.037.

Lo reclamado por la actora no tiene base ni sustento jurídico o fáctico que lo avale ni siquiera mínimamente; ha sido producto del accionar consciente, deliberado e intencional de demandar más de lo debido; es por ello que su conducta hace pasibles al peticionante y su letrado apoderado en la figura contemplada por el art. 20 LCT cuya aplicación desde ya se solicita.

² El subrayado es nuestro.

El contradiscurso aquí se presenta condensado en construcciones sustantivas (“la pretensión de la actora”, “lo reclamado por la actora”) y son las negaciones de lo afirmado y los juicios sobre el accionar del oponente los que dominan.

En cuanto a las valoraciones que reciben, los portavoces de los contradiscursos integran dos grupos: el que incumbe al juez y a los peritos, por un lado, y a la otra parte y su defensor, por otro. Las evaluaciones de estos últimos se corresponden con las observadas al analizar los alegatos: los discursos de la parte contraria y los de su defensor son descalificados por razones morales y vinculadas con su buena o mala fe y descansan sobre acuerdos similares a los señalados en el género anterior. En cambio, en los discursos del juez y de los peritos –a pesar de lo fuertes que sean las ponderaciones en su contra– se objetan cuestiones intelectuales, que hacen a la experticia que deberían mostrar en su función específica.

En la expresión de agravios en respuesta a la sentencia sobre un juicio laboral recientemente considerada, el demandante es descalificado por realizar un pedido totalmente desproporcionado respecto de la situación de dependencia laboral en discusión (“fue peón por dos meses y diez días”). La descalificación del letrado es ética: se lo considera un aprovechador que se sirve de la ignorancia o de la ambición de su defendido para obtener beneficios mediante un “accionar consciente, deliberado e intencional”. En el resto del texto se profundiza en este tipo de descalificación, a veces, desde un *ethos* que destaca la moral del enunciadador:

Observe, V. S., que [el abogado de la otra parte] ni siquiera tuvo escrúpulos para rechazar la autenticidad de las firmas insertas en los recibos de su cliente, y así lo puso en un gasto más a mi mandante. Somos los letrados los que debemos aconsejar a los clientes, para que actúen en forma leal y con los dictados de la buena fe. Actuares como los del letrado de la actora deben ser sancionados con el máximo rigor.

Consentir proceder como el del letrado de la actora es consentir que se sigan presentando juicios sin asidero legal alguno, que dilatan juicios de otros ajusticiables.

A diferencia de lo observado con el letrado y su defendido, la refutación del discurso del juez sentenciante, que es el blanco de este género, no se construye sobre valoraciones de deshonestidad, pedidos abusivos, especulaciones o falta de escrúpulos, sino a partir de las que atañen –entre otros– a la claridad del razonamiento que desarrolla en la sentencia, al modo como ha considerado las pruebas, como ha interpretado el caso conforme la ley que debía aplicar o

como ha evaluado la tarea de los peritos –a quienes, en muchas oportunidades, se les atribuye un nivel alto de errores e incongruencias– pero nunca mala fe. Los siguientes fragmentos de expresiones de agravio ilustran el carácter racional de las evaluaciones negativas que recibe el juez. En ellos hemos subrayado los segmentos que muestran, sobre todo, los defectos en su proceder –o el del perito– como errores intelectuales o de razonamiento, y no tanto como producto de una moralidad baja o nula.

- a. El juez no tomó nada de ello en consideración [se refiere a las pruebas] y la grave injusticia en que derivó que no contemplara todo lo actuado en el expediente por esta parte. Toda vez que debe haberse detenido al Juzgador a “Leerlo siquiera” no hubiera incurrido en tan arbitrario razonamiento.

[...] La sentencia de primera instancia omitió tomar en consideración los elementos de prueba que se aportaron ni siquiera para controlar la “Veracidad y competencia” en el sentido de Idoneidad de la Pericia y para ello no hace falta ser médico pues bastaba mirar antecedentes de la historia clínica, licencias y demás certificados acompañados y prueba informativa etc. y constatar que el dictamen pericial no reprodujo las constancias obrantes de causa.

- b. [...] Agravia a esta parte la decisión del A Quo para condenar a mi mandante al pago de un mes de retribución. Es así que textualmente manifiesta: “Es cierto que la mención del período de prueba no consta en la comunicación del distracto que es aquella que produce los efectos extintivos, y que no puede ser modificada por otra ulterior, con ajuste al 243 LCT”. Y es en tal interpretación donde ya comienza errando el A Quo en virtud de que no estamos frente a una estabilidad del trabajador que ya ha cumplido los tres meses exigidos por la ley para tener permanencia y proceda así ante la falta de causa a la procedencia indemnizatoria del art. 245 LCT.

- c. [...] La sentencia de grado no constituye derivación razonada del derecho vigente y agravia a los derechos de mis mandantes por reconocerlos solo en forma “Parcial” en relación al **Punto VIII de los considerandos**: [...] el sentenciante comete el grave error de no ponderar lo relatado en la demanda Item 5.3 así como tampoco la prueba que se acompañó en autos [...]

[...] Solo una lectura parcializada, superficial y descuidada de la demanda pudo llevar a tal arbitraria conclusión al sentenciante.

[...] Todo ha sido comprobado como se indicó, pero el Juez omitió cualquier tipo de referencia a las pruebas documentales aportadas y corroboradas por la producción de los actores de la totalidad de la prueba informativa. Sentenció [...] contradiciendo todas las pruebas rendidas en autos que señalan la inexactitud e injusticia de su decisorio.

[...] El juez siguió a ciegas el dictamen pericial pero es sabido que los peritos son auxiliares y colaboradores del Juez, pero que no obligan al magistrado ya que como todo otro medio será apreciado por el juzgador de conformidad.

- d. [...] En primer lugar respecto a la pericia MEDICA (Fs 434 a 444): El juez de grado no ha advertido la incongruencia de las pericias de la Dra. XXX quien no solicitó todos los estudios necesarios y omitió revisar **todos** los miembros del cuerpo en que se han visto afectados los actores a raíz del accidente de autos.

En los pedidos de explicaciones y observaciones que esta parte les hizo al dictamen de la pericia médica se señalan los errores en los que han incurrido las peritas.³

Los ejemplos considerados permiten establecer ciertas regularidades en la construcción de los distintos actores involucrados en la expresión del desacuerdo en esta instancia de la cadena genérica, y en los aspectos discursivos e ideológicos que el género pone en juego.

La representación de este nuevo “blanco” del discurso es la de un sujeto que pertenece a la comunidad, que comparte con sus miembros modos de razonar, pero yerra, se equivoca, omite elementos, formula interpretaciones discutibles, realiza inferencias incorrectas, etc., por lo que se invita al destinatario del discurso, la Cámara, a realizar enmiendas. En este sentido, el texto representa a la propia comunidad jurídica como capaz de autorregularse y generar el marco necesario para resolver los desacuerdos intensos que se dirimen en ella.

³ El destacado es original. El subrayado es nuestro.

Consideraciones finales

En este trabajo hemos considerado cómo se construye el desacuerdo en dos géneros del ámbito jurídico que, a partir de su propia coherencia interna, regula fuertemente los modos de participación de sus integrantes. Hemos analizado, en particular, las estrategias argumentativas que predominan en los alegatos y en las expresiones de agravios.

Mientras que en los primeros la confrontación de un discurso y un contradiscurso se produce por el enfrentamiento de dos relatos, en las expresiones de agravio se despliegan refutaciones al discurso del juez vinculadas con el modo en que se ha aplicado el derecho. Hemos mostrado también que, en ambos géneros, es el blanco del discurso –el oponente– el que regula los modos de descalificación empleados, y no tanto el tercero, que ocupa el lugar del enunciatario.

Tanto en el alegato como en la expresión de agravios, el proponente valora negativamente el discurso de su oponente. Pero, según cuál sea la voz evaluada –la del perito, la del juez, o bien la de la otra parte y su defensor– los juicios valorativos desplegados versarán sobre aspectos diferentes. Solo se puede atacar la moral de la parte o la del colega; al juez, en cambio, se lo puede refutar señalando aspectos mal resueltos en el proceso deductivo que debe aplicar.

Los procedimientos estudiados resultan centrales para evaluar las modalidades que asume la construcción del desacuerdo por el que se inicia un litigio jurídico: dan cuenta de la manera en que la comunidad jurídica se representa a sí misma, de las presunciones a partir de las cuales valora a sus miembros y del modo de concebir el vínculo con quienes no pertenecen a ella.

Bibliografía

- Albaladejo Mayordomo, Tomás (1993) [1989], *Retórica*, Síntesis, Madrid.
- Alsina, Hugo (1961) [1958], *Tratado teórico práctico de derecho procesal, civil y comercial*, t. III, Ediar, Buenos Aires.
- Angenot, Marc (2010), *El discurso social. Los límites históricos de lo pensable y lo decible*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Aristóteles (2005), *El arte de la retórica*, Eudeba, Buenos Aires.
- Falcon, Enrique y Jorge Rojas (1998), *Cómo se hace un alegato*, Abeledo Perrot, Buenos Aires.

- Fogelin, Robert (1985), “The logic of Deep Disagreements”, en *Informal Logic*, vol. VII, n° 1, winter.
- Lyotard, Jean-François (1988), *La diferencia*, Gedisa, Barcelona.
- Perelman Chaïm, y Olbrechts-Tyteca, Lucie (1989) [1958], *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Gredos, Madrid.
- Plantin, Christian (2001), *La argumentación*, Ariel, Barcelona.
- (2002), “Analyse et critique du discours argumentatif”, en Koren, Roselyne et Ruth Amossy, *Après Perelman. Quelles politiques pour les nouvelles rhétoriques?*, L’Harmattan, París.
- (2004), “Pensar el debate”, en *Revista signos*, Valparaíso, vol. 37, n° 55 [en línea], dirección URL: http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-09342004005500010 [Consulta: 12/12/2012].
- (2012), *La argumentación. Historia, teorías, perspectivas*, Biblos, Buenos Aires.
- Rancière, Jacques (1996), *El desacuerdo. Política y filosofía*, Nueva Visión, Buenos Aires.

Desacuerdo: interno, seudo, profundo¹

*Cristián Santibáñez Yáñez*²

Introducción

Si no hay un compromiso, de alguna forma, irrenunciable de un agente con una creencia (por ejemplo, que Dios creó este planeta), respecto de la que no está con la disposición a transar o cambiar bajo ninguna circunstancia normal –dejando por lo tanto amenazas y estados psicóticos de lado–, pareciera ser que no podría haber un desacuerdo profundo. Dicho de otra forma, el desacuerdo profundo supone una colisión entre *formas de vida* (Fogelin, 1985). De modo que, en principio, un desacuerdo profundo requiere de un agente epistémico un compromiso elemental de su actitud doxática y una disposición –digamos por ahora– dogmática hacia una afirmación; una posición no abierta a las buenas razones. Así visto, el desacuerdo parece fácil de distinguir analíticamente. Pero las cosas no son tan simples.

En primer lugar, habría que aclarar en qué aspectos un desacuerdo profundo se diferencia de un desacuerdo común, puesto que, en general, en este último tampoco se debe dar por descontado que un agente vaya a disolver su posición sin mayor resistencia; de modo que, a su vez, debemos saber con cierta precisión qué es un desacuerdo y cómo se distingue de otros fenómenos comunicativos controversiales; y si asumimos, lo que se hace habitualmente con ambos –desacuerdo profundo y común– que el agente tiene una y solo una posición con

¹ Trabajo producido en el marco del proyecto “Teorías contemporáneas de la argumentación. Mecanismos para reconocer, sortear y consolidar diferencias”, financiado por el Ministerio de Educación de la Argentina.

² Centro de estudios de la Argumentación y el Razonamiento, Universidad Diego Portales, Santiago, Chile. Cristian.santibanez@udp.cl

la que se enfrenta con un par epistémico o una audiencia compuesta por varios de estos, entonces habría que estar seguros de que tal agente no tiene discrepancias consigo mismo, contrario a lo que la psicología del razonamiento parece indicar. Esto es, que tal posición dogmática es solo el autodescubrimiento de un compromiso irreflexivo, intuitivo, del que en público solo se asume para efectos de beneficios argumentativos.

Puestas así las cosas, habría que comenzar, entonces, por delinear primero el concepto de desacuerdo al que tal agente epistémico se enfrenta cuando tiene una diferencia con un par epistémico que le hace revisar su creencia cuando discrepa en virtud de una clara diferencia de opinión; pasar luego por describir algunas de las propiedades del agente epistémico en términos cognitivos; y de allí, finalmente, alcanzar la noción de desacuerdo profundo.

En este itinerario, habrá que responder, en tanto estaciones obligadas, la duda conceptual que pudiera aparecer en torno a la idea de par epistémico, y saber si hay casos y contextos en que, en realidad, no hay ni siquiera desacuerdo, sino tan solo seudodesacuerdos. La forma más directa de señalar el objetivo central de este trabajo, es reconocer que trata sobre la significancia epistémica del desacuerdo a partir de una caracterización del desacuerdo, las virtudes epistémicas y limitaciones cognitivas de los agentes, y el rol que juega el contexto natural de exposición de desacuerdo: la actividad argumentativa.

Las tesis centrales de este artículo son que la filosofía del desacuerdo desestima varios factores conceptuales y empíricos para enmarcar la discusión. Además, que sobreenfatiza la idea de desacuerdo profundo, que pareciera que no paraleliza el término con la noción de acuerdo, que no externaliza lo suficiente los parámetros epistémicos para observar la actividad del desacuerdo como una más de la argumentación (Lugg, 1986), y que sobreestima la idea de par epistémico. A continuación sus desarrollos.

1. Tipos de acuerdos y desacuerdos

La definición natural de desacuerdo es suficiente para comenzar a delinear el problema que nos concierne. Desacuerdo es la confrontación de dos agentes epistémicos respecto de un tema a partir de distintos puntos de vista y sus razones, o de un mismo punto de vista a partir de distintas razones o evidencias.³

³ Véanse las primeras dos líneas del artículo de Kornblith (2010, p. 29): “Disagreement is ubiquitous. One need not be especially opinionated, or especially well-informed, to be aware that, whatever one’s beliefs, there are a great many people who have beliefs which are contrary

Kelly (2005: 169 y ss.) sugiere una idea similar. No hay mayor complicación en aceptar esta definición intuitiva y operativa. Todo se suscita cuando nos preguntamos qué hacer al momento de enfrentarnos con un persona que, según todas las noticias, tiene las mismas virtudes epistemológicas que uno, vale decir, la misma capacidad perceptiva, el mismo cuidado en testear evidencia, el mismo grado de inteligencia, la misma responsabilidad pública con las posiciones que mantiene, pero opina de manera diametralmente opuesto a la de uno. Aquí lo intuitivo ya no es de tanta ayuda. Goldman (2010), citando a Feldman (2007), sintetiza varios de los asuntos implicados de la siguiente forma:

De acuerdo con Feldman, decir que dos personas tienen un desacuerdo es decir que una de ellas cree una cierta proposición y la segunda la descrea. Decir que dos personas tienen un desacuerdo razonable es decir que cada una está justificada en sostener su creencia (o incredulidad). Decir que dos personas son pares epistémicos es decir que son aproximadamente iguales en cuanto a la inteligencia, el poder de razonamiento, la información previa, y así sucesivamente (Goldman, 2010: 189, mi traducción).

Pero acto seguido, ofrece lo que a su juicio sería un mejor acercamiento a lo que supone interviene en la noción de desacuerdo, su alcance y elementos:

Permítanos enmendar la formulación de Feldman. En lugar de confinar el desacuerdo a casos donde una persona cree en una proposición y otra no la cree, permítanos que el término “desacuerdo” sea aplicable a cualquier caso de dos personas que sostengan actitudes contrarias creíbles, o incompatibles hacia la misma proposición. Esto incluye una persona que cree la proposición y otra que suspende el juicio. Y, en vez de restringir el rango de actitudes doxásticas a una categoría tripartita de creencia, incredulidad y retención, permítanos incluir creencias graduadas o probabilidades subjetivas entre el conjunto de categorías, sean probabilidades de un punto o probabilidades de un intervalo (es decir, creencias parciales que son de alguna manera confusas). Finalmente, suponga que no solo la creencia sino cualquier actitud doxástica puedan ejemplificar la propiedad de estar justificado o no justificado (Goldman, 2010: 190, mi traducción).

Considero que esta bisagra de nuevas características da una apertura necesaria para efectos de situar el desacuerdo no solo como una oposición epistémica, sino también como una práctica –y controversia– argumentativa. Nótese que

to one's own”. “El desacuerdo es ubicuo. Uno no necesita ser especialmente opinante, o estar especialmente bien informado, para estar consciente de que, cualesquiera sean las opiniones de uno, hay una gran cantidad de gente que tiene creencias contrarias a las de uno” (Mi traducción).

Goldman, sin mencionarlo, abre la puerta a una visión externalista del estatus epistémico del desacuerdo (siendo el problema epistemológico del externalismo un tópico acerca del que se irá dando cuenta, a veces indirectamente, en este trabajo).

Pero ¿a qué se opone la noción –intuitiva y técnica– de desacuerdo? La respuesta es obvia, a la de acuerdo. Acto seguido, ¿tenemos una definición clara de lo que es el acuerdo, si acaso se observa en la realidad uno genuino? En esto, vale guiarse por los apuntes de Gilbert (2000). Un acuerdo, según Gilbert (2000: 1), es la conclusión de un proceso de desacuerdo, en virtud de llegar a los términos que sitúan el valor de verdad de una proposición y respecto de la que una de las partes se ve en la necesidad –u obligación–, por su fuerza probatoria, a moverse de su posición a la posición contraria aceptando lo evidenciado.

Esta noción de desacuerdo-proceso-acuerdo, contiene varios elementos desagregables a partir de los que se pueden aclarar varios conceptos ya apuntados como esenciales tanto en la introducción como en esta primera parte. En primer lugar, y valga repetirlo, el desacuerdo requiere de posiciones encontradas con valores positivos y negativos; las partes que disputan tienen opiniones afirmativas o negativas acerca del asunto en cuestión: A dice “este es el caso”, B señala “este no es el caso”; A sostiene “esta evidencia es suficiente, relevante, aceptable, para P”, B afirma que “esta evidencia no es suficiente, ni relevante, ni aceptable, para P”.⁴ En segundo lugar, que incluso en el caso en que no se llegue a acuerdo (de allí entonces la emergencia de la idea de desacuerdo profundo, ver punto 4 más adelante), disponer de razones (evidencia) por parte de los agentes en controversia es *sine qua non* para efectos de declarar el desacuerdo (y luego el acuerdo potencial), lo que supone a su vez que tales agentes se consideran pares epistémicos en cierto grado de simetría (ver más adelante punto 4 para este concepto de simetría). Que los agentes se consideren pares epistémicos –independiente de la fuerza probatoria que cada agente le otorga a la evidencia de su contrario–, significa (siguiendo a Kelly, 2005: 175) que ellos son iguales en cuanto a su familiaridad con la evidencia y los argumentos que se vinculan con el tema (puntos de vista-evidencia) bajo cuestionamiento, y que son iguales sus virtudes epistemológicas, tales como inteligencia, independencia de sesgos y claridad para emitir juicios.

Este último aspecto suscita varios problemas. Entre ellos, que se supone que en una situación controversial específica, ambos agentes tienen acceso a

⁴ He utilizado los requerimientos para la evaluación de argumentos, así como la lógica informal lo ha postulado: aceptabilidad, suficiencia y relevancia. Para la síntesis y discusión adecuada, véase Johnson (2000).

la misma –en cantidad y calidad– evidencia. Cuesta creer que esto pueda ser versosímil. Se añade el hecho de que si una de las partes se da cuenta de que no es el caso, de que la otra está en ventaja respecto de la calidad y la cantidad de la evidencia, podría resultar en que retire su afirmación porque no le quede más remedio que admitir que le faltaba información. Pero esto no es necesario, ya que si aplicamos un principio epistemológico y ético apurado, a saber, que frente a la desventaja en cuanto a calidad y cantidad de evidencia, el juicio indica que se debe retirar el punto de vista, se está dando por sentado que la otra parte evaluó correctamente esa cantidad de información. Una cosa es tener a disposición mejor y más información, y otra muy distinta es que se la pondere de manera adecuada.

Considerar todas estas variables está a favor de una mirada externalista de la actividad epistémica, y no a favor de una visión internalista, esto es, que solo la fuerza probatoria de una evidencia decide la disputa en cuestión.

En relación con llegar al acuerdo después del proceso de poner sobre la mesa los argumentos y la evidencia, el panorama tampoco se aclara, puesto que esta culminación puede bien gradarse a propósito de actitudes doxáticas y disposiciones socio-cognitivas. Por ejemplo, y como lo resume Gilbert (2000: 2), el acuerdo puede, en efecto, lograr: 1) consenso, siendo el caso que ambas partes logran entusiasmo con respecto al resultado de la disparidad inicial; 2) un acuerdo real, esto es, que B (la parte en contra) ha cambiado su posición concurriendo con lo que sostiene A, tanto en su creencia como en su actitud; 3) un acuerdo general, en el que B acepta la mayor parte de los argumentos de A, pero comunica que ciertos detalles aún quedan irresueltos; 4) un acuerdo parcial, en el que B acepta algunos de los argumentos de A, pero importantes alcances quedan abiertos; 5) un acuerdo en principio, por el que B acepta los principios teóricos a través de los que se podría resolver el problema, pero duda sobre el camino específico de implementación (;acordar el desacuerdo?); 6) un reconocimiento forzado, en cuyo caso B está obligado a acordar, pero sin una actitud de cambio, porque no comparte la creencia adoptada; y 7) un acuerdo vacío, en el que B desdeña una posibilidad de acuerdo vía una argumentación para el efecto, pero comunica a A que él puede hacer lo que le plazca, “concediendo” con tal decisión la “razón” a A.

Por cierto, se me puede acusar de confundir el tema en discusión; no se está hablando de acuerdo y sus tipos, ni tampoco de las consideraciones extraproposicionales; sin embargo, cualquier tipo de objeción asume que el desacuerdo, por el contrario, está libre de tales elementos, lo que es patentemente falso.

Ahora bien, de la lista de tipos de acuerdo, a todas luces de 3 a 7 se trata de desacuerdo simple y llano, desde el punto de vista de que los agentes –pares epistémicos– sancionan de modo diferente la totalidad de la evidencia y los argumentos, y consecuencia, admiten –explícita o implícitamente– la superioridad de una visión sobre otra en virtud de la fuerza probatoria de los argumentos.

Pero, ¿no es acaso la discusión de Kelly (2005) acerca de las asunciones en las aristas de un desacuerdo –a saber: que cabe que uno de los agentes no tenga acceso a cierta información, dando por defecto al que la tiene una ventaja epistémica– una consideración extra proposicional? Con este solo guiño a la variable contextual (que por historia y no por memoria –capacidad epistémica repartida por igual– A esté con más información porque a su favor corre un caso fortuito), se abre la posibilidad al cotejo de dimensiones externas a lo proposicional y evidencial. ¿Acaso no es esta última situación la que justifica lo que aquí llamaré el *desacuerdo diferido hacia pares epistémicos*?

Antes de explicar este concepto, valga señalar que 3 y 4 se pueden analizar también como ejemplares de pseudoacuerdos, y por contraposición, como seudodesacuerdos. No se puede llamar acuerdo a aquella actividad comunicativa controversial en la que una de las partes (B, para seguir la coherencia con los ejemplos) tiene reservas de algún tipo, grado y forma; y tampoco se puede llamar desacuerdo a un tipo de actividad comunicativa controversial en la que una de las partes (B), tiene una actitud doxática con cierto grado de aceptación, en la que admite revisar su posición y creencia. Creo que a esto parece referirse Goldman (2010). Tampoco se debe dejar pasar el problema de la temporalidad de y en los desacuerdos, vale decir, que hay desacuerdos que, en tanto procesos, permiten el ingreso de nueva información, así se extienda temporalmente una diferencia de opinión, con lo que no solo se ingresa *una* variable externa, sino, y al menos, de inmediato dos: una, el tiempo –con la premura de saber que hay un límite–, y dos, que no se puede asumir que el agente epistémico evaluará con competencia cada una de las nuevas informaciones que se vayan incluyendo, en particular, en el caso de que la provea A.

El tipo de acuerdo número 5 de la lista –acuerdo en principio–, por su parte, parece ser la instancia de acordar cómo se seguirá desarrollando el desacuerdo y, por lo tanto, tiene un rol eminentemente operativo. Al mismo tiempo, y quizás como característica de este caso, acordar de alguna forma el desacuerdo es un tipo de inicio del desacuerdo profundo (más sobre lo mismo en punto 4).

Por su parte, con lo que he llamado *desacuerdo diferido hacia pares epistémicos*, quisiera referirme al caso en que, enfrentados dos agentes epistémicos que se

caracterizan por poseer distintos grados de complejidades o virtudes epistémicas (B tiene más años de escolaridad, y A tiene un vocabulario técnico menos avanzado), deciden relevar su actuación por representantes epistémicos. Es lo que pasa en todas las actividades lingüísticas altamente especializadas, que cubren dimensiones sensibles de agentes comunes: en el derecho, las organizaciones políticas, gremiales y profesionales.

Frente a esto, sin embargo, Feldman (2005: 14), reaccionaría tachándolo de un sociologismo y psicologismo exacerbado, que no elimina en absoluto la posibilidad de que un desacuerdo se pueda resolver racionalmente vía evidencia. Que un agente por actitud terca o dogmatismo no quiera cambiar de posición a luz de la evidencia y su fuerza probatoria, no significa que ese desacuerdo no pueda ser resuelto. En tales casos, para Feldman, hay una resolución disponible; pero que haya una resolución disponible no significa que tal resolución sea per se racional. Para Feldman hay una resolución racional disponible cuando hay una fórmula adecuada de presentar argumentos y evidencias que lleven a una solución, esto es, a un acuerdo (Feldman, 2005: 16). Pero esta salida no agota el abanico de soluciones a un desacuerdo. Feldman (2005, 2007) ha propuesto la idea “suspensión de juicio” para casos de desacuerdo en que la oposición empuja a un agente-racional y par en todos los sentidos a su contraparte- que revise su creencia. Si tal es el caso, la solución racional es que ambas partes suspendan sus juicios y se concilien en la actitud de retrotraerse a la espera de un nuevo cuerpo de evidencia que permita resolver, sobre la base de más pruebas, la diferencia. (Para una crítica actual y detallada de la posición de Feldman, véase Lee, 2013). Feldman quizás está en lo correcto con respecto a que la actitud de suspender el juicio sea la mejor decisión para varios contextos de desacuerdo, pero asume, erróneamente a mi entender, que existe el tiempo y la tranquilidad para esperar en aquellos asuntos humanos de profunda controversia donde se requiere llegar a decisiones para seguir el curso de las cosas. Para la deliberación real, su consejo no añade.

2. El sistema cognitivo como máquina en desacuerdo intermitente

Frente a Feldman, Kelly (2005) postula que el mero hecho de que alguien des- acuerde conmigo no significa que deba dejar mi posición, sino que al contrario, quizás esté llamado a hacer funcionar lo que Kelly (2005: 192) llama *el egoísmo*

epistémico sin disculpas, ya que Kelly no encuentra que el mero acusar recibo de un desacuerdo sea un argumento suficiente para optar por una posición escéptica.

Lamentablemente, mucha de la literatura sobre este tema va en contra de lo que ha mostrado la psicología del razonamiento tanto acerca de la ilusión de la posibilidad de una paridad cognitiva (concepto este último recurrente en las reflexiones en torno al desacuerdo; véase Christensen, 2007; Lackey, 2010), como del hecho de que en tanto agentes epistémicos tengamos una autonomía perceptiva y reflexiva que permita, en efecto, encontrar un agente que pueda resolver un desacuerdo sin que deje su autoreferencia natural (porque si hay algo bien distribuido entre nosotros, eso es la obstinación, para no decir la obturación mental).

Desde que Wason (1960, 1968) hacia fines de 1950 comenzara su trabajo experimental, y luego sus publicaciones sobre la actividad juiciosa, en particular en torno a la capacidad de detectar y eliminar hipótesis incorrectas en el marco de la solución de tareas conceptuales, para estudiar los procesos de la toma de decisiones, y luego en 1974 Tversky y Kahneman publicaran su célebre artículo “Juicio bajo incertidumbre: heurísticos y sesgos”, una sólida literatura en psicología del razonamiento ha derribado el deseo intelectual y cotidiano de observarnos como una máquina productora de razonamiento *prístino*.

La lista de errores y sesgos del razonamiento es larga. Por supuesto, hay una discusión respecto de si este problema es en realidad un problema.⁵ No obstante, vale recordar que cuando *decidimos interpretar e interpretamos luego* realmente evidencia e información, estamos sujetos a un sesgo de representatividad galopante; sin mencionar, un sesgo de confirmación cosustancial a nuestra práctica inferencial —que comentaremos a continuación—, ni la tendencia a pensar que enfrentados a un conjunto de cosas tendemos a pensar e inferir que hay más ejemplos que otros, simplemente porque recordamos más fácilmente las cosas que coinciden con experiencias pasadas.

Desde la psicología cognitiva el énfasis es aún más crítico de la mirada despreocupada de las formas en que, en efecto, la inferencia y el razonamiento se da en torno a problemas de decisión, tal como lo es un desacuerdo. Recientemente, Sperber y Mercier, 2012; Mercier, 2011a, 2011b, 2011c, 2011d, 2012; Mercier y Landemore, 2012; Mercier y Sperber, 2009, 2011a, 2011b;

⁵ La posición de Kahneman ha sido criticada, en particular, con mucha precisión por la llamada “racionalidad ecológica” (Gigerenzer, 2008; Todd, Gigerenzer, y Grupo ABC, 2012), que postula que el razonamiento no es ni una ilusión, ni un óptimo cognitivo, ya que simplemente realiza con éxito las tareas para las que está entrenado y el ideal de lo óptimo es, no se debiera olvidar, muy problemático de definir.

Sperber, 2001 y Sperber *et al.*, 2011, han puesto en duda todos los avances provenientes de la teoría de la argumentación entre lingüistas y filósofos, al sostener que la argumentación y la inteligencia corren por módulos paralelos y no siempre funcionan de forma coordinada, por lo que los resultados de un proceso argumentativo no están determinados por una evaluación estrictamente crítica de la mano de una depuración racional; del mismo modo, sostienen que los humanos argumentamos siempre con un sesgo de confirmación y que la evidencia en psicología cognitiva de los últimos 40 años muestra que, debido a este sesgo, los humanos argumentamos aquello que podemos justificar y no lo que sabemos que podría llegar a ser una mejor opinión o un argumento más sólido. Así concebida la actividad por Sperber y Mercier, de acuerdo con una vasta gama de experimentos y de datos citados por los autores, la argumentación no brinda ninguno de los beneficios y funciones positivas que a menudo se piensa que tiene. En este marco, la reflexión en torno al problema del desacuerdo no solo debería obtener otro matiz, sino además tendría que aceptar que si el desacuerdo es un proceso de avances y retrocesos en que se transan argumentos a partir de la disposición de evidencia e información entre pares epistémicos que buscan un desenlace en el que uno de ellos se mueva en la posición contraria, entonces, saber qué patrones organizan nuestra disposición reflexiva cobra vital importancia, específicamente porque sabremos qué se puede esperar del otro como reacción doxática general.

Una de las conclusiones que más llama la atención de la posición de Sperber y su equipo, es la de que los humanos en principio creen en las posturas sostenidas por aquellos en los que confían, pero luego, tan pronto como llegan a desconfiar lo suficiente, recién allí resuelven cotejar con más atención el contenido de los argumentos, poniendo en práctica un escaneo de la coherencia y relevancia de lo comunicado (lo que Sperber *et al.*, 2010, llaman *vigilancia epistémica*).

Pero no fueron Sperber, ni Mercier y sus colaboradores, quienes llamaron por primera vez la atención sobre la ilusión de que el razonamiento reporta resultados óptimos en la práctica argumentativa. La psicología del razonamiento tiene un amplio desarrollo que partió hace medio siglo en torno a, entre otros, los problemas del razonamiento hipotético, y que tiene hoy por hoy la teoría dual como una de sus protagonistas (Evans y Frankish, 2009; Evans, 2010; Johnson-Laird, 2008; Kahneman, 2011; Manktelow, Over y Elqayam, 2011; Oaksford y Chater, 2007; Santibáñez, 2012; Stanovich, 2011). En una síntesis muy abreviada, se puede decir que desde el momento en que la mente está

dividida en, o compuesta por, dos sistemas, la actividad de razonar y exponer argumentos se supedita a esta distribución cognitiva. De modo que habría un razonamiento intuitivo que produce un razonamiento rápido, heurístico, sin mediación de reflexión, y otro razonamiento propiamente reflexivo, lento, muy costoso en el gasto de energía cognitiva. Para nuestra discusión central, cabe la pregunta acerca de si acaso en un desacuerdo operamos siempre con el sistema 2, que es lo que los filósofos del desacuerdo asumen explícita o implícitamente.

La argumentación, como competencia general, según Sperber (2001) evolucionó para mejorar la comunicación y no para potenciar la cognición individual, siendo esto último, precisamente, lo que asumen los filósofos del desacuerdo, a saber, que quien desarrolla una revisión epistémica (Feldman) o quien mantiene su posición (Kelly) potencia sus virtudes epistémicas, en vez de considerar que el acto solo contribuye a la comunicación colectiva. Si hay revisión epistémica y una parte cede a la contraria, o si alguien se mantiene firme en su posición sin ceder, entonces tanto el acuerdo (primer caso) como el desacuerdo profundo (segundo caso), serían un impulso a la transparencia de la comunicación entre varios.

Desde que la principal función del razonamiento, para Mercier y Speber (2011a: 60, en adelante M&S), es argumentativa, el razonamiento está, evolucionó para, el diálogo, en el que agentes ponderan razones, anticipan escenarios, para afectar los pensamientos y actos de los otros (desde el punto de vista de quien comunica y envía argumentos, afirmaciones, información), y para evaluar, filtrar, analizar información que pudiera dañarnos (desde el punto de vista del oyente o audiencia). Los humanos son buenos para discutir, pero según los resultados de experimentos que M&S sintetizan en su propuesta, difícilmente se involucran en razonamiento de alto orden, esto es, en aquella actividad en la que se ponderan razones sobre razones. Esta puede ser la causa (de hecho lo es para M&S) por la que frente a desacuerdos profundos tendemos a polarizar la situación, más que a converger revisando una posición. Tendemos a satisfacer un requerimiento –básico– de razones –básicas–, más que a producir el mejor argumento posible que el propio problema ofrece. ¿Qué consecuencias podría tener esto para una filosofía del desacuerdo? Por lo pronto, que posiciones gradualistas (Goldman, Elga, Christensen) son una apertura mínima, y que posiciones no conformistas (Kelly, Van Inwagen, Wedgewood), son más realistas. Estas últimas son realistas por lo que, incluso expresamente, señala uno de sus defensores:

Perhaps, quite generally, it is rational for one to place greater trust in one's own intuitions, simply because these intuitions are one's own, than the

intuitions of other people. In other words, perhaps it is rational for each of us to have an egocentric epistemic bias in favour of own intuitions (Wedgewood, 2012).

Quizás, de forma muy general, es racional para uno poner mayor confianza en las intuiciones de uno, simplemente porque estas intuiciones son propias, que en las intuiciones de otra gente. En otras palabras, quizás es racional para cada uno de nosotros tener un sesgo epistémico egocéntrico en favor de las intuiciones propias. (Mi traducción).

Y de hecho es el caso, ya que M&S consideran que el razonamiento evolucionó para argumentar *con* otros, por lo que mal podemos incluir la versión del adversario de forma fluida, con quien, justamente, estamos en desacuerdo. El sesgo de confirmación es la más robusta y prevalente disposición heurística del razonamiento. Lo que está sesgado es la producción de argumentos, no la evaluación, por lo que en cada agente conviven dos competencias que funcionan de distintas formas en un mismo proceso general. Esto puede constituir lo que llamaré una tendencia al *desacuerdo epistémico interno intermitente* del agente: el agente, en contextos naturales de comunicación controversial, no alcanza –por tiempo, disposición o capacidad– a digerir, incluir, descomponer, de la mejor forma posible toda la información y los argumentos que están siendo comunicados o ingresados a la discusión. Incluso se ha visto que tal sesgo funciona como una *división del trabajo cognitivo*, esto es, una parte hace el esfuerzo de buscar y producir los PRO, y la otra de encontrar y adelantar los CONTRA. En escenarios naturales, la gente no trata de producir la mejor respuesta a una refutación específica, sino que trata de encontrar el argumento confirmatorio que permite mantener su creencia. En el caso del oyente, y para su ventaja cognitiva, se está en apertura alerta, para ingresar a su stock de información aquella que es valiosa; se podría decir, así, que el oyente tiene una actitud doxática positiva para aquellos argumentos que le proporcionan un cambio –mediante revisión de una creencia– de provecho.

¿Es defectivo el razonamiento entonces?, ¿es el desacuerdo un estado que representa una debilidad cognitiva y epistémica? No. Los agentes epistémicos estamos muy capacitados para falsear ideas o hipótesis cuando desacordamos con ella. El razonamiento evolucionó de una forma que convierte al portador en una máquina tendiente al solipismo, pero apenas está en un contexto grupal –y por suerte esa es la generalidad– se calibra con la vigilancia epistémica de su audiencia. Solo en este último contexto habría beneficios epistémicos. Como en otros campos reflexivos, la idea de una división del trabajo, en este caso cognitivo, favorece una posición comunitarista.

3. El desacuerdo profundo

De modo que el desacuerdo profundo, desde el punto de vista cognitivo y evolutivo, vendría a ser una consecuencia natural de una especie cuyo dispositivo comunicativo se direccionó hacia una división del trabajo reflexivo y evaluativo. Es este escenario lo que Christensen (2007) llama *igualdad evidencial y paridad cognitiva*, donde tener pares epistémicos en un desacuerdo profundo es un ideal poco alcanzable.

Como ha discutido Kelly (2005), la petición de principio de la filosofía del desacuerdo profundo respecto de reflexionar sobre el tema si y solo si se asume simetría de los pares epistémicos resulta tendencioso, en el sentido de que se favorece dos posiciones más que una tercera; se favorece en principio la suspensión del juicio, pues sería razonable quedar en *stand by*, dado que no hay factor que me distinga de mi oponente en evaluar la misma evidencia; o se favorece disminuir la confianza en la creencia que sostengo, graduándola hacia la posición contraria, en lo que Christensen (2007) llama *repartir de la diferencia*; y a su vez, lo que se desmerece es el hecho factible, por esa posibilidad humana de la falibilidad, de que en alguna parte haya un error de juicio y, por tanto, se deba seguir en la búsqueda y/o declarar a alguien en lo correcto.

Recordemos que para Fogelin (1985: 5): “We get a deep disagreement when the argument is generated by a clash of framework propositions”. “Tenemos un desacuerdo profundo cuando el argumento es generado por un choque de proposiciones básicas”. (Mi traducción).

Retomando todas las enseñanzas de Wittgenstein, Fogelin considera que una confrontación de *formas de vida* no tiene una solución racional bajo ninguna consideración, ya que las proposiciones de marcos elementales no se pueden referir una a una, pues no se puede examinar una sin tocar otra de la misma *forma de vida*, ya que son parte de un sistema de proposiciones que mutuamente se apoyan. En algún momento en *Sobre la certeza*, Wittgenstein le llamó *paradigma* esa familia de proposiciones.

En esta manera de situar el desacuerdo profundo se encuentra otro problema. ¿Un agente epistémico está consciente y puede articular in situ cuando defiende una proposición en el marco de un desacuerdo profundo, todas y cada una de aquellas que forman el paradigma en cuestión? La respuesta es: no. Y si este es el caso, una respuesta negativa, entonces debiera rechazarse la propuesta de Feldman (2006) de sumar como tercera propiedad normativa para tener un desacuerdo profundo entre pares epistémicos lo que llama *full disclosure*, que en

una traducción aproximada podemos llamar *revelación total* de evidencia. Este requerimiento consiste en que los participantes de un desacuerdo estén en una situación de revelación total de la evidencia disponible por tales participantes, en que cada uno de ellos muestre sus cartas.

Estos tres requerimientos para tener un desacuerdo entre pares epistémicos (igualdad evidencial, paridad cognitiva y revelación total) remiten a lo que Lackey (2010) llama *desacuerdo idealizado*, y que en términos directos, viene a ser casi lo mismo que un desacuerdo entre pares con distintas actitudes doxáticas; a diferencia de un desacuerdo ordinario, en el que A y B desacuerdan respecto de sí o no P teniendo ellos buenas razones para considerarse pares que mantienen distintas actitudes doxáticas. En otras palabras, la terminología en el desacuerdo idealizado tiene un prurito normativo, mientras que el ordinario es contextual. Aunque sugerente la distinción de Lackey, a mi juicio no agota las distinciones a la mano para caracterizar el desacuerdo profundo.

Hágase la siguiente pregunta: ¿puede desacordar con un león? Bien, entre otras razones por las que no puede, está el hecho de que con independencia del tema, contexto y circunstancia del desacuerdo, este es posible porque hay entendimiento, y el entendimiento común es la razón por la que, finalmente, no hay tal cosa como un desacuerdo profundo. Lo que hay es incompatibilidad, incongruencia y diferencias de lenguaje. No toda diferencia es un desacuerdo. Para que haya desacuerdo, ordinario, común, seudo, o profundo, se debe acordar primero en que hay una diferencia con significancia para las partes. Es parte de su semántica natural que en el concepto del desacuerdo haya un juego de lenguaje común, y que este sea compartido por occidentales como el religioso y el ateo a ultranza.

Como sostienen Godden y Brenner (2010) en una publicación en *Cogency*, para que haya un desacuerdo debe haber un interacción suficiente para declararlo, y esto solo es posible cuando hay un juego de lenguaje común. Detectar un desacuerdo, cualquier tipo de desacuerdo, supone formas de hacer y prácticas básicas compartidas, tanto a nivel lingüístico como del entendimiento, entre otras, saber aseverar, denegar, aceptar y rechazar. Sin estas operaciones básicas estaríamos en la misma situación que tratando de desacordar con un león. Ya que, en efecto, sentimos inseguridad, frustración y cierto grado de temor cuando no podemos compartir tal base común de actuación comunicativa (véase también Turner y Wright, 2005).

Si se quiere salvar la noción de desacuerdo común, entonces se debería aceptar que solo al precio de concebirlo como un problema de entendimiento

comunicativo más topical, porque entre el religioso que observa con pena la actitud descreída del ateo, y el ateo que ridiculiza al religioso por supersticioso, hay una incomunicación clara respecto de las evidencias y de lo que cuenta como tal. Aquí cabría recordar la tesis de la unicidad en la literatura filosófica del desacuerdo, que sostiene que un cuerpo de evidencia E justificaría una y solo una actitud hacia una afirmación particular. En cualquier caso, entre el religioso y el ateo las razones funcionan de distinta forma.

4. Conclusiones

Como se ha ido observando, mi posición es que la filosofía del desacuerdo desestima varios factores conceptuales y empíricos para enmarcar la discusión. Además, sobreenfatiza la idea de desacuerdo profundo, pareciera no paralelizar el término con la noción de acuerdo, no externaliza lo suficiente los parámetros epistémicos para observar la actividad del desacuerdo como una más de las de la argumentación (Lugg, 1986), y sobreestima también la idea de par epistémico. Sobre estos dos últimos aspectos versarán estas conclusiones.

La discusión en el apartado 3, sobre la base de lo que nos muestra la psicología del razonamiento, también debiera hacernos dudar de uno los puntos en discordia en la literatura del desacuerdo –profundo–; a saber, el uso de la idea de Chisholm, respecto de no abdicar de nuestra autoridad epistémica, esto es, de que como agentes epistémicos estamos autorizados para confiar en nuestros propios juicios. Si este es el caso, ¿cómo podríamos tener un concepto de par epistémico lo suficientemente robusto y maduro para igualar esa confianza?

Del mismo modo, es materia de una continua investigación llenar el vacío teórico entre la evidencia de que hay razones correctas y efectivas epistémicamente hablando, pero que son incorrectas e inefectivas dialógicamente hablando. Por supuesto, con esto último no estoy hablando de simples consideraciones estratégicas o retóricas, sino de cuestiones relativas a lo que Sosa (2010) apunta como la necesidad de esclarecer el par epistémico.

Parte del problema se relaciona también con la dimensión cognitiva de los costos y beneficios de argumentar y desacordar. De acuerdo con Paglieri y Castelfranchi (2010; en adelante P&C), la frecuente reticencia a argumentar en profundidad –por duración, exposición, energía– tiene una función cognitiva, en tanto que no participamos en una discusión cuando hay probabilidad de terminar con un resultado negativo, como es que no se acepte nuestra pretensión en

un desacuerdo. Para los autores, argumentar es una actividad demandante y no se emprende una argumentación sin un propósito y una debida consideración; se suelen evaluar los costos, beneficios y peligros para decidir si vale la pena hacerlo. Entre los teóricos de la actividad argumentativa se asume, y entre los de la filosofía del desacuerdo ya se aprecian, que las características estándares que la argumentación intenta mejorar incluyen: credibilidad de una conclusión, el nivel de acuerdo entre las partes, el estado emocional de los argumentadores y sus relaciones sociales, la ventaja estratégica de cada argumentador en el contexto de una disputa, y la reputación social del argumentador como una fuente fidedigna de información. Esto es lo que P&C denominan *optimismo argumentativo*. Sin embargo, no todo es color rosa para ellos, pues la argumentación puede –y muchas veces suele– producir resultados negativos. Hay muchas formas en las que la situación puede empeorar, por ejemplo: los malos argumentos suelen ser contraproducentes (dañan la credibilidad de la conclusión); pueden desatar una escalada que produzca un aumento del desacuerdo; los argumentos sobre temas emocionales generan una serie de sentimientos, provocando que ambas partes sufran pérdidas emocionales sin ganar nada o casi nada; un argumento imprudente lleva la atención de la contraparte a temas que aumentan la fuerza de su oposición y disminuyen la propia; y, finalmente, una derrota argumentativa puede tener una consecuencia negativa en la reputación del perdedor. Además de ser falso, el optimismo argumentativo impide el análisis de costo y beneficio, que es lo que vienen a sostener P&C como la lectura instrumental o funcional correcta de toda práctica argumentativa, como es el desacuerdo.

Sintetizando todo lo posible, diré que cuando se habla de instrumentalismo argumentativo, se quiere decir que las metas dialógicas suelen ser de carácter instrumental a la meta extradialógica. Un ejemplo explica esta visión de forma directa: si un vendedor de auto te dice en el diálogo que el auto que observan fue elegido como el más económico, no está solo aseverando algo sobre el auto, el agente está tratando de convencerte de que compres el auto, pues es esta su meta extradialógica evidente. Esto implica que la decisión de argumentar y las decisiones minuciosas de los movimientos específicos son afectadas por las metas extradialógicas del argumentador. El instrumentalismo argumentativo tiene tres características: 1) las submetas dialógicas son instrumentales al fin del diálogo (alabar el diseño del auto para convencer al comprador de su superioridad), que a la vez es instrumental a la meta extradialógica (vender el auto); 2) la meta extradialógica tiene superioridad sobre el diálogo inmediato (si el vendedor observa que solo algunos pueden pagar el precio del auto, puede intentar ven-

derlo apelando a la vanidad del comprador); 3) algunos movimientos pueden ser instrumentales a otras metas extradialógicas del argumentador, diferentes de aquellas que motivaron al argumentador en primer lugar (el vendedor intenta impresionar a una chica que observa la venta). Para P&C, aceptar esta teoría es importante para el desarrollo del análisis de costo y beneficio, en tanto los beneficios y peligros de argumentar solo pueden ser evaluados en relación con las metas extradialógicas que nos instan a participar en una actividad como esta.

La manera más directa de definir beneficio, costo y peligro es en términos de utilidad. Los beneficios son las metas (ya sean dialógicas o extradialógicas) del agente que se cumplen mediante el acto argumentativo, incluyendo las metas motivacionales del argumento y cualquier efecto colateral positivo. En cambio, la utilidad negativa se divide en dos: costos y peligros. Cuando se habla de costos, se refiere a la *utilidad negativa producida en el proceso* de argumentar en virtud del balance entre el costo energético del agente y las metas, y sin tomar en cuenta el producto. Esto incluye el costo directo y el costo de oportunidad, es decir, aquellas opciones no elegidas. En cambio, peligro se refiere a la *utilidad negativa producida por efectos colaterales o como consecuencia de argumentar*, situación en la que algunas de las metas pueden estar en riesgo.

¿Cuáles son los costos de argumentar, particularmente cuando estamos insertos en un desacuerdo importante? Según P&C, hemos olvidado que la actividad argumentativa implica sufrir costos directos, como energía, recursos cognitivos, exposición social, etc., que aumentan según la duración de la argumentación o discusión. En cambio, no pasa lo mismo con los beneficios de argumentar, ya que estos varían en relación al tipo de argumentación que se lleva a cabo. En algunos casos, los beneficios aumentan al incrementarse la duración de la discusión, y en otros, la duración no es relevante para alcanzar la meta propuesta. En este sentido, en los tipos de argumentación, como la persuasión y la negociación, los costos aumentan cuando el tiempo de la discusión se prolonga. Proyectando la intersección de las curvas de beneficios y costos, los costos siempre terminan excediendo a los beneficios, por tanto *la función de utilidad del argumentador disminuye a través del tiempo*.

Para P&C, el peligro es entendido como la utilidad negativa producida por un efecto secundario o por una consecuencia de la discusión, que compromete algunas metas del participante. Aquí, específicamente, se analiza el peligro en cuanto implica un grado de responsabilidad personal, ya que este puede traer consecuencias indeseables para el argumentador. Aun cuando los peligros asociados a una discusión dependen de las metas específicas del argumentador, hay

riesgos que atraviesan la mayoría de las discusiones. El primero refiere a que un argumento puede fracasar, minando la credibilidad de la conclusión que se quiere probar. El segundo peligro alude a la posibilidad de que la discusión conduzca a un desacuerdo entre los participantes, en vez de resolver sus discrepancias. Los factores que pueden contribuir al aumento del desacuerdo son los siguientes: 1) cualquier desacuerdo que sobreviva luego de la discusión será menos tolerado que si hubiese ocurrido antes de esta; 2) mientras más dura la discusión, más posibilidades hay de perder, y por lo tanto, de no convencer a la otra persona; 3) el motivo del desacuerdo inicial puede ampliarse, apareciendo otros motivos de desacuerdo.

En cualquier versión y terminología, el desacuerdo se extiende y profundiza, así como se amplían las metas extradialógicas de primer orden, tal como esta discusión y toda la literatura de la filosofía del desacuerdo fehacientemente demuestran, lo que no es causa para convertirse en un relativista (Boghissian, 2006).

Bibliografía

- Boghossian, P. (2006), *Fear of Knowledge*, Oxford University Press, Nueva York.
- Christensen, D. (2007), “Epistemology of Disagreement: The Good News”, en *Philosophical Review*, 116, pp. 187–217.
- Evans, J. (2010), *Thinking Twice. Two Minds in One Brain*, Oxford University Press, Nueva York.
- Evans, J. y K. Frankish (2009), *In Two Minds. Dual Processes and Beyond*, Oxford University Press, Nueva York.
- Feldman, R. (2005), “Deep Disagreement, Rational Resolutions and Critical Thinking”, en *Informal logic*, vol. 25, 1, pp. 13-23.
- (2006), “Epistemological Puzzles about Disagreement”, en Hetherington, S. (ed.), *Epistemology Futures*, Oxford University Press, Nueva York, pp. 126-236.
- (2007), Reasonable Religious Disagreement, en Antony, L. M. (ed.), *Philosophers Without Gods: Meditations on Atheism and the Secular Life*, Oxford University Press, Oxford, pp. 194-214.

- Fogelin, R. (1986), “The Logic of Deep Disagreement”, en *Informal Logic* 7 (1), pp. 1-8.
- Frankish, K. (2009), “Systems and Levels: Dual-system Theories and the Personal-Subpersonal Distinction”, en Evans, J. y K. Frankish (eds.), *In Two Minds. Dual Processes and Beyond*, Oxford University Press, Nueva York, pp. 89-108.
- Gigerenzer, G. (2008), *Rationality for Mortals. How People Cope with Uncertainty*, Oxford University Press, Nueva York.
- Gilbert, M. (2000), “Agreement/Disagreement”, en Hansen H. y C. Tindale (eds.), *Proceedings of the 3rd International Conference of the Ontario Society for the Study of Argumentation*, pp. 1-9.
- Godden, M. y W. Brenner (2010), *Wittgenstein and The Logic of Deep Disagreement*, *Cogency*, 2 (1), pp. 41-80.
- Goldman, A. (2010), “Epistemic Relativism and Reasonable Disagreement”, en Feldman R. y T. Warfield (eds.), *Disagreement*, Oxford University Press, Nueva York, pp. 187-215.
- Van Inwagen, P. (1996), “It is Wrong, Everywhere, Always, and for Anyone, to Believe Anything upon Insufficient Evidence”, en Stump E. y M. Murray (eds.), *Philosophy of Religion: The Big Questions*, Blackwell, Nueva York, pp. 137-153.
- Johnson, R. (2000), *Manifest rationality. A pragmatic Theory of Argument*, LEA, Nueva Jersey.
- Johnson-Laird, P. (2008), *How We Reason*, Oxford University Press, Nueva York.
- Kahneman, D. (2011), *Thinking, Fast and Slow*, Allen Lane, Londres.
- Kelly, T. (2005), “The Epistemic Significance of Disagreement”, en Gendler T. y J. Hawthorn (eds.), *Oxford Studies on Epistemology*, I, Oxford University Press, Oxford, pp.167-196.
- Kornblith, H. (2010), “Belief in the Face of Controversy”, en Feldman, R. y T. Warfield (eds.), *Disagreement*, Oxford University Press, Nueva York, pp. 29-52.
- Lackey, J. (2010), “A Justificationist View of Disagreement’s Epistemic Significance”, en Haddock, A., A. Millar y D. Pritchard, *Social Epistemology*, Oxford University Press, Oxford, pp. 298-325.

- Lee, M. (2013), "The Role of the Uniqueness Thesis in the Epistemology of Disagreement", en Jäger, C. y W. Löffler (eds.), *Epistemology: Contexts, Values, Disagreement*, Ontos Verlag, Frankfurt, pp. 319-328.
- Lugg, A. (2005), "Deep Disagreement and Informal Logic: No Cause for Alarm", en *Informal Logic*, 8 (1), pp. 47-51.
- Manktelow, K., D. Over, D. y Sh. Elqayam (2011), *The Science of Reason. A Festschrift for Jonathan St. B. T. Evans*, Psychology Press, Hove.
- Mercier, H. (2011a), "When Experts Argue: Explaining the Best and the Worst of Reasoning", en *Argumentation* 23(3), pp. 313-327.
- (2011b), "On the Universality of Argumentative Reasoning", en *Journal of Cognition and Culture*, 11 (1-2), pp. 85-113.
- (2011c), "Reasoning Serves Argumentation in Children", en *Cognitive Development* 26 (3), pp. 177-191.
- (2011d), "What Good is Moral Reasoning?", en *Mind & Society*, 10 (2), pp. 131-148.
- (2012), "Looking for Arguments", en *Argumentation* 26 (3), pp. 305-329.
- Mercier, H. y H. Landemore (2012), "Reasoning is for Arguing: Understanding the Successes and Failures of Deliberation", en *Political Psychology*, 33, pp. 243-258.
- Mercier, H. y D. Sperber (2009), "Intuitive and Reflective Inferences", en Evans J. and K. Frankish (eds.), *In Two Minds: Dual Processes and Beyond*, Oxford University Press, Oxford, pp. 149-179.
- (2011a), "¿Why do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory", en *Behavioral and Brain Sciences*, 34 (02), pp. 57-74.
- (2011b), "Argumentation: its Adaptiveness and Efficacy. Response to Commentaries on 'Why do humans reason?'"", en *Behavioral and Brain Sciences* 34 (2), pp. 94-111.
- Oaksford, M and N. Chater (2007), *Bayesian Rationality: The Probabilistic Approach to Human Reasoning*, Oxford University Press, Oxford.
- Paglieri F. y C. Castelfranchi (2010), "Why Arguing? Towards a Costs-benefits Analysis of Argumentation", en *Argument & Computation*, 1, pp. 71-91.
- Santibáñez, C. (2012), "Mercier and Sperber's Argumentative Theory of Reason-

- ing. From the Psychology of Reasoning to Argumentation Studies”, en *Informal Logic*, 32 (1), pp. 132-159.
- Sperber, D. (2001), “An Evolutionary Perspective on Testimony and Argumentation”, en *Philosophical Topics*, 29, pp. 401-413.
- Sperber, D. *et al.* (2010), “Epistemic Vigilance”, en *Mind and Language*, 25 (4), pp. 359-393.
- Sperber, D. y H. Mercier (2012), “Reasoning as a Social competence”, en Landemore, H. y J. Elster (eds.), *Collective Wisdom: Principles and Mechanisms*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 368-392.
- Stanovich, K. (2011), *Rationality and Reflective Mind*, Oxford University Press, Cambridge.
- Todd, P., G. Gigerenzer y el Grupo ABC (2012), *Ecological Rationality. Intelligence in the World*, Oxford University Press, Nueva York.
- Turner, D. y L. Wright (2005), “Revisiting Deep Disagreement”, en *Informal Logic*, 25 (1), pp. 25-35.
- Tversky, A. y D. Kahneman (1974), “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases”, en *Science*, New Series, 185 (4157), pp. 1124-1131.
- Wason, P. (1960), “On the Failure to Eliminate Hypotheses in a Conceptual Task”, en *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 1, pp. 12-60.
- (1968), “On the Failure to Eliminate Hypotheses: a Second Look”, en Wason, P. and P. Johnson-Laird (eds.), *Thinking and Reasoning*, Penguin, Harmondsworth, pp. 165-174.
- Wedgwood, R. (2012), *The Nature of Normativity*, Oxford University Press, Oxford.

Desacuerdos profundos y persuasión literaria

*Teresita Matienzo*¹

Las criaturas oscuras que observo todos los días desde mi oficina dan la impresión de haber reglamentado al milímetro no únicamente su funcionamiento biológico, sino también su vida imaginaria. Parecen atrapadas en el círculo vicioso de sus costumbres, de sus creencias irrazonables, de sus fantasías.

Juan José Saer, *Gens nigra*

En toda sociedad hay momentos en los que se originan tensiones que exigen poner en crisis determinada concepción de lo real o cuestionar caminos convencionales del pensamiento. Esto origina que se produzcan desacuerdos profundos entre sus miembros.

Perelman (1958) habla de *ruptura de enlace* para referirse a la acción de separar elementos que se encuentran conceptualmente asociados y no deberían estarlo; por su parte, Fogelin (1985) entiende que hay un tipo de desacuerdo denominado *profundo* originado en la diferencia en el uso de conceptos que se ponen en juego en las disputas. Es así como estos dos autores, abocados al estudio de la temática, elaboran conceptos propios para caracterizar estos momentos de conflicto.

Frente a estas situaciones o desacuerdos se observa la fuerza argumentativa que tiene la ficción literaria, dado que actúa como una particular forma persuasiva que permite sentar las bases para lograr la resolución de conflictos que parecen irresolubles a través de los paradigmas estrictamente racionales.²

¹ UBA/UNGS.

² La parte teórica de este trabajo está basado en un artículo preliminar titulado “Formas persuasivas en la narrativa ficcional” de Matienzo, T. y G. Feudal (2012), en *Coloquio Nacional de Retórica*

El propósito de este artículo es reflexionar sobre las causas de la efectividad que produce el hecho de elegir como forma de argumentación persuasiva un relato ficcional, como así también mostrar casos en los que esto ha ocurrido, produciendo transformaciones en las concepciones de lo real y sus categorizaciones.

En una primera parte haré un breve resumen de las características de los desacuerdos profundos (Fogelin, 1985; Godden y Brenner, 2010), para luego detenerme en los efectos de la literatura (Bruner, 1998; Iser, 1997). En la segunda parte, ejemplificaré con casos en los que es posible observar cómo algunos escritores de ficción trataron de modificar o desestabilizar ciertas concepciones instaladas de lo real: Ricardo Piglia con su cuento “La loca y el relato del crimen”, Manuel Scorza con su novela *Redoble por Rancas*; Miguel Ángel Asturias con *Hombres de maíz* y Berhard Schlink con su novela *El lector*.

Características de los desacuerdos profundos

Fogelin (1985) distingue los desacuerdos profundos de los normales y afirma que los primeros no pueden tener una resolución racional, ya que se caracterizan por las diferencias que adquieren los conceptos que se ponen en juego en las disputas. Este autor agrega que el hecho de que los desacuerdos profundos no puedan resolverse a través de esquemas racionales es atribuible a Wittgenstein:

My thesis, or rather Wittgenstein's thesis, is that deep disagreements cannot be resolved through the use of argument, for they undercut the conditions essential to arguing (Fogelin, 1985: 5).³

Dado que este tipo de desacuerdos, a diferencia de los normales, no están marcados por las diferencia en los juicios de opinión, para su resolución es necesario un tipo de persuasión que funcione como una forma retórica al servicio de la formación conceptual. Esto requiere reformular conceptos de un modo tal que quien disputa no esté inicialmente inclinado a hacerlo, para lo cual se debe ver al otro o al que tiene otra postura con empatía, salirse del propio centro y tratar de entrar en la lógica ajena.

y I Congreso Internacional de Retórica e Interdisciplina, Universidad Nacional de Cuyo, 22 de marzo de 2013.

³ Mi tesis, o más bien dicho la tesis de Wittgenstein, es que los desacuerdos profundos no pueden ser resueltos a través del uso de la argumentación, dado que estos socavan las condiciones esenciales para argumentar (mi traducción).

Los desacuerdos profundos tienen su origen en las diferentes *weltbild* o formas de vida. Los protagonistas del debate en el que se manifiestan desacuerdos profundos tienen diferentes inclinaciones lógicas, o sea, aplican conceptos similares en forma diferente.⁴

Si bien estos desacuerdos no pueden resolverse siguiendo un paradigma racional, la forma de resolución no tiene que ser ni irracional ni no racional, pues se sabe que un cambio en el punto de vista puede resultar de un tipo de persuasión diferente, que involucra la formación de nuevos conceptos y un cambio en la concepción del mundo (Godden y Brenner, 2010).

¿Por qué la literatura?

La narrativa ficcional no argumenta con conceptos, es un modo de hacer ver o dar a entender. Entender un relato literario, comprender una historia, no es solo una actividad cognitiva del orden del concepto, sino también del orden de la experiencia. La ficción literaria presenta casos particulares, y no verdades generales como las que se enuncian a partir de un paradigma.

Wolfgang Iser (1987) se ocupa de la necesidad antropológica que tiene el hombre de crear ficciones y analiza también las características de los relatos ficcionales. En este último aspecto, enfatiza la fuerte relación de interacción que se produce entre el lector y un texto literario. Esta interacción está posibilitada por un vacío constitutivo en este tipo de textos que posibilita al lector hacer sus proyecciones; es decir, la carencia de un sentido determinado en el texto moviliza representaciones proyectivas en el lector, que a su vez están condicionadas por la estructura del texto. Este proceso suprime la asimetría entre texto y mundo, ya que el lector puede experimentar un mundo que le es extraño y que no está determinado por sus hábitos.

Para Iser, la concreción de una lectura es la actualización de los elementos de la obra; espacios vacíos y negaciones marcan determinados huecos o temas que aparecen como virtuales. Resumiendo: el lector crea su propio texto virtual

⁴ Cabe agregar una reflexión sobre el concepto de formas de vida que hace Raymundo Mier citando a Fontanille y Zilberberg: “Construir o interpretar una forma de vida es, para el emisor, orientarse hacia la estética, mientras que, para el receptor, es aprehender esa estética, es decir, el plano de la expresión adecuada de un sistema de valores, hecho sensible gracias a la articulación coherente de las esquematizaciones, por una enunciación” (Fontanille y Zilberberg, en “Formas de vida. De Wittgenstein a la semiótica: el perfil incierto de los actos de lenguaje” de Raimundo Mier en “Tópicos del Seminario 1”, Universidad Autónoma de Puebla, 1999).

basado en la estructura del texto y en sus propias representaciones proyectivas que se activan a partir de estos espacios vacíos, característicos de este tipo de texto ficcional. Espacios vacíos y negaciones operan una densificación de los textos de ficción, en cuanto que, mediante espacios en blanco y supresiones, casi todas las formulaciones del texto se refieren a un horizonte no formulado. De ello se sigue que el texto formulado es doblado por lo no formulado. Este doblaje lo designamos como la negatividad de los textos de ficción.

Bruner en *Realidad mental y mundos posibles. Los actos de la imaginación que dan sentido a la experiencia* (1998) analiza los efectos que producen las obras de ficción y trata de explicar el porqué de estos efectos. Este autor afirma que la potencia de los efectos de la lectura de ficción se debe a que estos textos posibilitan lecturas alternativas y múltiples que pueden hacerse en forma simultánea. Otra característica de los relatos de ficción es ser inherentemente indeterminados, lo que induce al texto a comunicarse fuertemente con el lector, permitiendo un espectro de actualizaciones posibles. Hay tres características que provocan la imaginación del lector: las presuposiciones, la subjetificación o descripción de la realidad a través del filtro de la conciencia de los protagonistas de la historia y las perspectivas múltiples que permiten ver el mundo a través de un juego de prismas, cada uno de los cuales capta parte de él. Estos tres aspectos subjuntivizan la realidad, designando más las posibilidades que las certidumbres establecidas.

Por otra parte, Bruner retoma de Goodman (1974) el concepto de “mundo posible”; en la lógica modal moderna no preguntamos si una proposición es verdadera o falsa, sino en qué clase de mundo sería verdadera. Entonces, si hay versiones contradictorias que no pueden ser verdaderas en el mismo mundo, debe haber muchos mundos que no ocupan el mismo espacio y el mismo tiempo.

Algunos casos de ejemplos literarios

En este apartado analizaré cómo algunos escritores teorizan o polemizan a partir de la literatura, que es considerada un género adecuado para presentar puntos de vista particulares sobre temas polémicos o profundizar en una “realidad” que es imposibilitada de expresarse en otros campos discursivos u otros ámbitos. En los casos que aquí presentaremos, la literatura expresa lo que no puede decir el periodismo o lo que no se puede llevar a la Corte para hacer justicia. Y si bien una de las características de los relatos literarios es responder al principio de verosimilitud, el relato en estos casos expresa “la verdad” dentro de la ficción.

Cabe decir que este recorte es simplemente aleatorio, dado que los casos abundan; es más, se podría decir que toda la literatura argumenta, pero he tratado de buscar algunos casos significativos.

El caso de Ricardo Piglia

Ricardo Piglia se ha destacado como narrador y también como crítico y teórico de la literatura. Observamos que es habitual que Piglia haga literatura al mismo tiempo que reflexiona sobre aspectos de la teoría literaria. Tomaré como ejemplo el cuento “La loca y el relato del crimen” (1988) en el que se plantea la relación entre el periodismo y la literatura. Si tuviéramos que expresar a partir de un paradigma la conclusión a la que posiblemente llegue un lector al terminar con la lectura del cuento podríamos resumirlo en los siguientes enunciados:

El periodismo está vinculado con factores de poder.

Los factores de poder deciden que comunique lo que no afecte a sus intereses.

El periodismo no tiene libertad de expresión.

Por otro lado, se observa que la literatura, en este caso, se presenta como el lugar de la libertad de expresión, el lugar apto para expresar la verdad.

Veamos cómo se desarrolla esto en el cuento elegido. El relato trata sobre la investigación que hace un periodista (Emilio Renzi) sobre el asesinato de Larry, una copera. Renzi es enviado a cubrir la nota de este asesinato. Al ver a Antúnez, el único acusado del crimen, siente que éste con su mirada le está pidiendo ayuda y se convence de que es inocente. Renzi, escucha a Angélica Echevarne, una loca que es la única testigo del asesinato, y decide analizar lo que dice con un método que aprendió en un curso de Lingüística en la Facultad. A partir de su análisis, llega a la conclusión que el asesino fue Almada, un proxeneta que espera retirarse del negocio. Cuando le comunica al jefe su descubrimiento y le muestra toda su investigación, este lo disuade y finalmente le dice que se tomó el día y lo amenaza con echarlo del diario si se complica con la policía dando a conocer su investigación. Entonces Renzi se sienta frente a la máquina y comienza a escribir el principio del cuento “La loca y el relato del crimen”: “Gordo, difuso y melancólico, el traje de filafil verde nilo flotándole en el cuerpo...” A través de este comienzo, todo el cuento puede ser resignificado como la génesis misma del relato, estrategia cíclica por la cual el final y el comienzo se superponen.

Así, en el relato, la literatura no solamente expresa lo que no puede decir el periodismo, sino que además expresa lo que Renzi no pudo llevar a la Justicia:

—Escuche, señor Luna —lo cortó Renzi—. Ese tipo se va a pasar lo que le queda de vida metido en cana.

—Ya sé. Pero yo hace treinta años que estoy metido en este negocio y sé una cosa: no hay que buscarse problemas con la policía. Si ellos te dicen que lo mató la Virgen María, vos escribís que lo mató la Virgen María.

—Está bien —dijo Renzi juntando los papeles—. En ese caso voy a mandarle los papeles al juez.

—Decíme ¿vos te querés arruinar la vida? ¿Una loca de testigo para salvar a un cashio? ¿Por qué te querés mezclar? —en la cara le brillaban un dulce sosiego, una calma que nunca le había visto—. Mirá, tomáte el día franco, andá al cine, hacé lo que quieras, pero no armes lío. Si te enredás con la policía te echo del diario”.

Piglia, 1988: 131.

Así, se observa que el cuento trata de desestabilizar la creencia establecida de que la prensa dice la verdad, hecho que traslada al ámbito de la ficción.

En los casos que presentamos a continuación se harán presentes estos dos impedimentos, la presentación de la verdad ante la justicia o su expresión a través del género periodístico, que vuelven amigable la expresión de la verdad en el campo literario.

El caso de Manuel Scorza

En la *noticia* que figura como introducción a su novela *Redoble por Rancas* (1970), Manuel Scorza expresa su intención de lograr hacer visible “una lucha solitaria: la que en Los Andes Centrales libraron, entre 1950 y 1962, los hombres de algunas aldeas sólo visibles en las cartas militares de los destacamentos que las arrasaron”.

Este autor denuncia al ejército, a la Justicia y a la Cerro Pasco Corporation por su complicidad en los crímenes cometidos. Cuando en 1956, luego de un exilio de ocho años, Scorza vuelve a Lima a trabajar como periodista, y se entera de que en la zona de los Andes Centrales, la Cerro de Pasco Corporation se estaba adueñando de tierras mediante usurpaciones y desalojos masivos que generaron el encarcelamiento y la muerte de campesinos. Frente a esta situación, decide,

clandestinamente, hacer una investigación, en un momento en que la prensa peruana no había dado noticias del tema. Esta investigación le vale un nuevo exilio y es desde París (1968) que comienza a escribir un ciclo de cinco novelas que tituló *La Guerra Silenciosa*, de las cuales *Redoble por Rancas* es la primera.

Manuel Scorza adapta la cuestión indígena a los nuevos patrones literarios del *boom* latinoamericano, buscando de este modo imprimirle eficacia política al realismo mágico. Nos dice Lennard al respecto (2009): “La lectura política que muchos hicieron de *Redoble por Rancas* sujeta a las preocupaciones que la incitaron y al momento histórico al que quedó adherida, se vio alentada por los *efectos* que esta puso a circular en su universo de lectores”.

Afirma el propio Scorza al respecto: “Sucede que he renovado la novela política indigenista incorporándole una intensa condición poética y onírica” y luego agrega que, por un lado, sus novelas son testimonio, pero también son máquinas de soñar.

Por consiguiente, el escritor se vale del alcance de la literatura y sus efectos mediante la forma ya impuesta del “realismo mágico” para llegar a un amplio público y expresar lo que el periodismo en ese momento callaba. Esa realidad que el poder trata de mantener invisible, les llega a los lectores a través de la obra literaria, y les permite sentir como próxima una experiencia ajena y distante, al acercarles una mirada que cuestiona el derecho a la propiedad en el mundo colonizado. Cabe señalar que la novela no solo fue premiada, sino que también logró convertirse en un *best seller* en la década del 70.

El relato convence por la verosimilitud de su verdad testimonial, pero hay un plus al usar la forma literaria “realismo mágico”, forma ya impuesta culturalmente: el relato es verosímil dentro de un género, donde un cerco puede tener vida, o una partida de póquer puede durar tres meses, o Héctor Chacón puede ver en la oscuridad. De esta manera, el texto permite al lector distendido la aceptación del mundo presentado como algo mágico, fruto de la literatura, puro cuento y producto de una imaginación algo desquiciada, materia que entra en su conciencia como ficcional, que es incorporada solamente como posible, y que pareciera que no está vinculada a una intención política; pero junto con esto se incorpora también en su conciencia una realidad “brutal y violenta” que presentada en otro género generaría gran resistencia. Al terminar la lectura, el lector ha vivido una “*weltbild*” diferente a la propia que trajo consecuencias en el mundo real. La lectura de esta novela provocó la revisión de la sentencia, en 1971, de uno de los personajes protagonistas, Héctor Chacón, que luego de sufrir quince años de cárcel logró su libertad, como así también influyó

visiblemente en la decisión del general Francisco Morales Bermúdez de anunciar, no casualmente en Rancas, la reforma agraria como un hecho irreversible.

Siguiendo el concepto de Henry James, podemos decir que la literatura es “una forma de hacer ver”, porque presenta casos particulares que pueden ser vinculados con el orden de la experiencia. El texto literario crea un compromiso en el lector, ya que se apropia de él al entrar por sus espacios vacíos para llenarlos con sus propias proyecciones (Iser) y así poder escribir su propio texto virtual, lo que permite ampliar su campo experiencial. El lector recrea todo un escenario en que los hechos están contextualizados, así sabemos de la decisión de Chacón de matar al juez, pero Chacón no es presentado como un simple asesino, sino que se muestra como padre de familia y como un hombre que cuida a su comunidad.

El Nictálope sereno, masticó el pan empapado en leche. Juana se acercó llorosa.

—¿Es cierto que matarás a Montenegro, papá?

—¿Quién te lo dijo?

—Fidel tiene una pistola y una cintura con balas.

—Para que los animales tengan pastos debo cometer ese crimen —dijo Chacón suavemente.

—Nuestra situación se agravará, papá. La policía nos asustará.

Las lágrimas surcaban los ojos pequeños.

“Sea como sea mataré a Montenegro”, pensó, y en ese relámpago perdonó a los sentenciados. Ni el Niño Remigio, ni Roque, ni Sacramento morirían. Uno sólo era el culpable. “Mataré su cara, mataré su cuerpo, mataré sus manos, mataré su sombra, mataré su voz”.

Scorza, 1970: 53-54.

Redoble por Rancas está axialmente cruzada por un tema conflictivo que genera desacuerdos profundos en Latinoamérica: la propiedad de las tierras de las comunidades aborígenes.

El caso Miguel Ángel Asturias

Otro ejemplo similar es presentado en *Hombres de maíz* de Miguel Ángel Asturias (1949) que también plantea el conflicto del cuidado y propiedad de la

tierra por parte de los aborígenes. En la mitología maya-quiché el hombre fue hecho de maíz, alimento sagrado. Así, los hombres que creen en esta leyenda, se enfrentan con los colonizadores que consideran al maíz como un producto comercial, sin importarles el empobrecimiento de la tierra.

En *Hombres de maíz*, el indio Gaspar mata a algunos maiceros y luego se encuentra la siguiente reflexión:

El mata-palo es malo. Pero el maicero es peor. El mata-palo seca un árbol en años. El maicero con sólo pegarle fuego a la roza acaba con el palerío en pocas horas. Y qué palerío. Maderas preciosas por lo preciosas. Palos medicinales en montón. Como la guerrilla con los hombres en la guerra, así acaba el maicero con los palos. Humo, brasa, cenizas. Y si fuera por comer. Por negocio. Y si fuera por cuenta propia, pero a medias en la ganancia con el patrón y a veces ni siquiera a medias. El maíz empobrece la tierra y no enriquece a ninguna. Ni al patrón ni al mediero. Sembrado para comer es sagrado sustento del hombre que fue hecho de maíz. Sembrado por negocio es hambre del hombre que fue hecho de maíz.

Asturias, 1974: 12.

La literatura es un medio eficaz para crear una conciencia de lo que experimenta “el otro”, en este caso, los pueblos aborígenes frente a la usurpación o maltrato de sus tierras. La intensa interacción que provoca la literatura en el lector, provoca una modificación, ya sea complejización, matización, cuestionamiento de los propios conceptos, y puede permitir experimentar incluso inclinaciones lógicas no habituales. Podemos afirmar que a través del relato literario hay un particular acercamiento a otros puntos de vista y a otro horizonte de experiencias que posibilita posteriores transformaciones en el mundo real.

El caso Bernhard Schlink

La novela *El Lector* de Bernhard Schlink fue publicada en Zurich en 1995 y traducida al castellano en 1997 por la editorial Anagrama. En este caso, Schlink, jurista especialista en Historia y Teoría del Derecho, elige el género narrativo ficcional para reflexionar sobre el alcance de las instituciones jurídicas para hacer justicia en la revisión del pasado reciente que hace la sociedad alemana.

La novela se divide en tres partes. En la primera, el narrador relata la relación que tiene de adolescente con Hanna, una mujer de 36 años, que lo convierte en su amante y lector. Esta parte de la novela termina con la desaparición de

Hanna de la vida del protagonista, sin dejar explicaciones. La segunda parte corresponde al juicio. El narrador como estudiante de derecho participa en los juicios de “revisión del pasado” y encuentra a su antigua amante acusada de la muerte de las prisioneras que estaban a su cargo cuando se produjo el incendio de una iglesia. El narrador durante el juicio descubre el analfabetismo de Hanna que ella oculta y ocultó fervientemente, actitud que la desfavorece en el dictado de la sentencia, que termina siendo prisión perpetua. En la tercera parte se reanuda el vínculo de Hanna con el narrador, quien le manda a la prisión cintas grabadas con los libros que le va leyendo. A partir de las grabaciones, ella genera un método con el que logra superar su condición de analfabeta. Finalmente, Hanna es beneficiada con un indulto, pero el día en que tenía que salir en libertad se suicida. La novela termina cuando el narrador, cumpliendo el legado de Hanna, lleva a la mujer judía, única sobreviviente del incendio donde murieron las prisioneras que cuidaba Hanna, el fruto de los ahorros de su antigua amante.

Se observa que el punto de vista que expresa el narrador sobre lo ocurrido genera en el lector cierta compasión por la protagonista, que es vista desde su intimidad y singularidad, y con mayor conocimiento del que tiene la Corte:

No, me dije, Hanna no se había decidido por el crimen. Se había decidido contra el ascenso en Siemens y había ido a parar de rebote en la SS. Y si enviaba a Auschwitz a las chicas débiles y delicadas no era porque las hubiera escogido para la muerte, sino al contrario, las había escogido para hacerles más grato el último mes de su vida, ya que de todos modos iban a acabar en Auschwitz.

Schlink, 1995: 125.

Al respecto, analizan Zamudio, Matienzo y Giudice:

Para la Corte el individuo que es juzgado es en cierto modo “olvidado” o no es puesto en foco, pues socialmente es necesario llegar rápidamente a una sentencia ejemplificadora que ponga a salvo la necesidad de la sociedad de buscar algunos culpables. Pero el narrador sí está interesado por el individuo, y podemos concluir que busca cierto “reconocimiento” para la acusada que ha participado en los crímenes del nazismo (Zamudio y otros, 2008: 182).

Entonces, el narrador con su relato expresa la verdad de los hechos según él conoce, cosa que no pudo hacer durante el juicio, con cantidad de detalles de la vida de Hanna que le permiten hacer una interpretación menos dura de

la que hizo la corte sobre las intenciones y motivaciones de su antigua amante. Pareciera ser que el discurso narrativo de la novela, comparado con el relato a partir del cual falla la Corte, se acerca más a la verdad, dado que el género es apto para reflexionar sobre realidades complejas, pues no tiene que llegar a una acción inmediata que se desprenda de la interpretación de los hechos. Se observa que en otros campos⁵ los argumentos deben conducir a una conclusión para actuar en consecuencia, lo que implica realizar una simplificación de lo representado, presión que no tiene la literatura.

Se puede afirmar que el autor al escribir esta novela espera que el lector no condene a la protagonista de la misma manera que lo hizo la Corte, pues muestra motivaciones íntimas que en cierta manera justifican la conducta de Hanna.

Conclusiones

La literatura brinda al lector una visión particular del mundo que presenta el relato, “haciendo ver” un mundo posible. De este modo, da al lector la oportunidad de armonizar con esa visión del mundo. Este puede ser un primer paso para tratar un tema controvertido, para luego poder razonar sobre lo verdadero o falso de los juicios dentro de ese microuniverso.

A partir del análisis de los casos presentados se observa que la lectura de textos de ficción amplía el horizonte experiencial, e involucra fuertemente al lector, quien tiene que interactuar de manera muy activa en la producción del texto virtual que obliga la lectura. El lector no recibe las conclusiones resueltas, sino que debe constituir el sentido a partir de su subjetividad y las proyecciones de sus representaciones que se concretarán sobre la base de la estructura textual. Es así como el lector, durante el ejercicio de la lectura, debe muchas veces poner entre paréntesis su forma de vida con sus contenidos conceptuales para buscar el significado de los conceptos dentro del mundo propuesto por el texto. Propositiones consideradas verdaderas o falsas suelen ser cuestionadas o relativizadas a través de la lectura de ficciones. Finalmente, se observa que la literatura funciona como una retórica persuasiva al servicio de la formación de

⁵ El concepto de campo es tomado de Stephen Toulmin (1958), autor que se ocupa del modo en que la razonabilidad varía en los diversos contextos sociales en los que se desarrolla una argumentación. Los campos son los que permiten evaluar la calidad y la pertinencia de los argumentos. Toulmin presenta cinco campos: el legal, el científico, el empresarial, el ético y el artístico.

nuevos conceptos y la aceptación, muchas veces, de lógicas que difieren de las inclinaciones habituales del lector.

Por lo tanto, el hecho de expresar a partir de un formato literario los temas que en una sociedad constituyen desacuerdos profundos posibilita crear una base de experiencias comunes, y a partir de estas experiencias poder saber de qué habla, qué cree y qué piensa “el otro”, creando un camino posible para la aceptación de la convivencia en un mundo constituido en base a una diversidad cultural.

Bibliografía

- Asturias, Miguel Ángel (1979), *Hombres de maíz*, Losada, Buenos Aires.
- Bruner, Jerome (1998) [1986], *Realidad mental y mundos posibles. Los actos de la imaginación que dan sentido a la experiencia*, Gedisa, Barcelona.
- Fogelin, Robert (1985), “The Logic of Deep Disagreements”, en *Informal Logic*, vol. VII, nº 1, winter.
- Goodman, Nelson (1974), *Los lenguajes del arte*, Seix Barral, Barcelona.
- Godden, D. y W. Brenner (2010), “Wittgenstein and the Logic of Deep Disagreement”, en *Cogency*, vol 2, nº 2, spring.
- Iser, Wolfgang (1987), *El acto de leer. Teoría del efecto estético*, Taurus, Madrid.
- James, Henry (1975), “Prólogo a *The portrait of a Lady*”, en *El futuro de la novela*, Taurus, Madrid.
- Lennard, Patricio (2007), “Cuando la tierra tiembla”, en *Página 12*, domingo 14 de octubre de 2007 [en línea], dirección URL: <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/libros/10-2757-2007-10-14.html>.
- Piglia, Ricardo (1988), “La loca y el relato del crimen”, en *Prisión Perpetua*, Sudamericana, Buenos Aires.
- Saer, Juan José (2000), *Lugar*, Planeta/Seix Barral, Buenos Aires.
- Scorza, Manuel (1970), *Redoble por Rancas*, Planeta, Barcelona.
- Schlink, Bernhard (2000), *El lector*, Anagrama, Barcelona.
- Zamudio, B., T. Matienzo y J. Giudice (2008), “Los alcances de la argumentación en la literatura: *El Lector* de Bernhard Schlink”, en *Revista Praxis*, año 10, nº 13, pp. 181-194.

Desacuerdos políticos latinoamericanos. Alborotos de la razón

Roberto Marafioti

El presente artículo consta de cuatro partes. En la primera se caracterizará el cambio producido en el discurso político en algunos países de Sudamérica.

La segunda parte delimita los componentes del discurso político en general como manifestación del juego de poder en el que las palabras de los actores políticos determinan elecciones colectivas. La formación de preferencias en los votantes está condicionada por los discursos políticos y por la posición que cada actor adopta ante la realidad a partir de los hechos producidos, pero también a partir de reconocer cómo se expresan, qué dicen, cómo se argumenta y a qué apelaciones se recurre.

La tercera parte se refiere a los conceptos de diálogo de sordos, desacuerdos, discusiones, controversias y disputas. La teoría de la argumentación trabaja desde Aristóteles tratando de circunscribir este universo. Es frecuente hoy escuchar en los medios reclamos referidos a la necesidad de evitar los enfrentamientos; se implora por una mayor prudencia y menos disidencias entre los actores políticos. La postura resulta ingenua algunas veces, y otras, la mayoría, interesada.

Finalmente, retomando el primer punto, mostraremos la forma en la que los presidentes de un conjunto de países han ido construyendo un nuevo discurso político latinoamericano, que tiene en la argumentación y la narración política las herramientas centrales del dispositivo encargado de sostener las posiciones en pugna.

1. Un nuevo discurso latinoamericano en el siglo XXI

El inicio del siglo trajo aparejado en América Latina el surgimiento de un conjunto de gobiernos que, con sus diferencias, tienen en común la impugnación al denominado Consenso de Washington (en adelante, CW) de los años 90. Tanto en Brasil, como Argentina, Ecuador, Venezuela, Uruguay y Bolivia (por nombrar solo a los países sudamericanos) se fue instalando una matriz argumentativa y narrativa diferente a la sostenida con anterioridad. Ello significó, además, la adopción de un conjunto de medidas que refrendaron en los hechos lo sostenido en los discursos.

La aparición de nuevos liderazgos desencadenó enfrentamientos de distinto orden pero que, con sus más y sus menos, tienen aspectos homologables.

Desde el punto de vista de los presidentes, cada uno es fruto de circunstancias y realidades distintas. Algunos provienen de partidos políticos nuevos (Alianza Nuevo País en Ecuador y Alianza para el Cambio en Paraguay), otros llegaron al poder por primera vez después de una extensa historia (el PT en Brasil, el MAS en Bolivia o el Frente Amplio en Uruguay), y otro, del movimiento que dio un giro copernicano respecto de las posturas asumidas en el decenio anterior (el Justicialismo en Argentina).

Así como la producción discursiva en torno al CW presentó peculiaridades en torno a la construcción de un mundo posible —con sus mecanismos para denominarlo—, las figuras retóricas y las estrategias argumentativas que la acompañaron tienen características análogas en las circunstancias actuales.

En Venezuela, Brasil, Uruguay, Argentina, Ecuador, y durante un breve lapso también en Paraguay, se han comenzado a cuestionar las verdades que durante décadas se sostenían como irrefutables. Quizás la crisis terminal de la Argentina del 2001 haya servido como espejo aterrador para el conjunto de la región y como un ejemplo de aquello por lo que no se querría pasar ni se deseara repetir.¹

Para nombrar una realidad que fue cambiando es posible identificar mecanismos que permiten hoy individualizar las posiciones políticas a partir de la apelación a determinados tópicos.²

¹ La historia suele ser obstinada y después de una década se ven situaciones similares en otras regiones del mundo, donde se repiten modelos que han llevado al fracaso a países y generaciones de ciudadanos.

² Atilio Borón (2004) lo expresa diciendo: “En los años ochenta el neoliberalismo venció una batalla estratégica por el sentido de las palabras utilizadas en el habla cotidiana. En vastos territorios del globo la palabra ‘reforma’ fue exitosamente utilizada para designar lo que cualquier

Resulta interesante en este punto apelar a la noción de *tópica* de Marc Angenot para dar cuenta de la relación entre los mecanismos de construcción del verosímil social en un determinado momento histórico y la peculiar forma de evolución que tienen estos mecanismos. Para ello nos permitimos una extensa, pero justificada cita, dado que aclara el objetivo de lo que venimos apuntando.

El material de la retórica y la dialéctica, el punto de partida de los razonamientos, la fuente de sus premisas, es esa cosa irreductiblemente social, histórica, variable e incluso virtualmente contradictoria, o por lo menos heterogénea, la doxa, es decir, el repertorio de las creencias y los lugares, las proposiciones generales admitidas, propias de lo que llamamos un estado de sociedad. Es del orden de la predominancia combinada con un prestigio, este mismo socialmente arbitrario: “la opinión aceptada por todos o la mayoría o por los sabios o por los más reputados entre ellos”. La doxa no encierra ni la falsedad obvia, ni la verdad demostrable, sino algo que está en el medio, algo incierto, inferior a lo verdadero y sin embargo indispensable para la vida social: lo probable. Llamo *tópica* al repertorio, inagotable en realidad, –nadie por lo menos soñó en establecerlo– de los presupuestos generales del verosímil social de una época dada tal como todos los intervinientes de los debates sociales se refieren a ellos para fundar sus divergencias y desacuerdos a veces violentos in praesentia, es decir, todo el presupuesto colectivo de los discursos sociales. Concibo estos estatutos pragmáticos como realidades históricas transitorias (aunque sean en la mayoría de los casos de lenta evolución), producidos en el efecto masivo del discurso social en sí mismo.

La *tópica* abarca “lugares” transhistóricos, o de muy larga duración. [...] Engloba los implícitos y los presupuestos propios de una época y de una sociedad. Ya la retórica clásica describía en un continuo a los lugares cuasi-lógicos y las máximas generales de lo verosímil que apuntan a temas sociales semánticamente plenos (el honor, el deber, el respeto, la patria, las mujeres, el amor maternal, etc.) (Angenot, 2012).

análisis mínimamente riguroso no hubiera vacilado en calificar de ‘contrarreforma’. Las mentadas ‘reformas’ se materializaban en políticas tan poco reformistas como el desmantelamiento de la seguridad social, la reducción de las prestaciones sociales, los recortes de los presupuestos en salud, educación y vivienda, y la legalización del control oligopólico de la economía”.

Tópicos empleados por los discursos provenientes del Consenso de Washington y por el Nuevo Discurso Latinoamericano

Consenso de Washington	Nuevo Discurso Latinoamericano
Mercado	Estados nacionales
Globalización	Integración. Patria Grande
Primado de la economía	Primado de la política
Privatización	Nacionalización / reestatización / expropiación
Olvido / Punto final / indulto	Derechos humanos / Memoria, verdad, justicia
Libre comercio internacional	Acuerdos regulatorios del intercambio internacional
Promoción y/o aceptación de monopolios mediáticos	Leyes vinculadas a la propiedad de los medios y a la diversidad de acceso
Empresa privada	Regulación de beneficios empresarios
Cliente / consumidor	Ciudadano / ampliación de derechos civiles
ALCA Tratado de Libre Comercio con EE.UU.	MERCOSUR / UNASUR / ALBA
Banco Mundial / Fondo Monetario Internacional / Club de París	Banco del Sur / Bancos de Desarrollo
<i>New Public Administration</i> / Modelo empresarial aplicado al Estado	Administración pública
Modelo cultural centrado en la imagen	Modelo cultural que emplea la imagen
Espectáculo político televisivo	Uso de la televisión como herramienta política
Desregulación	Regulación
Deuda pública	Desendeudamiento

El empleo de tópicos permite individualizar las posiciones desde las cuales se adoptan posiciones políticas. No se eligen azarosamente determinados sintagmas, cada uno se inscribe y describe en una matriz histórica, cultural e ideológica que vertebraba argumentos y narraciones a partir de secuencias que permiten inferir razonamientos sucesivos.

Cada identidad política es fruto de las circunstancias históricas y del conjunto de los actores que en un determinado momento se ponen en relación. No hay posiciones políticas por fuera de esos contextos que den significado a las conductas.

La vocación por dar testimonio histórico del cambio llevó a la conformación de relatos en los que se apela al tiempo y a la historia de modos divergentes. Se pertenece a un momento dramáticamente separado de otro por algún acontecimiento, dando lugar a una nueva “era”, o se intenta descifrar los signos que anuncian los nuevos tiempos.

En su novela “de anticipación” o “de ficción distópica”, 1984, George Orwell aludía a que el que controla el pasado direcciona también el futuro, y que el que maneja el presente controla el pasado.³ Regine Robin afirma en *La memoria saturada*⁴ que el pasado nunca es libre: ninguna sociedad lo abandona a sí mismo. El pasado se rige, se conserva, se administra, se narra, se conmemora o se odia. Uno se puede batir a duelo por el pasado, y no hay ninguna sociedad que, consciente o inconscientemente, no manipule, falsifique, oculte, reoriente y/o reconfigure elementos de su historia.

Latinoamérica es un continente con tradiciones comunes pero también con experiencias diversas. Todos los países de la región soportaron dictaduras en los años 80. Todos atravesaron la “década perdida” y el incremento de la pobreza a niveles extremos. Sin embargo, no se pueden homologar las tradiciones políticas de cada uno de los países. El desarrollismo conservador de Brasil no es similar a los partidos tradicionales de Venezuela o Ecuador. La Argentina osciló durante el régimen democrático entre políticas ortodoxas y posturas económicas más heterodoxas. Bolivia tiene rasgos comunes a toda la región, pero también ostenta una historia propia en cuanto a la presencia/ocultamiento y vigencia de los pueblos originarios. Ecuador mostró, hasta la llegada de Rafael Correa, situaciones de alta inestabilidad política y económica que no resultan comparables con las crisis de otros países.

En este marco es que se desarrollan los discursos que proponen alternativas al modelo neoliberal y conforman narraciones que develan las limitaciones de las propuestas pasadas, retomando proyectos alternativos. No se trata de evaluar cuál es la mejor construcción del relato político que realiza cada uno de los presidentes, o de jerarquizar cuál es la más verosímil o la más correcta,

³ Orwel, George (1952) [1949], 1984, Ediciones Destino, Barcelona.

⁴ Robin, Regine (2012), *La memoria saturada*, Waldhuter Editores, Buenos Aires.

sino que interesa identificar los componentes estructurales de esas narraciones y la forma que tienen de articular un entramado con sus propios contextos.

Las sociedades actuales están conformadas por distintas fuerzas que producen tensiones entre sí. La política, los medios masivos y la economía son componentes que se articulan de modo diverso según el tiempo y el caso. El paulatino deterioro de un sector lleva a que ese espacio vacante sea ocupado por el otro sector. De allí que la crisis del 2001 resulte tan importante para comprender el lugar desde el que se originaron las transformaciones que se dieron en el último decenio.

El deterioro de las oposiciones políticas tradicionales implicó la ocupación de ese espacio por parte de las corporaciones mediáticas. Ello produjo, en cada país, una novedad respecto de las formas de vinculación con los electorados. Los medios se presentaron como articuladores de la oposición y, por otra parte, los presidentes dejaron de lado la televisión tradicional como mecanismo central de contacto con la población. La idea de la *política espectáculo* que transitó por los años 90 fue desechada, y deliberadamente se fue optando por mecanismos de contacto más directo con la ciudadanía.

En algunos casos se asistió a la aparición de programas de radio o televisión a cargo de los presidentes (Venezuela, Brasil o Ecuador, cada uno con estilo propio); en otros, al empleo de las cadenas nacionales de radiodifusión (Argentina), a los “frentes nacionales de democratización de la comunicación” o a las grandes manifestaciones populares en las que los encargados del Poder Ejecutivo se dirigen a sus seguidores (Bolivia, Argentina).⁵

El uso de estos recursos, con todo, no debe considerarse exclusivo de estos gobiernos, ya que en otras regiones se emplearon con frecuencia similares procedimientos; por ejemplo, en la propia América Latina con Uribe en Colombia, y Tony Blair en Gran Bretaña apeló también a ellos.

Resulta interesante advertir el nivel de enfrentamiento que se produjo al interior de determinados sectores sociales a partir del uso de estos recursos: el vínculo directo con la población, el evitar el contacto con los medios tradicionales y la redefinición de los lugares asignados al Estado y el mercado.

Cada país ha tenido una historia propia con relación a los medios de comunicación. Ella ha marcado las tensiones con los políticos y, en el decenio de los 90, con la crisis de la política, fueron los medios los que cuestionan también

⁵ Cfr. Philip Kitzberger, “Las relaciones gobierno-prensa y el giro político en América Latina” [en línea], dirección URL: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S1851-96012009000200003&script=sci_arttext.

a la clase política. Necesariamente, el cambio de actitud implicó mutuas desconfianzas y cuestionamientos, que se han replicado en todos los países de la región, incluso en Chile y México.

Las sociedades se pueden estudiar de diversas maneras, pero tienen dos componentes que son irrecusables: su forma de nombrar y de decir. Esto es, cómo se argumenta y cómo se piensa. Los *arsenales argumentativos*⁶ replican mecanismos ideológicos que han sido analizados con intensidad en los últimos años desde diferentes ópticas pero, en general, intentando precisar la noción de *discurso social*. El análisis de lo decible y de lo argumentable permite reconocer las heterogeneidades ideológicas que circulan en las sociedades en sucesivos momentos históricos. Angenot lo expresa del siguiente modo:

[...] podemos llamar ‘discurso social’ no a ese todo empírico, cacofónico y redundante, sino a los sistemas genéricos, los repertorios tópicos, las reglas de encadenamiento de enunciados que, en una sociedad dada, organizan lo decible –lo narrable y opinable– y aseguran la división del trabajo discursivo”.⁷

El trabajo que nos proponemos apunta a identificar los componentes más relevantes del discurso político latinoamericano actual. Con sus matices y sus diferencias, ostentan un denominador común, que es la impugnación a aquello que se denominó CW y que significó no solo un modelo político y económico, sino que se desparramó por el conjunto de las sociedades latinoamericanas como un camino inevitable que llevaría a las sociedades a acceder a realidades espléndidas y promisorias.

El denominado CW no puede circunscribirse a una detallada receta económica acerca de lo que se debería hacer.⁸ También significó un marco y una matriz cultural, de pensamiento y de razonamiento que circuló y aún circula

⁶ El concepto es empleado por Marc Angenot.

⁷ Marc Angenot (2010), *El discurso social. Los límites históricos de lo pensable y lo decible*, Siglo XXI, Buenos Aires, p. 21.

⁸ “La victoria ideológica más importante de la nueva derecha neoliberal se produjo gracias a la influencia mediática, articulada con las campañas publicitarias de las grandes marcas y el estilo de consumo de los *shopping centers* –y cuyo complemento indispensable es la televisión y toda la nueva industria de la imagen–. Sin embargo, lo que más contribuyó a la hegemonía neoliberal fue la incommensurable fragmentación social y cultural que el nuevo modelo produjo y reprodujo en la inmensa masa de la población”. Emir Sader (2009), *El nuevo topo. Los caminos de la izquierda latinoamericana*, Siglo XXI, Buenos Aires, p. 69.

por nuestras sociedades.⁹ Lo que nos interesa es ver cómo se fue articulando y cómo se trató y se trata de ir desmontando ese conjunto de verdades que significaron la aplicación de políticas y de discursos que aceptaron como natural e inmutable la pobreza, el achicamiento de los Estados nacionales y el auge de las corporaciones como elementos incuestionables.

A partir del surgimiento de nuevos procesos políticos se ha ido reiterando la necesidad de aplicar políticas alternativas que llevan a cuestionar los presupuestos previos. Esto significó que, en muchos casos, se acusara a quienes piensan y sostienen políticas diversas como impugnadores de la democracia o de los mecanismos a partir de los cuales funcionan las instituciones.

Los sectores políticos que sostuvieron el *cw* se han visto disminuidos en su capacidad de acrecentar su legitimidad democrática a partir de los votos y comenzaron a ser sustituidos por los medios masivos de comunicación hegemónicos, que se convirtieron en adalides del cuestionamiento de las nuevas políticas.

Esta circunstancia nos lleva a considerar que los discursos no se pueden comprender sin entender sus contextos de producción, que son los que orientan su sentido. Esos contextos determinan las circunstancias políticas, históricas y sociales que hacen que los discursos se comprendan de una manera o de otra.

Es inevitable considerar la realidad de cambio que se produjo en Latinoamérica, pero que también alcanzó al mundo en relación con las formas de resolución de los conflictos sociales y las respuestas que reciben. Incluso se ha dado el caso de personajes políticos que anuncian circunstancias novedosas y transformadoras, que fueron reconocidas como tales en otro momento histórico. Es ejemplificador el caso del recientemente fallecido presidente Chávez, cuando en 2001, en la Cumbre de Québec en Canadá, su discurso fue el único, frente al resto de los presidentes, que se pronunció contra el Tratado de Libre Comercio impulsado por los Estados Unidos. El tiempo sirvió para afirmar su posición, coincidente con la situación que se vivía en el exterior de la cumbre con las manifestaciones antiglobalización. El cuestionamiento al neoliberalismo fue, en esa oportunidad, aislado, pero ya indicaba una realidad que se vivía en la región y que fue adquiriendo ribetes cada vez más dramáticos, hasta que se fueron cambiando por las vías democráticas los presidentes latinoamericanos.

⁹ Cfr. Colin Crouch (2012), *La extraña no-muerte del neoliberalismo*, Capital Intelectual, Buenos Aires. El autor sostiene que en la crisis del 2009 Europa no estuvo en condiciones de retomar la iniciativa frente a las corporaciones y terminó aceptando los reclamos de los bancos para asistirlos. El neoliberalismo está saliendo del colapso financiero más fuerte que nunca en términos políticos.

El discurso neoliberal no apuntó exclusivamente a hacer desaparecer a los Estados nacionales como reguladores de las políticas entre los distintos sectores de la sociedad. Además, propuso y llevó a la práctica una alianza con las corporaciones transnacionales, que modificó la relación de fuerza entre el poder del Estado y las grandes corporaciones. Los Estados se convirtieron en instituciones débiles, vulnerables, incapaces de adquirir un rol activo frente a actores que tienen, en la mayoría de los casos, más poder económico y, en consecuencia, más posibilidad de influir sobre el conjunto de la sociedad.

2. Cuestiones conceptuales acerca del discurso político

Tener un enemigo es importante no sólo para definir nuestra identidad, sino también para procurarnos un obstáculo con respecto al cual medir nuestro sistema de valores y mostrar, al encararlo, nuestro valor. Por lo tanto, cuando el enemigo no existe, es preciso construirlo.

Umberto Eco, *Construir el enemigo*

La teoría de la argumentación ha hecho del discurso político uno de sus temas preferidos de análisis. Esta variedad discursiva permite identificar y sistematizar secuencias que proponen los emisores al mismo tiempo que se pueden individualizar estrategias destinadas a provocar un impacto sobre el público.

Coincidimos con Fabbri y Marcarino en cuanto a que no es un discurso “representativo”.¹⁰ No entabla una relación cognitiva con lo real, sino que se trata más bien de un *discurso de campo* destinado a disuadir, persuadir y convencer. Un discurso que apunta a transformar las relaciones sociales y no un medio para acceder a lo real.

El discurso político comparte con otros discursos persuasivos (como el publicitario o el didáctico) la función de desencadenar acciones. Trata de vencer la indiferencia, convoca a emprender decisiones y programar pasiones. Es por esto que desemboca en un contrato de comunicación donde se trata de capturar la voluntad del otro. Este contrato descansa en la *presuposición de credibilidad* que tiene el personaje político. Esta condición no es eterna, sino

¹⁰ Paolo Fabbri y Aurelia Marcarino (2002), “El discurso político”, en *La comunicación política. Transformaciones del espacio público*, de *Signis*, 2, Gedisa, Barcelona.

que es siempre desafiada por las circunstancias y los tiempos, que no se pueden manejar libremente.

Categorías como “conservador”, “socialista”, “desarrollista” o “neoliberal” remiten a concepciones acerca de la forma de operar sobre la realidad, pero también funcionan como “pasiones puestas en discurso”.

Estas pasiones, que se pueden nombrar como compromiso, transformación, solidaridad o justicia social, se dirigen a un actor colectivo. Cualquier sistema simbólico articula tramas pasionales que generan aproximaciones y rechazos: es el *pathos* del que habla Aristóteles. La polémica, los desacuerdos, se construyen en el medio de estas circunstancias, de manera que se produce una relación entre los contenidos modales del “deber”, del “hacer” y del “poder”.

Entonces, no se trata solo de transmitir un contenido (*logos*) sino que también los recursos retóricos empleados permiten dar forma al discurso propio (*ethos*), al oyente esperado, al público objetivo (*pathos*). El discurso resulta un proceso en el que se brindan instrucciones para estar bien orientado, la apelación a “¿me comprenden?” añade un aspecto didáctico además de la inclusión del auditorio.

La definición de las formas pronominales permite el juego constante de la enunciación entre la inclusión del público correcto, la identificación del adversario y de sus políticas.

El enfrentamiento, la confrontación, la combinación de ataque y defensa se organizan. Obedecen a la necesidad de comprender las razones que están en juego para instaurar una correspondencia entre la “lógica” política y una “gramática estratégica”. De allí que sea necesario incorporar el estudio de las tácticas y estrategias, la secuencia de los movimientos políticos y las medidas que se toman. La performatividad del discurso político adquiere relevancia cuando se toman en consideración estos aspectos.

El contenido de los discursos políticos está constituido por el *logos*. Se organiza a partir de buscar una singularidad por parte del locutor y de provocar en el público el desencadenamiento de un conjunto de acciones y emociones. El *ethos* y el *pathos* son también elementos centrales del discurso político.

Los tres conceptos provienen de los griegos y tuvieron una actualización fuerte a partir de los estudios sobre análisis del discurso. Así, podemos leer en Declercq que el *ethos* pone en funcionamiento:

[...] todo lo que, en la enunciación discursiva contribuye a emitir una imagen del orador destinado al auditorio. El tono, la facilidad de palabra, la elección de las palabras y de los argumentos, gestos, mímica, mirada,

postura, adornos, etc., son igualmente signos [...], por los cuales el orador da de sí mismo una imagen psicológica y sociológica (Declercq, 1992: 48).

Como señala Maingueneau:

No se trata de una representación estática o bien delimitada, sino sobre todo de una forma dinámica, construida por el destinatario a través del movimiento mismo de la palabra del locutor. El *ethos* no se instala en el primer plano, sino de manera lateral, implica una experiencia sensible del discurso, activa la afectividad del destinatario.

Para recordar una fórmula de Baltasar Gibert, que resume el triángulo de la retórica antigua, “se instruye por los argumentos; se mueve por las pasiones; se insinúa por las costumbres”. Los argumentos corresponden al *logos*, las pasiones al *pathos*, las costumbres al *ethos*. [...] En la tradición retórica el *ethos* fue sospechado y, al mismo tiempo, visto como eficaz, incluso a veces como más que el *logos* (los argumentos propiamente dichos), se supone que invierte inevitablemente la jerarquía moral entre lo inteligible y lo sensible [...]. El *ethos* propiamente retórico se vincula a la enunciación misma, no es un saber extradiscursivo sobre el locutor (Manguineau, 2002: 57).

Se provoca la persuasión cuando el discurso muestra al orador como confiable y creíble. Ambos son efectos de discurso. Roland Barthes acentúa que son los rasgos de carácter lo que el orador debe mostrar al auditorio (poco importa su sinceridad) para dar una buena impresión. El orador enuncia una información y al mismo tiempo dice: “yo soy esto, yo no soy aquello” (Barthes, 1970: 212). La eficacia del *ethos* abarca la enunciación pero no se explicita en ella. Es que la palabra política construye una escena que propone el ordenamiento del mundo a partir de las grandes confrontaciones colectivas, no de los acuerdos.

Cuando un político aparece en televisión, se muestra en su enunciación como impetuoso, prudente, racional, apasionado, en su *ethos* y en el contenido de las palabras. Cuando las pronuncia, hace evidente su personalidad política y se construye a sí mismo. En ese momento también define a su oponente.

El ámbito de trabajo del discurso político opera en escenarios en los que se trata de ganar la voluntad de los interlocutores. Estos pueden estar presentes en el momento de la emisión o mediatizados a través de los diferentes dispositivos que están disponibles en la actualidad.

El discurso político implica un autor que construye un imaginario y puede captar a los interlocutores, ya sea reforzando sus preferencias o conquistando

su voluntad. El objetivo es apuntar a una elección, pero también a consolidar un sistema de creencias ya instalado.

El discurso político se manifiesta en los ámbitos legislativos, en las manifestaciones populares o en los medios masivos a través de entrevistas o reportajes. Pero en cualquier caso importa identificar, por una parte, la finalidad del orador y, por otra, el destinatario último del mensaje que se está elaborando. Nunca se puede pensar en el discurso político como un discurso que está destinado a un interlocutor definido y preciso, sino que, por el contrario, es mucho más amplio que lo que el mismo orador supone.

El presente ha complejizado al discurso político. El surgimiento de herramientas de comunicación como internet y las redes sociales desencadenó estrategias de las que se han apropiado los políticos pero también sectores más amplios de la ciudadanía. Las redes sociales pueden ser vistas como instrumentos para hacer escuchar reclamos y reivindicaciones.

La influencia de la televisión en el discurso político ya ha sido analizada a partir de los debates televisivos norteamericanos entre Nixon y Kennedy con mucha precisión y detalle. Desde entonces, es mucho el camino recorrido y son muchas las estrategias empleadas. Hay países con más tradición de debates políticos televisivos y hay otros en los que no se han desarrollado con tanta intensidad.¹¹ Sudamérica no puede ostentar una tradición muy extensa en este sentido, aunque sí lo puede hacer México, que con distintos resultados ha abonado esta tradición.

Por otra parte, se puede considerar la relación entre los gobiernos, los candidatos y los medios de comunicación.

Se ha dado una creciente intervención de las corporaciones mediáticas como herramientas para definir las características y los formatos de las políticas y los debates televisivos. La realidad latinoamericana actual reproduce este conflicto. Los medios privados de comunicación, ya sea a través de sus formatos escritos o televisivos, han intervenido de una manera activa en la impugnación o el sostenimiento de un candidato o de un personaje político. Han cumplido un papel determinante en las disputas entre los presidentes y la oposición. En más de un caso la complicidad es no solo manifiesta, sino también ostentosa.

¹¹ No puede dejar de recordarse las reflexiones de Oscar Landi acerca del discurso político en un momento preciso de la historia argentina: la Guerra de Malvinas y el acceso a la democracia. Allí se dio la paradoja de que la televisión volvía a brindar espacio a una palabra que había callado durante años, siendo además cómplice de ese silencio, pero contando con prestigio, legitimidad y capacidad para movilizar emociones y esperanzas.

Ante el debilitamiento de las oposiciones, las corporaciones monopólicas se han convertido en factores de presión que funcionan como actores, ocupando el rol que tradicionalmente cumplieron los partidos políticos.

Todos los gobiernos que desde el inicio del presente siglo han llegado al poder y cuestionan el orden establecido de la información y la comunicación, tuvieron y tienen conflictos con los medios masivos y han elaborado o intentan elaborar mecanismos legales destinados a regular y a ampliar las voces de quienes manejan los medios. No se puede hablar en este sentido de una vocación hegemónica de estos gobiernos, sino del reconocimiento de una realidad compleja en la que la hegemonía mediática termina resultando problemática para los Estados. El conflicto se da en la región pero se replica en Gran Bretaña¹² y Francia, países donde el debate acerca del lugar de los medios es objeto de debate.¹³ No es este el lugar ni el ámbito para profundizar esta temática, pero sí es importante tomarla en cuenta porque es un telón de fondo insoslayable.

El discurso político actúa en el complejo campo de la política donde diferentes sectores interactúan. La problemática de este discurso incluye a los componentes y a las características que operan en el proceso de influencia social y en los mecanismos que llevan a las decisiones que afectan al conjunto de la sociedad.

Se lo puede concebir como un dispositivo que permite la construcción y consolidación de identidades colectivas y, al mismo tiempo, opera para lograr la legitimidad que se obtiene mediante los votos, los actos de gobierno y la sanción de las leyes.

El resultado de la comunicación política es la respuesta obtenida. Se trata de un territorio gobernado por el más puro pragmatismo. Es el éxito el que hace que una trama discursiva se prolongue en el tiempo o se sustituya.

No se puede pensar en una realidad en la que todos piensen y se manejen sin tratar de imponer sus puntos de vista. El conflicto es propio de las distintas percepciones que circulan acerca de cómo se opera en la realidad y cómo se la modifica. De allí que se pueda disponer de *arsenales argumentativos* que remiten a la historia intelectual, política y cultural de una sociedad. El concepto es de Marc Angenot, quien lo define como:

¹² Rupert Murdoch se vio obligado a cerrar el periódico *News of the World* fundado en 1843, al constatarse un sistema de escuchas ilegales como mecanismo para el acceso a las informaciones.

¹³ Recientemente, el presidente de México, Peña Nieto, que no puede ser tildado de izquierdista, ha señalado la necesidad de enviar al Congreso un proyecto de ley para regular la actividad de los medios de comunicación.

el estudio de la variación socio histórica de tipos de argumentación, medios de *prueba*, métodos de persuasión. Nada es más específico de los estados de la sociedad, para los grupos sociales, las “familias” ideológicas y los campos profesionales, que lo argumentable que predomina allí. Una historia de lo razonable y de los encadenamientos persuasivos aceptados y eficaces apenas se ha bosquejado.¹⁴

Existen procedimientos lingüísticos que construyen el discurso político. Son, por una parte, los procedimientos expresivos y enunciativos y, por otra parte, las representaciones sociales y los sistemas de pensamiento que desencadenan imaginarios sociodiscursivos.

Se dan también efectos que provocan las interferencias mediáticas propias de la mediatización contemporánea destinada a construir maquinarias de captación de la voluntad pública. Van desde la televisión hasta el empleo de Facebook, Tweeter y todos los recursos tecnológicos disponibles. Ellas provocan visiones de la realidad que tienden a la fragmentación y a la atemporalidad. La confusión entre lo público y lo privado es otro efecto de esas interferencias mediáticas.

3. Desacuerdos, controversias y sorderas

La teoría de la argumentación intenta ubicar momentos en los cuales aquello que se dice no es aceptado o es cuestionado por el interlocutor. Ese momento inicia el desarrollo de una situación en la que el hablante agrega datos para que la balanza se incline a favor de uno u otro. Pero siempre parte de la noción de que hay voluntad de acuerdo por parte de quienes participan en este proceso argumentativo.

Hay situaciones en las que no está tan claro que existan soluciones para los conflictos ni que haya voluntad para resolver las disidencias. Ya sea porque las partes no ofrecen argumentos de suficiente peso como para que cambien de posición o porque no existe la intención ni la voluntad de cambiar.

Por otra parte, hay situaciones en las que la resolución de los conflictos no pasa por la argumentación sino por la decisión que tienen los actores de modificar las correlaciones de fuerza que se dan en la realidad y que no tienen interés de someterla a debate. En alguna oportunidad existen fundamentos argumentativos para adoptar determinadas posiciones, pero en otros casos no

¹⁴ Marc Angenot, “La notion d’arsenal argumentatif – L’inventivité rhétorique dans l’histoire” [en línea], dirección URL: <http://marcangenot.com/wp-content/uploads/2011/12/La-notion-darsenal-argumentatif.pdf>.

son tan importantes los fundamentos como las decisiones que se toman para revertir realidades políticas.

Sería temerario afirmar que siempre la realidad política está determinada por el discurso que construye. Nos inclinamos más a pensar que es un componente insoslayable, pero que en determinadas oportunidades la argumentación cede a la decisión.

Trataremos, dentro de la vasta bibliografía que reúne los diferentes tipos de enfrentamientos que se pueden dar en el discurso, de centrarnos en algunos autores que han trabajado específicamente caracterizaciones que creemos brindan aportes para el estudio de la realidad política latinoamericana actual.

Puede ser que algunos piensen en situaciones de confrontación en torno a teorías científicas, religiosas o sociales. El desacuerdo tiene algunas pautas que se cumplen y que se reiteran en otros campos como el político. Es por ello que convocamos a autores que han trabajado este tipo de variedades discursivas.

3.1. El diálogo de sordos de Marc Angenot

La propuesta de este autor gira en torno a situaciones en las que no existe voluntad por parte de los participantes de una situación comunicativa de llegar a un acuerdo. De lo que se trata es de no reconocer la voluntad de llegar a un consenso.

Por diferentes motivos, en casos de disputas religiosas o científicas, cada uno permanece en su lugar de modo de reforzar su postura.

Esta posición lleva a considerar distintos mecanismos como componentes del discurso argumentativo, y por supuesto, allí están los componentes retóricos como recursos que emplea el que habla destinados a provocar la irrupción de las emociones en el discurso. No se trata de la verdad de lo que se dice, sino de la capacidad que el orador tiene para descalificar al interlocutor, apartarlo de la escena y lograr persuadir al auditorio que se convierte en el público objetivo.

Angenot¹⁵ trata de los *fracasos* en el discurso, argumentado las divergencias en las lógicas y estilos racionales así como los *malentendidos*.

El *fracaso*, es decir la no persuasión, corresponde a dos tipos de situaciones distintas: el caso en que los argumentos se proponen para sostener una tesis a la cual no se adhiere en principio parecen insuficientes, no concluyentes, “débiles”; y el caso del fracaso de la comunicación persuasiva que tiene que ver con la incapacidad

¹⁵ Marc Angenot (2008), *Dialogue de sourds. Traité de raison antilogique*, Mille et une nuits, París, pp. 9-10.

para admitir la lógica del interlocutor, su punto de partida, sus presupuestos y el alcance de sus razonamientos. No se trata aquí del caso en el que se renuncia, razonablemente, a adherir a razonamientos débiles, sino de aquel en el que no se admite la racionalidad o la pertinencia de las razones que se someten a debate, no se comprende la orientación del interlocutor ni “adónde quiere llegar”, ni de qué manera lo que dice se supone que llevará a “inclinarse mi espíritu a provocar la adhesión”, ni incluso de qué manera su propósito es razonable.

Su objeto de estudio no es el simple desacuerdo. Trata no los casos en que los interlocutores permanecen en el desacuerdo acerca de una tesis dada, incluso habiendo comprendido los intereses divergentes, sino aquellos en los que no se puede aceptar la manera adversa de sostener una tesis, en la que no se llega a ver dónde “descansa”, ni se logra seguir el hilo. Los argumentos del otro no son descartados porque son juzgados como unilaterales o interesados, sino que son descartados como inválidos y engañosos, es decir “ilógicos”, “absurdos”, “irracionales”, “delirantes”, “locos”, si el concepto de validez argumentativa es “lógico” y tiene “razón”.

Dominique Maingueneau habla de *inter incomprensión* a partir de las ásperas polémicas entre humanistas devotos y jansenistas.

En una polémica global de este tipo, todo enunciado del “campo” A aparece como el rechazo *ipso facto* de un enunciado simétrico del sistema discursivo opuesto B. “Cada discurso está delimitado por una grilla semántica que, en un mismo movimiento, funda un desacuerdo recíproco”. Los adversarios traducen sistemáticamente el discurso de su adversario en el “registro negativo” de sus propias categorías, y es esta traducción misma la que, anulando la alteridad del otro, la sustituye por un simulacro grotesco, las condena a no comprender ya que los enunciados son como el derecho y el revés de unos y de otros.

En el mismo idioma, dice Maingueneau, se las arreglan para no hablar la misma lengua. Cada uno traduce las doctrinas del otro como absurdas, no es solo el diálogo de sordos lo que ocurre, es también la indignación recíproca y las acusaciones de villanía e impiedad.¹⁶

3.2. El desacuerdo en Jacques Rancière

Si tomamos en cuenta lo señalado por Jacques Rancière¹⁷ podremos delimitar qué entiende este autor por *desacuerdo*, por *malentendido*, por *desconocimiento*.

¹⁶ Citado por Marc Angenot, *op. cit.*, supra, nota 17.

¹⁷ Jacques Rancière (1996), *El desacuerdo. Política y filosofía*, Nueva Visión, Buenos Aires.

El primer concepto se refiere a aquella situación de habla en la que uno de los interlocutores entiende y a la vez no entiende lo que dice el otro. El *desacuerdo* no se instala entre quien dice que algo es de una manera y otro dice que es de otra manera, sino entre quienes entienden lo que dice el otro, pero no acuerdan respecto de lo que se debe hacer a partir de allí.

En este sentido, el *desacuerdo* no es lo mismo que el *desconocimiento*. Éste supone que un interlocutor o el otro, por falta de conocimiento o por algún tipo de ilusión no conocen lo que dice o lo que afirma el otro.

El *malentendido* se sostiene sobre la falta de precisión acerca del significado de las palabras. De allí, que en más de una oportunidad se trate de apelar a la autoridad del origen lingüístico de cada palabra para que se logre acordar con lo que se está diciendo o con lo que se quiere expresar en cada oportunidad.

En los casos de *desacuerdo*, la discusión sobre lo que quiere decir al hablar constituye la racionalidad misma de la situación de habla. Los participantes en un debate saben y no saben o no quieren saber aquello de lo que se está hablando. Existen distintos motivos por los cuales uno entiende a uno y no entiende a otro. El que entiende lo que dice el otro puede no ver la cosa de la cual se está hablando, incluso aunque la vea puede ser que busque otra consecuencia de aquello que se está diciendo.

El *desacuerdo* no remite solo a las palabras. Se refiere a la situación misma de quienes hablan. El *desacuerdo* se distingue del diferendo. El *desacuerdo* concierne a la cuestión de la heterogeneidad de los regímenes de frases y de la presencia o no de una regla para juzgar acerca de los géneros de discurso heterogéneos. Tiene que ver menos con la argumentación que con lo argumentable, aquello sobre lo cual se discute, el objeto y su existencia.

La situación extrema es aquella en la que no se ve el mismo objeto porque no se lo nombra de la misma manera o no se extraen las mismas consecuencias. Las estructuras del desacuerdo son aquellas en las que la discusión de un argumento remite al litigio sobre el objeto de la discusión y sobre la calidad de quienes hacen de él un objeto.

3.3. La teoría de los intercambios polémicos de Marcelo Dascal

La obra de Marcelo Dascal es tan vasta como conocida en los ámbitos destinados al análisis de las controversias. Su origen remite al estudio del conocimiento científico y a sus formas de acumulación. El supuesto de una ciencia evolutiva con un crecimiento direccionado en una única dirección sucumbió

en la dupla conceptual “ciencia normal-revolución científica”. A partir de allí la racionalidad científica fue puesta en entredicho y se comenzaron a analizar con más detalle las controversias científicas. La ciencia entonces comienza a pensarse como una institución que avanza a partir de resolver temporalmente los “conflictos epistémicos” que se encarnan en controversias concretas. Allí es donde se entrecruzan y adquieren más potencia la teoría y la práctica, lo prescriptivo y lo descriptivo, lo conceptual y lo empírico. Son las controversias las que abonan el camino del avance científico. Esta es la primera senda que lo lleva a elaborar una teoría general de las controversias. De allí se amplía a universos de carácter más general, donde las propuestas teóricas pueden ser herramientas para comprender las realidades presentes.

La apelación a la pragmática como disciplina que, desde el ámbito de la semiótica y la lingüística, permitió el estudio de las circunstancias en las que se producen los intercambios comunicativos, le sirvió de herramienta para aportar en la construcción colectiva de la significación en los discursos. A partir de estos supuestos, los contextos y los cotextos son determinantes para advertir que la significación no es arbitraria ni fija en el tiempo, sino que se actualiza a partir de lo que los usuarios de los discursos hacen con ellos.

De allí, identifica Dascal tres tipos de intercambios polémicos: la discusión, la disputa y la controversia.

Una *discusión* es un intercambio polémico cuyo objeto es un tema o problema bien circunscripto. A medida que la discusión se desarrolla, los contendientes tienden a darse cuenta de que la raíz del problema consiste en un error relacionado con algún concepto o procedimiento importante, dentro de un campo bien definido (si bien están en desacuerdo con respecto a la naturaleza del error en cuestión y a quién lo cometió). Las discusiones pueden alcanzar una solución, que consiste en corregir la equivocación original mediante la aplicación de procedimientos aceptados en el campo pertinente (por ejemplo, demostración, cálculo, repetición de experimentos, etc.).¹⁸

Por su parte:

una disputa es un intercambio polémico que también parece tener un desacuerdo bien definido, pero en este caso los contendientes no aceptan en ningún momento definir el desacuerdo como fundado en un error. Se basa más bien en diferencias de actitudes, sentimientos o preferencias. No

¹⁸ Marcelo Dascal (2007), “Tipos de polémicas y tipos de movimientos polémicos”, en Roberto Marafioti (ed.), *Parlamentos. Teoría de la argumentación y debate parlamentario*, Biblos, Buenos Aires, p. 77.

existen procedimientos mutuamente aceptados para decidir la disputa, en otras palabras, una disputa no tiene solución, a lo sumo, puede disolverse o ser disuelta (*dissolved*). Puesto que la “disolución” es una forma de cierre “externa” al tema en disputa y a las creencias y actitudes de los participantes, las divergencias subyacentes tienden a reaparecer sea en disputas sobre variaciones del mismo tema o en disputas sobre otros temas. Algunos contendientes ven en la posición del oponente y en su “terca impermeabilidad a la argumentación racional” síntomas de una enfermedad contra la cual la única medida razonable es el castigo, la terapia o la indiferencia.¹⁹

El tercer tipo es la controversia que está en una situación intermedia entre las dos anteriores. “Puede comenzar con un problema específico, pero se extiende rápidamente a otros problemas, revelando profundas divergencias. Estas últimas involucran actitudes y preferencias opuestas, así como desacuerdos en relación con los métodos existentes para resolver problemas”. Los participantes de las controversias, con frecuencia, van sumando argumentos que llevan a consolidar sus posturas frente a las críticas de los adversarios. De esta forma tratan de “llevar agua para su molino”. Las controversias, para Dascal, no llegan a una solución ni se disuelven, son a lo sumo, *resueltas*. Y su resolución puede llevar al reconocimiento por parte de las partes de que ha habido un conjunto de argumentos con la suficiente consistencia como para que una de las partes acepte la postura de la otra.

Si se toma en cuenta la *finalidad* de estos tres tipos, las discusiones apuntan al establecimiento de la verdad, las disputas al triunfo y las controversias a persuadir al adversario o al público competente a aceptar una posición defendida.

En las discusiones, el enfrentamiento entre las tesis se refiere a un componente lógico; las disputas involucran componentes “ideológicos” y las controversias comprenden una variada gama de divergencias acerca de interpretaciones de hechos, evaluaciones, actitudes, fines y métodos.

La disputa se pone de manifiesto cuando dos personas dialogan pero sabiendo que la finalidad es estéril o inútil. Las diferencias entre los hablantes están contenidas en definiciones, enfoques, tesis, presupuestos, implícitos, etc. Las disputas se cancelan no porque se den por concluidas, sino porque no se pueden concluir. Cada parte sabe que no podrá modificar la perspectiva que tiene el otro. Uno se podría preguntar entonces el para qué de la disputa, y la respuesta sería que un tercero que puede estar presente o ausente es el destinatario efectivo de esa disputa, a quien se lo quiere ganar para sumarlo a la posición inicial.

¹⁹ *Ibíd.*, p. 78.

4. El discurso político latinoamericano actual

El presente no es un tiempo homogéneo, sino una articulación chirriante de temporalidades diferentes, heterogéneas, polirrítmicas.

Régine Robin, *La memoria saturada*

La exposición de diferentes posturas en torno a los desacuerdos en la vida política no ha sido azarosa. Fue un recorte deliberado de actitudes que nos interesa destacar, dado que sostenemos que en todos los discursos de los presidentes existe una vocación de reivindicación de una posición que se sostiene en la invalidación del paradigma del cw.

Pero además existen actores políticos concretos que se encargan, en el presente, de sostener los enfoques más conservadores y reaccionarios a partir de reivindicar las posiciones de las corporaciones, ya sean mediáticas o no. De manera que todo parece corrido en el tablero político y cualquiera que sostenga la necesidad de establecer mínimos controles por parte del Estado puede ser tildado de “alborotador”, “intervencionista” o “izquierdista”.

La narración y la argumentación políticas siempre establecen una distinción entre lo propio y lo ajeno, los amigos y los enemigos, los aliados y los alejados, los ordenados y los rebeldes. El poder y los insurgentes, los líderes y el pueblo, la emoción y la razón. La etapa en la que predominó el cw fue un tiempo en el que la idea de Estado fue bombardeada sistemáticamente y el mercado era la inocente garantía de todo. Los servicios públicos fueron vistos como gastos innecesarios que afrontaba el Estado. Un espacio del que debía retirarse. La salud, la educación, los regímenes jubilatorios, las empresas públicas debían privatizarse para mejorar la eficiencia y la eficacia. Nada de eso sucedió a pesar de que estas políticas fueron difundidas como panaceas por los líderes de opinión de los grandes medios a través del periodismo y la televisión. No se puede, pues, plantear que existe crispación o límites a la libertad de expresión cuando lo que se dice se enfrenta a los poderes corporativos. El ejemplo de la actitud de los medios privados durante el golpe a Chávez resulta elocuente. No solo no informaron, sino que lo instigaron. Si existe una división del mundo entre el eje del bien y el eje del mal, será bueno advertir que ello no es patrimonio de un sector político, sino de la política.

Denuncia, exhortación y promesa son momentos del enfrentamiento entre los sectores que confluyen en tres momentos de cualquier narración política,

sin preocuparse por qué sistema denuncia, a qué sujetos exhorta y qué triunfo promete.

La narración política, con la matriz argumentativa que conlleva, puede concebirse como un relato en torno al poder donde los implicados construyen imaginarios políticos para autoafirmarse o, eventualmente, para ampliar el grupo social. Las disputas políticas tienen un componente incuestionable de enfrentamiento en torno a la imposición de una narración nacional, que se convierte en una na(rra)ción.²⁰

Qué historia se cuenta a los miembros de una nación es una cuestión medular. Al punto que los enunciados de los discursos, tanto en las alocuciones públicas como en las invenciones más extravagantes, solo se pueden leer a la luz de estas tramas históricas. Y como esas narraciones son antagónicas, los enunciados resultan igualmente inconciliables.

Si se leen los discursos de Correa, Chávez, Lula, Cristina Kirchner o Evo Morales se advierte que, dependiendo de las circunstancias y de los momentos, está siempre presente una interpretación acerca del pasado reciente y del más remoto. El caso de Chávez es el más evidente en este sentido. Sus constantes apelaciones a la historia de Latinoamérica y a los libertadores hacen a la construcción de un pasado histórico común que interesa recuperar porque serán los sujetos sociales de los cambios. La alusión a los textos literarios que está tan presente en Chávez como en Correa hace pensar, por una parte, en la creencia en una visión iluminista del conocimiento y de la lectura como garante del bien y del razonar correctamente. Por otra parte, hace evidente una vocación didáctica que está muy marcada y que resulta valorable, ya que recupera la palabra de la autoridad presidencial que tiene un peso mayor que la de cualquier otro si se trata de llegar a los sectores que han carecido de derechos.

Aquellos que son convocados para las transformaciones son los actores que se unen porque reconocen una promesa y, ellos mismos, presionan para que se cumpla. A eso se refiere el concepto de compromiso político propulsado en distintos países latinoamericanos pero con la misma intención: llamar a los ciudadanos a participar para efectivizarla promesa –habitualmente una promesa de cumplimiento de algún objetivo– que hace un narrador/orador (aun cuando esa narración apele a otro tiempo y otras circunstancias). El compromiso debe convertirse en participación colectiva que es de lo que se habla en este discurso

²⁰ La cita corresponde a Dardo Scavino (2012), *Rebeldes y confabulados. Narraciones de la política argentina*, Eterna Cadencia, Buenos Aires.

con diferentes modalidades o apelativos, pero siempre se vuelve a la cuestión de la participación popular.

El teórico francés Claude Lefort (que no puede ser sospechado de haber sido ganado por los *populismos* imperantes en la región) precisa esta perspectiva al decir que:

la participación en su primer grado me parece implicar un sentimiento que tienen los ciudadanos de ser involucrados por el juego político; no el sentimiento de tener que esperar pasivamente medidas favorables a su suerte, sino el sentimiento de ser tenidos en cuenta en el debate político. Lo que quiere decir participar es ante todo eso: tener el sentimiento de *formar parte* y, más *precisamente*, el de *tener derecho a tener derecho*, para retomar la expresión de Hannah Arendt. Esto supone en primerísimo lugar que el mayor número tenga el poder de imaginar los motivos o los móviles de la conducta de los actores políticos.²¹

Promesa, participación y compromiso son dimensiones insoslayables de la gramática política, aun cuando luego se denuncie a los políticos por incumplir sus promesas. Se asiste a la reformulación de aquel lema conocido de “mejor que decir es hacer”. Se hace con lo que se dice, con lo que se promete y con lo que se ejecuta.

Si se toma la década en la que han gobernado los presidentes que han producido un nuevo discurso se advierte que ello trajo aparejado, además, la adopción de medidas políticas, proyectos legislativos y propuestas judiciales que refrendaron en los hechos lo sostenido en los discursos. Esto es lo que produce indignación y furia en los sectores opositores que no logran encontrar una melodía capaz de seducir a las audiencias. Más les valdría saber que no se puede desconocer determinados logros alcanzados, incluso desde una posición cínica, se debería aceptar que los derechos ciudadanos alcanzados por las clases más humildes de Venezuela y Ecuador o la Asignación Universal por Hijo más la ampliación del acceso a las jubilaciones en Argentina, o la disminución de la pobreza en Brasil, son logros de los que no se debería abdicar. Es desde allí que se debería pensar en un futuro diferente. Pero es imposible pedir una actitud de este orden a sectores opositores que están ganados por la ideología y no por el reconocimiento de la justicia de determinadas medidas.²²

²¹ Claude Lefort (2011), *Democracia y representación*, Prometeo, Buenos Aires, p.25.

²² Pero también existen situaciones en las que se interpela a los sectores opositores para tratar de ganar su voluntad, no se da esta situación desde la mera racionalidad, sino incluso a partir de mecanismos persuasivos que pueden descansar sobre medidas que tratan de neutralizar la

En los países en los que se manifiesta una postura cuestionadora al CW se repite una constante, que es la de evitar el contacto con los medios masivos tradicionales, el rechazo a las conferencias de prensa y el acceso a los partidarios desde el contacto directo a partir de medios propios o más proclives a las posiciones “oficiales”. Se acusa con insistencia acerca de este fenómeno como característico de la voluntad cuestionadora al periodismo que tienen estos presidentes. Sin embargo, cuando se analizan situaciones similares en otros países se ve que lo mismo le sucedió a la administración de Clinton cuando trató de evitar a la prensa de la Casa Blanca apareciendo sorpresivamente en *talk-shows* en los que evitaba responder a preguntas molestas.

Los presidentes han decidido ser los forjadores de su propia imagen. Ello implicó la impugnación mediática. En Brasil, Lula da Silva llegó a ser acusado de alcohólico por el *The New York Times*, y casos similares se registraron en otras latitudes. Siempre poniendo en evidencia la tensión entre los poderes ejecutivos y el poder de las corporaciones mediáticas. Brasil y Argentina son los países en los que los grupos mediáticos han tenido mayor desarrollo y connivencia con los sectores políticos. También es allí en donde los enfrentamientos son más agudos. Brasil no llegó a plantear una ley de servicios audiovisuales, pero mantiene una relación tensa con los grupos mediáticos que tienen sobre sí el antecedente de haber tumbado al gobierno de Collor de Melo.

Pero además de construir su propia imagen, es evidente que se han interesado por las cuestiones de comunicación pública y popular. Cada uno de ellos en sus países ha promovido el surgimiento de canales públicos de televisión y de radios con una finalidad que es, al mismo tiempo, política y educativa. Los casos de Telesur de Venezuela, Ecuador TV y la Televisión Pública (Canal 7) son prueba de ello. Quizás el caso de Telesur sea el que más acentúe su vocación latinoamericanista. Pero, además, el Canal Encuentro de Argentina se ha convertido en un promotor de nuevas producciones televisivas que reflejan el dinamismo y creatividad del sector al servicio de una auténtica transformación de la pantalla.²³

beligerancia de un sector. La confrontación entre *Clarín* y *La Nación* reconoce un sinnúmero de idas y vueltas, pero el gobierno de Cristina Kirchner decidió suspender la pauta publicitaria de los supermercados en estos medios durante los fines de semana. La actitud de los principales periodistas fue ver en esta medida un atentado contra la libertad de expresión.

²³ La Ley de Servicios de Comunicación Audiovisual prevé la creación de canales de televisión comunitarios y universitarios, lo cual significará una ampliación de la oferta que deberá de ser cubierta con productos locales.

El momento actual aparece condicionado por una fuerte voluntad de integración latinoamericana. La apelación a la Patria Grande va en esa dirección y supone que no se trata de una idea novedosa sino de retomar una tradición que se sostuvo en el siglo XIX a partir de la independencia. Pero no es solo una cuestión histórica, el mundo se ha convertido en un espacio demasiado complejo para jugar en una partida donde los poderosos imponen reglas que el resto no está siempre en condiciones de impugnar. De allí que la opción por la integración sur-sur, la apuesta por los BRICS y el Banco de Sur sean cuestiones tan concretas como complejas en su instrumentación y en su efectivización. El caso de la UNASUR y las dificultades para resolver los conflictos comerciales dentro del MERCOSUR reiteran las dificultades señaladas.

Resulta interesante advertir el nivel de enfrentamiento que se produjo al interior de determinados sectores sociales a partir del empleo de estos tres modos de intervención en lo social indicadas: el contacto directo con la población, el evitar el contacto con los medios tradicionales y la redefinición de los lugares asignados al Estado y el mercado. A todo ello se suma la recuperación de una tradición histórica latinoamericana que no deja de evidenciar un nivel de complejidad, lo que hace que algunas de las propuestas tengan un inquietante grado de dilación en su materialización.

La realidad no siempre es tan simple como se puede creer y desde la construcción de las narraciones indicadas más arriba a su efectivización hay un trecho que a veces a achica y otras se agiganta. Por eso es importante señalar algunas pocas cuestiones que hacen a tener en cuenta la complejidad del momento. Rafael Correa recientemente ha revalidado con holgura su liderazgo en Ecuador. Continúa aludiendo a la “revolución ciudadana” y quizás es el que mejor exprese la complejidad de la situación, pero al mismo tiempo la certidumbre del rumbo elegido. Tiene claro el rol de los EE.UU., del CW y del neoliberalismo, todos ellos responsables del nivel de deterioro de los ecuatorianos. Tanto es así que a pesar de todo lo realizado reconoce que no puede evitar el uso del dólar como moneda. O dicho más exactamente, el hecho de que un país soberano no tenga su propia moneda. La opción de salir por la vía de un Banco regional del Sur o del SUCRE (Sistema Unitario de Compensación Regional) no deja de ser, hasta hoy, una auspiciosa expresión de deseos.

Correa llegó a la primera presidencia sin partido político y con el único recurso de la apelación a la opinión pública. Este camino de campaña que utilizó con gran eficacia en radio, *spots* de televisión e internet le hizo naturalizar un estilo de “campaña permanente”, un rasgo que el conjunto de los presidentes

ejercita sin dudas. Su principal asesor de campaña, Vinicio Alvarado, se convirtió en el asesor mediático y supervisor de la comunicación gubernamental. Correa arrancó su presidencia con un programa radial semanal transmitido los sábados y las “Cadenas nacionales” para llegar con sus mensajes “sin filtrar” al público. Repite en este sentido el funcionamiento del conjunto de los presidentes.

Por su parte, Venezuela, que ha tenido la política de confrontación quizás más fuerte con los Estados Unidos, es al mismo tiempo su principal proveedor de combustible. Estos son los momentos en los que se debe advertir la limitación que tiene el análisis del discurso para reconocer la distancia entre la decisión y la palabra.

Todos tienen una alta exposición mediática, emplean los medios para llegar a sus seguidores y sacan provecho de todas las herramientas retóricas a su alcance. Son pragmáticos en el empleo del discurso, les importa el resultado. No se dejan atrapar en los vericuetos de las cuestiones semánticas, por eso no es tan importante que definan el tipo de socialismo al que quieren llegar. Lo definitivo es la cadena de consecuencias que provocan. La imposibilidad de conformar alternativas opositoras da cuenta no solo del momento histórico del que se parte con sus décadas perdidas incluidas, sino también de la actualización que la práctica provocó en estos protagonistas. La narrativa política tiene que ver con definir protagonistas y secuencias que se organizan discursivamente. Como en cualquier relato es preciso reconocer quiénes son los actores y qué tipo de rol encarna cada uno. Si ello es así, es preciso también reconocer quiénes son los antagonistas y los enemigos. No se trata de una voluntad diabólica de cuestionar al adversario, sino de sostener la posibilidad de una narrativa que reúna a los protagonistas de una historia que se concibe como colectiva.

Bibliografía

- Angenot, Marc (2008), *Dialogue de sourds. Traité de rhétorique antilogique*, Mille et une nuits, París.
- (2010), *El discurso social. Los límites históricos de lo pensable y lo decible*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- (2010), *Interdiscursividades. De hegemonías y disidencias*, Editorial Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba.
- Barthes, R. (1970), “L’ancienrhétorique. Aide-mémoire”, *Communications*, 16, pp.172-223.

- Borón, Atilio (2004), *Imperio e Imperialismo: una lectura crítica de Michael Hardt y Antonio Negri*, CLACSO, Buenos Aires.
- Crouch, Colin (2012), *La extraña no-muerte del neoliberalismo*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Declercq, G. (1992), *L'art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires*, Editions universitaires, París, p. 48
- Garssen, Bart (2007), “Esquemas argumentativos”, en Marafioti, Roberto (ed.), *Parlamentos. Teoría de la argumentación y debate parlamentario*, Biblos, Buenos Aires.
- Majone, Giandomenico (1997), *Evidencia, argumentación y persuasión en la formulación de políticas*, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, A. C. / Fondo de Cultura Económica, México.
- Maingueneau, Dominique (1984), *Genèses du discours*, Mardaga, Bruxelles.
- (2002): “Problèmes d’ethos”, en *Pratiques*, N° 113/114, junio, pp. 55-67.
- Natanson, José (2008), *La nueva izquierda. Triunfos y derrotas de los gobiernos de Argentina, Brasil, Venezuela, Chile, Uruguay y Ecuador*, Debate, Buenos Aires.
- Sader, Emir (2009), *El nuevo topo. Los caminos de la izquierda latinoamericana*, Siglo XXI, Buenos Aires.

La **Colección Humanidades** de la Universidad Nacional de General Sarmiento reúne la producción relacionada con las temáticas de historia y filosofía, enmarcadas en las líneas de investigación de la universidad, siempre en vinculación con el desarrollo de nuestra oferta académica y con nuestro trabajo con la comunidad.

El disenso es un fenómeno frecuente en las ciencias, la filosofía y la política. El fracaso en arribar a opiniones consensuadas puede ser explicado a veces por el dogmatismo, la ausencia de espíritu crítico o la disparidad en las evidencias de que dispone cada una de los sujetos intervinientes en el debate. Sin embargo, muchas veces disentimos con personas que consideramos tan flexibles, críticas y bien informadas como nosotros. Es este tipo de desacuerdo el que ha resultado desafiante (y a menudo preocupante) para filósofos y teóricos de la argumentación en general. Una pregunta crucial es la siguiente: ¿Qué debemos hacer en tales contextos? ¿Debemos debilitar la confianza en el punto de vista propio o es lícito perseverar en nuestras opiniones pese a que personas tan competentes y honestas como nosotros defiendan posiciones divergentes? Un segundo tipo de cuestión está referida a la existencia de “desacuerdos últimos” o “profundos”, esto es, desacuerdos que no puedan ser zanjados mediante ningún argumento concebible. La aceptación de la posibilidad de tales desacuerdos, parece socavar el lugar que la razón ha ocupado en el pensamiento occidental desde los tiempos modernos. De esos interrogantes, y otros afines, tratan los trabajos que componen el presente volumen.

Colección Humanidades

Universidad Nacional
de General Sarmiento 

