

Daniel Salas, PHD



Sobre el arte de argumentar y debatir

Sobre el arte de argumentar y debatir

Daniel Salas



Sobre el arte de argumentar y debatir

Una publicación de Centrum PUCP – Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).

Autor:

Daniel Salas

Corrección y revisión: Félix Reátegui

Diseño y maquetación : Rodolfo Loyola y Daniel Soria

Editado por: © Centrum PUCP

Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú

Jr. Daniel Alomía Robles 125-129. Los Álamos de Monterrico.

Santiago de Surco, Lima 33, Perú.

Teléfono (51 1) 626 7100

www.centrum.pucp.edu.pe

Primera edición digital – febrero 2026

© Prohibida la reproducción de esta guía por cualquier medio, total o parcialmente, sin permiso expreso de Centrum PUCP.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N°. 2026 - 02020

ISBN N°. 978-612-5155-16-0

Formato E-Book

Libro electrónico disponible en: <https://repositorio.pucp.edu.pe/>

<https://centrum.pucp.edu.pe/>

Índice

9	Prefacio
13	Introducción
15	Capítulo 1. La obligación moral de pensar bien
27	Capítulo 2. Retórica, poética y dialéctica
35	Capítulo 3. ¿Qué es debatir?
45	Capítulo 4. ¿Qué es argumentar?
55	Capítulo 5. Oralidad y escritura
59	Capítulo 6: La teoría de la mente y su aplicación
67	Capítulo 7: ¿Qué es la ideología?
73	Capítulo 8: La conmensurabilidad y los entornos interculturales
83	Capítulo 9: Información y narración (dato no mata relato)
87	Capítulo 10: Preparación para un debate
95	Capítulo 11: Reglas del debate
97	Capítulo 12: Preparándonos para escribir
101	Anexo 1. Falacias más frecuentes
105	Anexo 2. Escepticismo vs. negacionismo
107	Anexo 3. Ejercicio de escritura
123	Bibliografía

«La libertad requiere coraje, pero también disciplina».

ERICH FROMM, *El miedo a la libertad*

«¿Por qué decir nombres de dioses, astros,
espumas de un océano invisible,
polen de los jardines más remotos?
Si nos duele la vida, si cada día llega
desgarrando la entraña, si cada noche cae
convulsa, asesinada.

Si nos duele el dolor en alguien, en un hombre
al que no conocemos, pero está
presente a todas horas y es la víctima
y el enemigo y el amor y todo
lo que nos falta para ser enteros.
Nunca digas que es tuya la tiniebla,
no te bebas de un sorbo la alegría.

Mira a tu alrededor: hay otro, siempre hay otro.
Lo que él respira es lo que a ti te asfixia,
lo que come es tu hambre.
Muere con la mitad más pura de tu muerte».

JORGE GUILLÉN, *El otro*

Prefacio

Salomón Lerner Febres

Existe la sensación generalizada de que el mundo de hoy atraviesa por una oscura crisis. El resurgimiento del autoritarismo, el culto a la mentira, la reaparición de perversiones atávicas como el racismo y un desprecio vociferante a lo intelectual son signos mayores, aunque no los únicos, de esa crisis. Para explicarla se aducen diversos factores, y no hay acuerdo sobre una sola interpretación de cómo hemos llegado a este momento. Pero si no contamos con un diagnóstico unánime, sí podemos decir con confianza que el telón de fondo de esta situación es la decadencia de la palabra como expresión de nuestra vida interna, del razonamiento como medio de relacionarnos con los demás y de la discusión de buena fe como un camino a la toma de decisiones colectivas. La crisis de hoy es, en un sentido profundo, aunque no siempre evidente para todos, una crisis del *logos*.

Por esa razón se puede decir que este libro que ofrece ahora Daniel Salas es un libro importante. Aunque es presentado con modestia como una guía o un conjunto de consejos para hacer lo que anuncia su título, es mucho más que eso: es un libro que, tal vez sin proponérselo enteramente, va al meollo de ese problema central de nuestra vida contemporánea mencionado arriba. Quiero decir que, leyéndolo, reconociendo a través de su exposición el abandono en que han caído todos los elementos que componen la argumentación y el debate, accedemos también a una comprensión de este malestar en la cultura que nos rodea y no sabemos nombrar. Este es un mundo en crisis y de hombres y mujeres en crisis porque hemos desertado del mundo del lenguaje como espacio compartido o porque hemos aceptado que este sea reducido a un ámbito de enfrentamiento,

y que ahí donde antes había una conversación hoy solo existen ruido, cacofonía, desplantes y, en suma, el imperio de los vociferantes.

Pero, al señalar esto, no quiero dar a entender que *Sobre el arte de argumentar y debatir* es una reflexión generalizante sobre el estado de nuestra civilización. Y es que, en rigor, su particular virtud o su peculiar astucia consisten en incitarnos a esa reflexión mientras recorremos una guía o una serie de lineamientos y sugerencias pensados y ofrecidos para ayudarnos a recuperar o adquirir capacidades para el debate y la argumentación. El libro tiene, así, ese doble fondo en constante alternancia. Si se inicia con una advertencia de principio de carácter ético —pensar bien, es decir, ordenadamente, es un deber moral—, de inmediato nos presenta de manera didáctica los elementos o las dimensiones que componen ese pensar bien. Entender qué son, en qué se diferencian y cómo se relacionan la retórica, la poética y la dialéctica es el primer paso en esa reconstrucción de una mente ordenada y orientada a la comunicación humana constructiva. También es un ingrediente imprescindible de todo ello el hábito del debate. Es oportuno que Salas se detenga en este punto porque hoy es indispensable rescatar la práctica del debate de aquello en que se ha convertido: una simple puesta en escena en la que dos rivales se presentan como enemigos y no intercambian razones, sino que dirigen todos sus esfuerzos —sus sofismas, sus desplantes, su ingenio mayor o menor para la diatriba— a captar los aplausos de un público presente ya sea en un auditorio o en las pantallas de un televisor o en una plataforma digital. La práctica del debate, como nos muestra el autor, solo puede tener sentido, solo puede ser algo más que un ejercicio narcisista, si se apoya en el arte de la argumentación.

Me resulta imposible en este breve espacio hacer un recuento de todas las enseñanzas prácticas que contiene este libro, pero no quiero pasar por alto un aspecto suyo que, según creo, lo diferencia notoriamente de otras publicaciones del mismo tipo. Me refiero a una serie de capítulos que, aunque parecen exceder su tema práctico, en realidad hacen de él una materia de reflexión apasionante. En efecto, Salas nos habla de una diversidad de contenidos, actitudes mentales y disposiciones no examinadas que condicionan nuestra comunicación verbal

con los demás. Así, el autor nos habla de la teoría de la mente, es decir, el lugar desde donde cada uno de nosotros atribuye pensamientos o intenciones a los otros; del fenómeno de la ideología y el necesario reconocimiento de que, si bien aquella es un dato omnipresente de la experiencia social, sí existe algo no ideológico, es decir, sí existe la verdad; y, finalmente, alude al problema al que nos puede llevar la idea (más difundida de lo que cabe suponer) de que hay mundos inconmensurables, esto es, que los seres humanos vivimos en entornos sociales o culturales que no son traducibles —comprensibles o siquiera concebibles— en otras culturas o grupos sociales. Ese supuesto, sostiene Salas, no solo es erróneo, sino que, además, tiene consecuencias destructivas, pues nos hace pensarnos como separados de los demás por murallas mentales y, en el peor de los casos, atrincherarnos orgullosamente, tozudamente, en nuestra presunta singularidad.

Estamos, pues, como he dicho, ante un breve texto de intenciones prácticas que, al mismo tiempo que las cumple, nos incita astutamente a pensar en la crisis que nos rodea, en el lugar que ocupamos en esta y en el papel que podríamos desempeñar en su superación, al menos en lo que atañe a la pequeña parcela del mundo que habitamos. Aprender a argumentar, a debatir, a expresarnos, a sopesar razones, es defender nuestra condición humana. A eso nos invita este libro breve y rebosante de ideas.

Introducción

Este libro se propone servir de guía para el examen y desarrollo de dos competencias necesarias tanto para el desarrollo profesional como para el funcionamiento de la sociedad. Si bien la argumentación y el debate son actividades con las que podemos estar en contacto a diario (basta prender los televisores, sintonizar las radios o ingresar a los medios digitales), no deja de ser cierto que hay poca atención a su calidad. Los insultos, las descalificaciones, la propagación de falsedades o verdades a medias son más comunes que las argumentaciones sólidas y la búsqueda honesta de la verdad.

Podríamos tener la impresión de que, en una sociedad en la que abunda la información y, con ella, la tecnología capaz de crear desinformación, lo que nos ha llevado a la era de la posverdad, nos encontramos ante una situación peculiar o inédita, en la cual prevalecen, como nunca antes, la propaganda y el desprecio a la actividad intelectual. Gracias a la tecnología, engañar y ser engañado es mucho más fácil.

En realidad, la vida social ha estado siempre impregnada de demagogia, manipulación y predominio de la violencia sobre la razón. La verdadera novedad que experimentamos es que la tecnología digital masifica el acceso a la información a una escala y a una velocidad inimaginables hace tan solo tres décadas. Colateralmente, permite que la generación de desinformación también se descentralice. Ya no es imprescindible tener el control de los grandes medios para propagar ideas falsas. Por ello las luchas por las ideas han pasado de los medios de comunicación masiva a las redes digitales.

En este manual propongo ciertos principios que conviene tener en cuenta para el ejercicio de la discusión, sea en el espacio de la política o en el ámbito laboral. Propongo elementos teóricos sobre los cuales pueden estructurarse desempeños persuasivos tanto en las exposiciones argumentativas como en los debates. Lo escribí considerando las necesidades de profesores y estudiantes de cursos universitarios de grado y posgrado.

Si me preguntaran cuál debería ser nuestra mayor inspiración en las tareas de argumentar y debatir, respondería que esta es la caridad, que debe ser entendida como la disposición a dar a los demás lo mejor que tenemos. Cuando argumentamos y debatimos debemos sentir que estamos ofreciendo a nuestros semejantes un bien, el bien de nuestro conocimiento orientado por la búsqueda honesta de la verdad. Una de las bases de este libro es precisamente la convicción de que no argumentamos y debatimos para vencer o imponernos, sino para alcanzar el bien y el conocimiento.

Debo advertir que en el desarrollo de estas habilidades no existen atajos. Sigue siendo necesario ejercitarse en la lectura, en el razonamiento, en la lógica y en los matices expresivos. Los cursos y los manuales deben tomarse siempre como guías, como orientaciones, no como soluciones definitivas.

Finalmente, debo un agradecimiento especial al amigo y destacado sociólogo Félix Reátegui, quien revisó el texto con cuidadosa atención y contribuyó a mejorar su estilo, coherencia y mensaje.

La obligación moral de pensar bien

No buscamos la verdad

En un libro publicado póstumamente en 1864 bajo el nombre de *El arte de tener razón*, el filósofo Arthur Schopenhauer se propuso enseñarnos 38 estrategias para vencer en un debate. En sus primeras líneas, el libro parece adoptar una posición cínica al afirmar que en los debates no se trata de tener la razón, sino de aparentar que se la tiene. El objetivo es, entonces, vencer sin importar que, para lograrlo, se recurra a medios que violentan la razón. El filósofo comienza dicho tratado con estas palabras:

La dialéctica erística es el arte de discutir, pero discutir de tal manera que se tenga razón tanto lícita como ilícitamente —por *fas* y por *nefas*—. Puede tenerse ciertamente razón objetiva en un asunto y, sin embargo, a ojos de los presentes y algunas veces también a los de uno mismo, parecer falto de ella. A saber, cuando el adversario refuta mi prueba y esto sirve como refutación misma de mi afirmación, la cual hubiese podido ser defendida de otro modo. En este caso, como es natural, para él la relación es inversa, pues le asiste la razón en lo que objetivamente no la tiene. En efecto, la verdad objetiva de una tesis y su validez en la aprobación de los contrincantes y los oyentes son dos cosas distintas. (Hacia lo último se dirige la dialéctica) (1864, pp. 3-4).

Sin embargo, unas líneas después el lector percibe que, en realidad, el tratado explica cómo podemos ser engañados por la argumentación. Por lo tanto, no tiene como propósito enseñarnos a manipular y ganar debates sino alertarnos sobre las tácticas con las que se argumenta de manera falaz. Su tratado se inicia,

entonces, con una ironía que es, precisamente, uno de los muchos recursos retóricos a los que recurren los expertos en argumentar y debatir.

Ver el debate como una guerra en la que hay que vencer a un rival recurriendo a armas legítimas o ilegítimas es una práctica común y nada novedosa. Los griegos antiguos ya conocían las artimañas de los demagogos y de los sofistas. Los primeros se dedicaban a la política, y sabían cómo utilizar la oratoria para incidir en la opinión de los miembros de la *polis*; los segundos eran expertos en defender cualquier punto de vista, por retorcido que fuese, mediante el ejercicio de la dialéctica.

La idea de que en el campo de las ideas hay que vencer a como dé lugar no es, por tanto, una característica exclusiva de nuestro tiempo. Pero, sin duda, en nuestra era, cuando casi cualquiera puede opinar si está conectado a Internet y, más aún, lo puede hacer de manera anónima, sin dar su nombre ni poner su cara, la percepción de que el debate es como una batalla está instalada en el sentido común.

Hagamos una rápida revisión de las maneras de argumentar en las redes sociales digitales. Tendremos que admitir que, en la gran mayoría de casos, el debate es planteado como un espectáculo en el que uno de los contrincantes debe derrotar, humillar y escarnecer al rival. ¿Por qué prevalece esta idea? La respuesta no debería sorprendernos: los seres humanos no buscamos naturalmente la verdad. Lo primero que pretendemos es ser reconocidos y queridos por los demás, y parte de ese esfuerzo diario es creer y hacer creer a los otros que tenemos razón sin que importe cuál sea el costo (Mercier y Sperber, 2017). No soportamos descubrir que estamos equivocados. Nos resulta difícil aceptar que hemos tomado como verdaderos datos falsos o que hemos llegado a conclusiones ilógicas y absurdas. Incluso en contextos catastróficos en los que es demasiado evidente que hemos tomado malas decisiones, tendemos a justificarnos y a no asumir nuestra responsabilidad. Es muy común que en estos casos busquemos la explicación de nuestros fracasos en los demás y no en nuestros propios errores. En las organizaciones, es muy común recurrir a los chivos expiatorios, es decir, a

señalar a personas concretas como las culpables de los desaciertos. Mediante su señalamiento, despido y caída, los miembros de la organización realizan un acto muy similar al de un ritual de purificación, que consiste en concentrar todo el mal en una persona o un grupo de personas (Staples y Hinard, 2010) con el fin de que el resto se sienta libre de toda culpa.

En su ensayo mencionado, Schopenhauer propuso que nuestra insistencia en tener razón a pesar de la evidencia en contra se debía a que el ser humano es intrínsecamente malvado. Sostuvo que:

Si no fuese así, si fuésemos honestos por naturaleza, intentaríamos simplemente que la verdad saliese a la luz en todo debate, sin preocuparnos en absoluto de si esta se adapta a la opinión que previamente mantuvimos, o a la del otro; eso sería indiferente o en cualquier caso, algo muy secundario. Pero ahora es lo principal. La vanidad innata, que tan susceptible se muestra en lo que respecta a nuestra capacidad intelectual, no se resigna a aceptar que aquello que primero formulamos resulte ser falso, y verdadero lo del adversario. Tras esto, cada cual no tendría otra cosa que hacer más que esforzarse por juzgar rectamente, para lo que primero tendría que pensar y luego hablar. Pero junto a la vanidad natural también se hermanan, en la mayor parte de los seres humanos, la charlatanería y la innata improbidad. Hablan antes de haber pensado y aun cuando en su fuero interno se dan cuenta de que su afirmación es falsa y que no tienen razón, debe parecer, sin embargo, como si fuese lo contrario. El interés por la verdad, que por lo general muy bien pudo ser el único motivo al formular la supuesta tesis verdadera, se inclina ahora del todo al interés de la vanidad: lo verdadero debe parecer falso y lo falso verdadero (1864, p. 4).

Este planteamiento pesimista es típico de la filosofía de Schopenhauer, pero no por ser tan pesimista deja de ser sugerente. Es posible que seamos malvados por naturaleza, y quizá ello nos lleve constantemente a renunciar a la búsqueda de la verdad. Si fuese así, nuestra maligna inclinación nos conduciría a afirmar y reafirmar que lo falso es verdadero y que lo verdadero es falso, sin importar cuánta evidencia demuestre lo contrario. No resulta disparatado, entonces, especular que, si Schopenhauer pudiera ver lo que sucede en el mundo actual, se

reafirmaría en la tesis de la maldad humana natural. En este mundo de las redes digitales en el que cualquiera se siente con autoridad para opinar, la búsqueda de la verdad es infrecuente. Lo más común es el ímpetu de aplastar y humillar al rival, y que dicho aplastamiento y dicha humillación sean disfrutados y aplaudidos por el grupo que los observa.

Pero debemos buscar la verdad

Pensar bien y buscar la verdad son obligaciones morales. El filósofo austriaco Ludwig Wittgenstein (1965 [1929]) hizo notar que hay una diferencia entre actividades que debemos realizar bien y otras en las que da lo mismo si las hacemos bien o no. Tal vez nos animemos a jugar un partido de fútbol el fin de semana con los amigos por pura diversión. En ese caso, no tenemos obligación alguna de buscar la excelencia, ya que se trata meramente de recrearse y pasar un rato. Los problemas éticos, en cambio, son aquellos en los que estamos obligados a actuar de la mejor manera posible.

Pues bien, una de las tareas en las que debemos obrar rectamente es la de pensar. En su pensamiento 346, Blaise Pascal (1670) sostuvo que «[e]l pensamiento constituye la grandeza del hombre». Dado que nuestro pensamiento nos vuelve diferentes a las bestias y nos hace capaces de actuar de acuerdo con motivos debidamente fundamentados, tiene sentido afirmar que en ello reside nuestra mayor dignidad y que debemos buscar ser excelentes en ello. Por ello, en su pensamiento 347 agrega: «Trabajemos, pues, en pensar bien: he aquí el principio de la moral».

Como advirtió Wittgenstein, un problema ético es una obligación, no es una opción. En consecuencia, pensar bien es un deber, no una tarea que podamos eludir. Este libro, por tanto, no se propone enseñar a tener razón, sino explicar cómo buscar la verdad mediante dos recursos que son de gran valor social, como son la argumentación y el debate.

Pero buscar la verdad no es fácil

Buscar la verdad es una tarea difícil y sobre la cual normalmente no reflexionamos mucho. La mayor parte de nuestras decisiones las tomamos siguiendo un hábito, de manera irreflexiva. Actuar de manera habitual nos permite ahorrar energías y solucionar problemas cotidianos de manera rápida. Sin embargo, podemos incurrir y de hecho incurrimos con frecuencia en el error, en diversos grados y con mayores o menores consecuencias. Si las malas consecuencias de haberse equivocado son mínimas, no les prestaremos mucha importancia, y aun así buscaríamos una manera de no volver a incurrir en un error. Pero si al habernos equivocado las implicancias negativas son muy costosas, deberíamos comprender el daño que nos ha causado a nosotros mismos o a los demás el haber tomado un curso de acción a partir de un razonamiento desacertado.

Dado que somos seres muy emotivos y apegados a un grupo, reconocer un error puede ser muy doloroso. Por un lado, sentimos que la admisión de no haber estado en lo correcto menoscaba nuestro ego. Por otro, con mucha frecuencia el reconocimiento de que una decisión o una creencia estuvieron erradas nos aparta del grupo al que pertenecemos, ante el cual siempre hay formas de hacer y de pensar de las que depende nuestra identificación como parte de él. Nadie quiere ser un paria. Muy pocos aceptan cumplir el papel de ser las ovejas negras de un rebaño. Si la mayoría cree que el Sol gira alrededor de la Tierra, cuestionar tal falsedad implica un alto costo que pocos están dispuestos a pagar. Los humanos poseemos un lado racional y lógico, pero también un lado tribal e irracional. Ocurre aquí una paradoja: porque deseamos ser reconocidos como individuos, no queremos ser apartados del grupo al que pertenecemos. Esta característica de nuestra especie puede explicar por qué incluso en las sociedades o los partidos más liberales, que exaltan la individualidad, subsiste el miedo a ser apartado del grupo, así como permanecen las sanciones sociales a quien piensa o se comporta de una manera que pone en peligro la unidad de la tribu.

Sin embargo, lo que más conviene a una persona y a un grupo es conocer y aceptar la verdad. No se adaptan bien al mundo ni logran sacar el mayor provecho a

la vida quienes se autoengañan o pasan por la vida sin ser capaces de pensar de manera autónoma. Mucho menos son capaces de innovar y de llevar a su grupo nuevas soluciones, más provechosas y benéficas.

La necesidad de debatir

Las mejores ideas no emergen del trabajo individual, sino de la contraposición de ideas tomadas de diversas fuentes. El trabajo intelectual, por más que se realice en un gabinete y estando a solas, siempre resulta en un diálogo con quienes pensaron antes que nosotros. Asimismo, todo pensador crítico debate internamente consigo mismo. Puede comenzar sus reflexiones afirmando X y luego de un extenso examen descubrir que es mucho más acertado concluir Z. Se puede decir que en ambos casos se produce un debate, en tanto que las ideas son confrontadas hasta llegar a un punto en el que se logra una conclusión.

El debate y la argumentación son herramientas fundamentales de la democracia, ya que este sistema de gobierno supone que las mejores ideas serán, a la larga, convincentes y podrán ser ejecutadas sin necesidad de que sean impuestas mediante la violencia. Pero aun si vivimos dentro de un sistema en el que elegimos a nuestros gobernantes, esta forma de gobierno no funciona si, en primer lugar, no emergen ideas buenas y debidamente sustentadas. Desde la escuela, se debería enseñar a argumentar y debatir, es decir, a desarrollar argumentos para sustentar lo que pensamos y lo que hacemos, pero ¿es así? Además, la educación contemporánea promueve, al menos en su doctrina, el pensamiento autónomo, lo que significa que las creencias centrales del estudiante deben fundamentarse en la convicción personal y no en la mera repetición. Esto no significa que la memorización no sea valiosa. Es un buen ejercicio memorizar un poema o el nombre de los planetas del sistema solar. Si bien la memoria cumple una función y es un ejercicio mental que no debe ser excluido de la educación, lo más importante es la capacidad de desarrollar ideas. No es una mala práctica, como ya dije, saber un poema de memoria o poder nombrar los planetas. Pero sí lo es responder automáticamente con un «no» ante la pregunta de si es correcto robar o matar. El desarrollo del pensamiento autónomo implica una tarea difícil y una

inquebrantable fe en la capacidad del estudiante de desarrollar ideas propias. Los frutos de este tipo de enseñanza son abundantes y sólidos. Pero, dado que se trata de una tarea muy difícil y que requiere de una gran preparación de parte de los maestros, es más fácil practicar la pedagogía de la memorización y el adoctrinamiento, que consiste en transmitirle al estudiante las ideas en las cuales debe creer, aunque no pueda fundamentarlas, y los hábitos que debe practicar, aunque no pueda explicar sus razones. Por ejemplo, se enseña a los estudiantes que deben amar a su país y practicar el patriotismo; se los instruye, por consiguiente, en el saludo a su bandera, el canto del himno nacional y el recitado de los nombres de algunos personajes considerados heroicos o ejemplares. Pero ¿podrían responder qué significa amar o qué significa ser patriota? ¿Podrían explicar la diferencia entre patriotismo y nacionalismo? ¿Amo mi país porque me han dicho que debo hacerlo o porque he desarrollado lazos afectivos con mis semejantes? ¿Tener convicciones patrióticas implica despreciar otras nacionalidades o valorar en menor grado los derechos de quienes no son mis compatriotas?

Responder de manera razonada estas preguntas no es fácil. Pero deberíamos esperar que, a cierta edad, la mayoría de los estudiantes pudieran fundamentar sus creencias, especialmente las centrales y las que les sirven de guía moral, como qué es amar al país, qué explica que haya injusticia y pobreza o qué normas nos permiten convivir de manera pacífica.

La capacidad de responder de manera fundamentada a tales preguntas debería ser un mínimo común. Pero a medida que se profundiza en el conocimiento especializado, deberíamos ser capaces de construir argumentos cada vez más complejos y finos, particularmente los relacionados con nuestras profesiones y en los que deberíamos poder desarrollar definiciones sobre nuestros campos de estudio, sus propósitos y sus categorías fundamentales, el impacto que tienen o deberían tener sobre la sociedad y otras cuestiones decisivas para nuestro quehacer o para nuestra ubicación en el mundo. Esto se puede aplicar incluso a deberes que parecen en principio frívolos. Por ejemplo, debemos asistir a un funeral correctamente vestidos no porque esa sea la regla social, sino porque entendemos que un ritual de ese tipo merece ser expresado con gravedad.

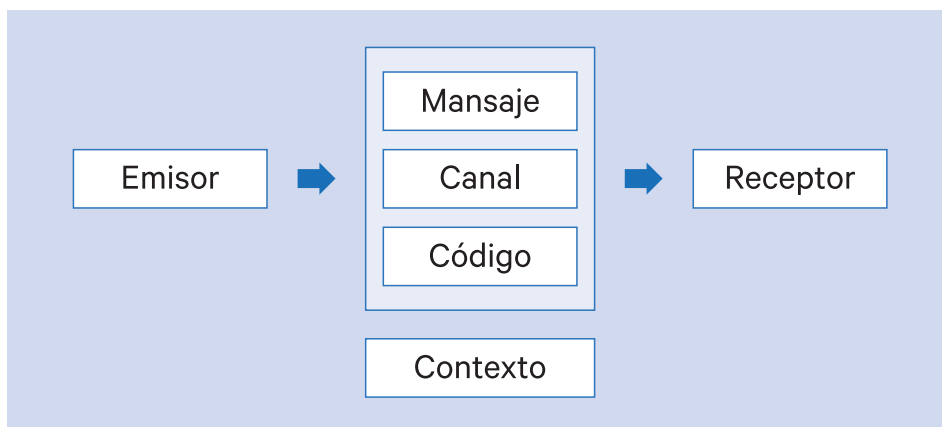
Asimismo, en nuestro trabajo debemos saludar y tratar cordialmente a todos los empleados independientemente de su rango en la organización no porque así quedamos bien, sino porque entendemos que esa es la manera de expresar reconocimiento a todos sin importar qué cargo ocupan.

Idealmente todos deberíamos ser capaces de realizar estas dos tareas:

1. Construir ideas mediante argumentos sólidos.
2. Saber expresar y confrontar tales ideas.

La teoría de la acción comunicativa propuesta por el filósofo Jürgen Habermas (1987 [1981]) nos ayuda a entender con mayor precisión la conexión entre comunicación y democracia. A continuación, presento un breve resumen.

Consideremos en primer lugar los seis componentes de la comunicación que se enseña en todas las escuelas de comunicaciones y de semiótica.



El canal se refiere al medio usado para la comunicación: el sonido, la imagen, la telecomunicación, etc. El código es el lenguaje utilizado (una lengua como el castellano, un sistema de signos de tránsito). El contexto se refiere al mundo dentro del cual la comunicación se produce. El emisor es el enunciante. El mensaje es el enunciado proferido por el emisor mientras que el receptor es quien atiende el mensaje.

Según Habermas, cada elemento implica un aspecto que, en la suma de todos, produce una comunicación válida. Así, del emisor se demanda la veracidad de sus enunciados. Supongamos que yo pido 30,000 dólares para comprarme un automóvil. ¿Necesito un automóvil? Sí. ¿Cuesta 30,000 dólares? Sí. Bajo tales condiciones, se cumple con la exigencia que ha de recaer sobre el emisor. Pero no es suficiente para que el mensaje posea un valor comunicativo. Además, se demanda la autoridad de las implicancias de sus enunciados. Cuando una autoridad legítima declara «marido y mujer» a una pareja, ello posee implicancias legales y sociales. Si lo dice Daniel Salas, no hay ninguna implicancia porque Daniel Salas no tiene la autoridad para emitir tal tipo de enunciados.

Del receptor se demanda la atingencia de la comunicación. Supongamos que el receptor es Juan Pérez y que el emisor es Daniel Salas. Pues bien, del hecho de que Daniel Salas necesite 30,000 dólares no se infiere que Juan Pérez, aunque sea su amigo, se los tenga que dar o siquiera prestar. Al no cumplirse la condición de atingencia, el acto comunicativo es inválido. En cambio, lo puedo solicitar a un banco, que a su vez pedirá ciertas condiciones para darme un crédito.

Del código se exige que sea compartido. Yo debo usar castellano para hablar con Juan Pérez porque es el código que ambos compartimos y entendemos. No le puedo exigir a Juan Pérez que me comprenda en un código que él no conoce. Este es un mínimo ético. Consideremos el ejemplo de una autoridad estatal hablando en castellano a un quechuahablante. La comunicación no es legítima porque la autoridad está imponiendo su código y no uno compartido. En cambio, si el emisor es quechuahablante, no le podemos exigir que su mensaje sea en castellano porque es la autoridad quien tiene el deber de atender al ciudadano y no al revés. Nuevamente, es otro mínimo ético para que la autoridad cumpla su papel de autoridad. Asimismo, una entidad financiera debe explicar, en modo de que Daniel Salas pueda entender, las implicancias de obtener un préstamo, los deberes y derechos que le corresponden a cada parte.

Del canal se infiere que debe funcionar. No puedo hablar por teléfono con Juan Pérez si no tenemos teléfono los dos.

Del mensaje se infiere que debe ser claro, unívoco, no ambivalente. Yo pido 30,000 dólares, no 25,000, no 40,000. De la misma manera si yo pido una Asamblea Constituyente y una Asamblea Constituyente posee las características X, Y y Z, no las que corresponden a un Congreso o una asamblea convocada de manera arbitraria.

Del contexto, que es el mundo dentro del cual interactuamos comunicativamente, se infiere que mi mensaje debe señalar un hecho real o posible. Si yo pido 30,000 dólares, esos 30,000 dólares deben existir de alguna manera. Y si los pido como préstamo, debe existir la posibilidad de que yo los pueda pagar. No puedo demandar lo que es imposible que exista.

La acción comunicativa se produce cuando los seis elementos han sido considerados. Si uno falta, la comunicación es incompleta. Por ejemplo, si el emisor miente, lo más probable es que esté manipulando. Si pido un imposible (que me regalen un unicornio) o algo inatingente (que Juan Pérez me regale 30,000 dólares), mi acto no es propiamente comunicativo, diría Habermas. Cuando le exigimos al Estado peruano que me costee todas mis necesidades, eso viola el principio de realidad (el requerimiento del contexto).

El consenso es posible en tanto que actuamos comunicativamente. Muchos grupos, inspirados en buenas intenciones pero en razones sumamente débiles, exigen solamente el reconocimiento de, por ejemplo, una minoría indígena o sexual. Eso es correcto pero incompleto. También se debe reconocer la realidad y la legitimidad de la acción. Sin esto último, la ética resulta trabada, en este caso, por la realidad.

Habermas sostuvo que en una sociedad democrática debe prevalecer la acción comunicativa. La democracia se debilita cuando el diálogo no está basado en todos los elementos que componen la comunicación.

Gracias a esta teoría, comprendemos mejor que no saber desarrollar argumentos ni defenderlos nos debilita profesionalmente como también a las organizaciones a las que pertenecemos. Ello porque conformarse con las ideas ya establecidas

es una barrera para la innovación y el desarrollo de la persona y del profesional. Ser incapaces de debatir hace evidente que no podemos fundamentar nuestras creencias y que, por tanto, estas son débiles. Un corolario de esto sería que, si a pesar de su debilidad intrínseca esas creencias subsisten en nosotros, es porque padecemos de una personalidad dogmática. Tal incapacidad también demuestra que no podamos admitir que otros tienen mejores argumentos que los nuestros, y eso conduce a que nos sintamos agredidos u ofendidos ante ideas que no compartimos, sin poder explicar por qué.

Aprender a argumentar y debatir requiere de mucho esfuerzo de razonamiento, pero también de dos virtudes que conviene cultivar más, a saber, la humildad y la valentía. La primera es necesaria para reconocer nuestros errores y limitaciones, y la segunda para estar dispuestos a expresar nuestra disconformidad frente a la presión de la autoridad y del grupo.

Conclusiones de este capítulo

La búsqueda de la verdad es el principio de la ética. Dos herramientas para dicha tarea que deben estar en la base de nuestra acción y nuestro pensamiento son la argumentación y el debate. Sin embargo, el uso de ambas requiere de un ejercicio difícil porque es infrecuente, es decir, colocar la razón por encima de nuestras emociones y nuestro deseo instintivo de ser queridos y ser parte de un grupo. Hay que tener en cuenta además que la argumentación y el debate se pervierten y dejan de ser instrumentos para la búsqueda de la verdad cuando se transforman en maneras de derrotar y humillar a quien piensa distinto.

Ejercicios propuestos

Giordano Bruno (1548-1600) y Galileo Galilei (1564-1642) fueron perseguidos por sus ideas, que fueron pioneras en el campo de la astronomía. Bruno fue condenado a la hoguera y Galileo fue obligado a retractarse. Divididos en grupos, realicen búsquedas sobre sus biografías y expliquen brevemente bajo qué argumentos sus ideas fueron consideradas heréticas y debían ser reprimidas.

Retórica, poética y dialéctica

Para acercarse al arte de la argumentación y el debate, es necesario comenzar por tres conceptos básicos que serán aplicados a lo largo de este texto. Estos son: retórica, poética y dialéctica, o, lo que es lo mismo, el arte de persuadir, el arte de decir y el arte de discutir. Las tres artes están conectadas —especialmente las dos primeras—, y conviene entender que se complementan y se nutren entre sí.

Retórica

Es la disciplina que estudia de qué manera se logra la persuasión. Un buen retórico sabe cómo utilizar diversos recursos para lograr conectarse con su audiencia y convencerla sobre la veracidad de una idea o la necesidad de seguir un curso de acción. En otras palabras, la retórica es el estudio de los recursos persuasivos. Por ello, no debe ser confundida con la estructura lógica de la argumentación. Una argumentación sólida puede ser expresada de manera poco persuasiva, mientras que una argumentación débil o falaz puede ser expresada de manera sumamente persuasiva.

Aristóteles definió tres tipos de retórica que corresponden a tres aspectos temporales, a saber, el futuro, el pasado y el presente. Estas son:

1. **Retórica deliberativa:** se enfoca en el futuro y, por tanto, tiene por objetivo influir en las decisiones. Su finalidad es convencer a la audiencia de lo que debe ser realizado. La efectividad de la retórica deliberativa reside

entonces en la capacidad de presentar argumentos sólidos y convincentes respecto de las consecuencias y beneficios de la acción propuesta. Consecuentemente, el orador debe además advertir sobre lo que ocurrirá si no se sigue tal curso de acción.

2. **Retórica judicial o forense:** realiza argumentaciones respecto de hechos del pasado. Por tal motivo, es utilizada principalmente en contextos judiciales o de argumentación histórica. Así, por ejemplo, el abogado defensor debe demostrar que no existen pruebas de que su defendido es culpable, mientras que el fiscal debe buscar lo contrario, es decir, convencer al jurado de que el acusado lo es. A su vez, la argumentación puede tener como objetivo que juzguemos un hecho histórico, como pueden ser la conquista de América, las guerras de independencia o la Guerra Fría. ¿Fueron hechos atroces, favorables o a la vez atroces y favorables? ¿Debieron ocurrir de otra manera? ¿Han dejado consecuencias importantes para nosotros?
3. **Retórica epideíctica:** se enfoca en el presente y se dedica a alabar o censurar a una persona o un estado de cosas. Cuando se trata de una defensa, se la llama también «apología» y cuando se dirige a condenar, la llamamos «diatriba». Algunas apologías universalmente célebres son la escrita por Platón en favor de su maestro Sócrates, así como la defensa del poeta Arquías escrita por Cicerón, uno de los más grandes filósofos y políticos romanos. A su vez, Cicerón es el autor de una de las diatribas más famosas: el conjunto de alegatos contra Catilina, conocido como *Catilinarias*, en los que lo acusó de conspirar contra la república. Se suele usar discursos epideícticos para rendir homenaje a personajes que consideramos destacados y, en especial, en ceremonias fúnebres. Asimismo, se pronuncian diatribas para condenar a quien consideramos perjudiciales. En el Perú es famoso el *Discurso en el Politeama* escrito por Manuel González Prada, una incendiaria diatriba contra la clase política de aquel entonces, a la cual acusó de haber llevado al país a la derrota frente a Chile.

Observemos en primer lugar que los tres tipos de retórica no son excluyentes, sino que se pueden combinar en un mismo discurso. En segundo lugar, notemos que están fuertemente relacionados con cuestiones morales. A fin de cuentas, argumentamos con firmeza cuando tocamos temas que consideramos de suma importancia. La retórica nunca debe ser vista como una frivolidad, como un mero juego verbal destinado a demoler o humillar a un rival o a imponerse mediante trucos lingüísticos. Se la debe usar para obtener fines que consideramos valiosos y urgentes.

Poética

Es el arte de decir bien o, lo que es lo mismo, de decir bellamente. La poética no se refiere entonces únicamente a lo que llamamos propiamente poesía, que sin duda es un arte que debemos apreciar con frecuencia, ya que la poesía puede hacer algo que no está al alcance de la ciencia ni de la filosofía: la poesía logra expresar lo que no podemos decir de manera lógica o científica. Todos hemos experimentado, por ejemplo, un dolor profundo en algún momento de nuestras vidas, pero no lo hemos podido expresar con nuestras limitadas palabras. Pero leemos *Los heraldos negros* de César Vallejo, y entonces encontramos una manera de representar esos sentimientos. Correlativamente, hemos sentido momentos de gran dicha que quisiéramos expresar con palabras que no están a nuestro alcance, pero las encontramos en la famosa *Oda a la Alegría (An die Freude)* del poeta romántico Friedrich von Schiller. La poesía no solamente amplía nuestra manera de decir lo que normalmente no se puede decir. Además, ensancha nuestras posibilidades de sentir de manera nueva y enriquecedora.

La poética abarca el estudio del ritmo, de la rima, de los tropos o figuras literarias, de los efectos sonoros e incluso del silencio. Los escritores (sean de versos o de prosa) saben manejar el lenguaje en este aspecto, en otras palabras, saben decir las cosas de manera bella y sorprendente. Pero de ello no debemos inferir que sepan argumentar de manera recta y lógica. El número de grandes escritores que han defendido ideas erradas e incluso malignas es muy superior al de los que defendieron ideas sensatas y buenas. Se puede enunciar ideas absurdas, ilógicas

e inmorales de manera muy poética, y no es raro encontrar narradores y poetas que creen tener las respuestas a todo simplemente porque se les ocurren frases muy ingeniosas. Cuando la poesía se une con la música, suele ser muy persuasiva, ya que la música apela a la emoción. De modo que argumentar mediante la razón y mediante la poesía y la música son caminos que no necesariamente confluyen. A pesar de ello, cuando una idea es enunciada de manera poética tiende a ser más convincente, y en este aspecto la poética y la música sirven al propósito de la retórica.

El arte de decir (o escribir) bien contribuye a la argumentación porque es agradable y sorprendente al oído o a la lectura. A lo largo de este libro, brindaremos consejos sobre cómo decir y escribir con claridad y orden, pero también acerca de recursos poéticos para mejorar la expresividad de nuestros discursos orales o escritos.

A fin de aprender a hablar y a escribir de manera clara, ordenada y expresiva, el primer consejo es leer de manera regular libros de calidad, sean novelas, colecciones de cuentos o poemarios. La experiencia de leer buenos textos amplía enormemente la imaginación, y así enriquece no solamente nuestra capacidad expresiva sino también la de entender el mundo. Ello se debe a que la poética y el arte en general nos ofrecen aquello que la ciencia y la lógica no nos pueden dar, a saber, el entendimiento de qué es vivir humanamente, qué es experimentar la vida como humanos.

Dialéctica

Los discursos deliberativos, forenses y epideicticos poseen la forma de monólogos. Pensemos ahora en una manera de buscar la verdad o de llegar a alguna conclusión a través del diálogo. A ese método lo llamamos dialéctico. La dialéctica es, por tanto, propiamente el arte de discutir. Para que cumpla su función, el intercambio de ideas debe ser honesto, es decir, ha de presuponer que las partes que discuten están buscando la verdad y no engañar o manipular. Como anotamos en el capítulo anterior, sabemos, lamentablemente, por experiencia,

que esta honestidad es infrecuente. El objetivo de los debates que observamos en las redes digitales o en los medios tradicionales no parece ser discutir para llegar a un acuerdo sino, con mucha mayor frecuencia, alcanzar a humillar al rival. Debido a ello, el debate público se parece más a un espectáculo pugilístico que a una manera de comprender los argumentos del oponente y hacer lo posible para llegar a conclusiones comunes.

Sin embargo, en realidad la dialéctica es un método de discusión y razonamiento mediante el cual se confrontan diferentes puntos de vista opuestos. Como debería ser obvio, no discutimos con quien piensa igual, sino con aquel que nos puede ofrecer un punto de vista diferente. Si aplicamos la buena fe, dicha confrontación de ideas puede concluir en la superación de las contradicciones o en un afinamiento de las ideas que ya teníamos. Ciertamente, ello no necesariamente significa llegar a un acuerdo. Cumple su función si nos ayuda a observar un problema de una manera más extensa.

Gracias a los diálogos de Platón, sabemos que Sócrates utilizaba un método dialéctico que llamaba «mayéutica», cuyo fin era cuestionar y refinar sus propias ideas mediante la confrontación con sus interlocutores. Esta palabra deriva del vocablo griego (μαιευτική, *maieutiké*), que significa «obstetricia», la profesión de la madre de Sócrates. El objetivo de la mayéutica es, entonces, lograr «dar a luz» una verdad mediante un proceso de preguntas y respuestas. Como sabemos, los partos son dolorosos, de manera que, al utilizar la palabra «mayéutica» para referirse a este proceso, Sócrates y Platón nos dan a entender que buscar la verdad es posible y necesario, pero no es una tarea que prescinda de molestias y dolores parecidos a los del parto.

La dialéctica contiene tres momentos:

- a. Tesis, es decir, la afirmación inicial.
- b. Antítesis, es decir, la afirmación contraria.
- c. Síntesis, es decir, la superación de la contradicción de las dos anteriores en una nueva afirmación que supera a ambas.

La dialéctica puede ocurrir de manera no consciente, como práctica común. Por ejemplo, cuando dos o más especialistas se reúnen para diagnosticar un fenómeno y buscar una solución, o cuando un equipo se reúne para decidir cuál es el mejor curso de acción a fin de ejecutar alguna tarea. Mientras más honestamente actúen las partes, se obtiene mayor provecho en la discusión. La discusión deriva en un conflicto irresoluble cuando una o más de una de las partes carece de interés en atender las razones ajenas y se une a la conversación con el objetivo de imponer su punto de vista sin considerar ningún otro. Cuando esto sucede, los proyectos están condenados al fracaso.

La palabra «dialéctica» también se refiere a una manera de hacer filosofía que consiste en reconocer las contradicciones de procesos históricos o del desarrollo del pensamiento a fin de llegar a una síntesis. En este sentido, los hegelianos y los marxistas son dialécticos porque plantean que la historia avanza no de manera lineal, sino mediante procesos lógicamente contradictorios o socialmente conflictivos. Este segundo uso de la palabra «dialéctica» posee una importancia incuestionable en la historia de las ideas, pero no es materia de este manual.

Conclusiones de este capítulo

La retórica es el arte de persuadir y se divide en tres tipos: la deliberativa (relacionada con el futuro), la judicial o forense (vinculada con el pasado) y la epideíctica (relacionada con el presente). La poética se refiere de manera general al arte de decir bien, y no solo con la poesía. Sin embargo, saber enunciar ideas de manera bella y sorprendente no es lo mismo que saber argumentar de forma razonada. Finalmente, la dialéctica es el arte de dialogar, su fin es llegar a la verdad mediante la confrontación de distintos puntos de vista y su ejercicio toma provecho de la retórica y de la poética.

Ejercicio propuesto

Divididos en grupos, discutan la diferencia entre una afirmación poéticamente sugerente y una lógicamente correcta. Respondan a esta pregunta: ¿es lo mismo ser convincente que estar en lo correcto? ¿Hay diferencias entre una cualidad y la otra? ¿Qué ejemplos podríamos dar?

¿Qué es debatir?

Definición general

El debate es una de las muchas formas de interacción humana. A su vez, la interacción es una manera de realizar una acción, y una acción puede ser definida como cualquier acto voluntario de un ser humano destinado a modificar un estado de cosas sea que logre tal fin o no (Mises, 2011 [1949]). La acción humana, entonces, no está definida por los objetivos que logra, sino por los medios para lograrlo. Si bien la unidad de análisis de Mises era la acción, según su estudio, debía ser considerada en relación con un individualismo metodológico. Desde un punto de vista sociológico, toda acción, incluso la que se realiza en soledad, está dirigida al otro, de modo que toda acción es una interacción. Como fue definida por Max Weber (1922):

Por «acción» debe entenderse una conducta humana (bien consista en un hacer externo o interno, ya en un omitir o permitir) siempre que el sujeto o los sujetos de la acción enlacen a ella un sentido subjetivo. La «acción social», por tanto, es una acción en donde el sentido mentado por su sujeto o sujetos está referido a la conducta de otros, orientándose por ésta en su desarrollo (p. 5).

Dos o más personas interactúan cuando actúan de manera cooperativa o competitiva para lograr fines. El debate es un subtipo de interacción en la que dos o más personas confrontan argumentos con el fin de llegar a conclusiones o definir un curso de acción. Por tanto, la acción y los subtipos de acción como la interacción y el debate se dirigen siempre hacia el futuro.

Debate, negociación y violencia

Quien actúa individualmente y quien lo hace grupalmente realizan una acción. El debate es una manera de actuar para confrontar nuestras diferencias. Pero no es la única. Otras son la negociación y la violencia. Mientras que el objetivo del debate es enfrentar ideas distintas para buscar la conclusión más cercana a la verdad, el fin de la negociación es llegar a un acuerdo lo más cercano posible a la justicia. La violencia, por su lado, es el ejercicio de fuerzas coercitivas para mantener un *statu quo* o imponer uno nuevo.

En este cuadro podemos ver cómo se definen y diferencian estos tres tipos de interacción.

Debate	Confrontamos argumentos tratando de mostrar cuál es el más fuerte, sea para llegar a una conclusión o para tomar una decisión.
Negociación	Las partes en conflicto presentan sus objetivos y los discuten. El objetivo es llegar a un acuerdo que satisfaga en lo posible a las partes.
Violencia	Las partes en conflicto movilizan sus fuerzas para imponer un estado de cosas sobre el otro. En un conflicto violento hay tres resultados posibles: (a) una de las partes puede ganar todo lo que busca, (b) las partes ceden según el resultado de la movilización de las fuerzas que han puesto en juego o (c) todas las partes involucradas pierden.

Debido a que los conflictos violentos son muy costosos, además de ser, en principio, el espacio de la atrocidad o la inhumanidad, solemos evitarlos. Los conflictos violentos siempre implican altos costos incluso para los vencedores. Pero su

aspecto más indeseable se halla en el hecho de que rara vez aseguran una solución sostenida, ya que la parte que se siente derrotada e incluso la que se siente victoriosa pueden quedar inconformes y, por tanto, hallarse incentivadas a reanudar el enfrentamiento cuando consideren que hay nuevas circunstancias más favorables a sus fines.

Por el contrario, la negociación y el debate se fundamentan en la razón y en la capacidad de persuadir a las partes de que es mucho más ventajoso para todos llegar a un acuerdo sin pagar los costes de un conflicto violento. Por este motivo, son modos más sostenibles de interacción, ya que no dependen de quién posee más fuerza sino de las convicciones desarrolladas dentro de una comunidad.

Dado que vivimos en sociedad y puesto que dentro de toda sociedad humana siempre habrá individuos que buscarán cumplir sus metas al margen del consenso legal y moral, y aun en contra de él, la violencia como método de coacción y control con el fin de reprimir los actos antisociales existirá mientras exista nuestra especie.

Sin embargo, porque deseamos la estabilidad y el desarrollo, la violencia debe ser considerada un último recurso, un medio solamente válido cuando su fin es impedir sucesos inmorales e indeseables, como el robo, el asesinato o la agresión. Las sociedades cuyos miembros están mayoritariamente convencidos de que robar, asesinar y agredir son actos inmorales y sumamente dañinos no solamente para los involucrados sino también para la comunidad son mucho más desarrolladas y estables que aquellas que dependen de la represión.

Por este motivo, saber argumentar y debatir son dos capacidades imprescindibles para una democracia. La búsqueda de la verdad mediante los debates y de acuerdos a través de las negociaciones reduce los conflictos violentos y por tanto permite que la vida social sea más estable.

Dos tipos de juegos

Juego de suma cero

En un juego de suma cero, lo que una parte gana es lo que la otra parte pierde. Si Juan y Pedro se disputan porciones de un pastel, aquello que Juan gana no será de Pedro y viceversa. Si yo logro estacionar mi automóvil en un espacio vacío, otro conductor no podrá usar ese espacio. Si un asistente a un concierto compra un asiento que yo deseaba, yo no voy a poder ocupar ese asiento, ya que solo hay espacio para una persona. Los juegos de suma cero son comunes en la interacción humana, y esto a lo sumo puede causar incomodidad o molestia, pero, en una sociedad civilizada, hay reglas que permiten definir quién obtiene el bien deseado y quién no. Por ejemplo, en el caso de los asientos de un espectáculo, la regla es que el asiento sea asignado a quien llega primero. Las reglas sociales permiten que estos conflictos se solucionen de manera pacífica, si bien nunca satisfactoria. Las guerras son la forma más arquetípica de interacción en las que las partes en disputa buscan ganar a costa del enemigo. Sin embargo, suele ocurrir que ambas partes pierdan. Además, la victoria de una parte suele beneficiar en mayor medida a un grupo dentro de la parte victoriosa y perjudicar al resto del grupo que se considera victorioso. Un ejemplo menos violento es un campeonato de fútbol, en el que solo puede haber un ganador. La victoria de un equipo necesariamente implica la derrota de los demás.

Juego de suma no cero

En los juegos de suma no cero, ambas partes ganan y obtienen de manera satisfactoria lo que desean. Esta forma de interacción es igualmente común. Por ejemplo, Juan y Pedro desean comer un pastel. Juan sabe preparar la masa y a la vez Pedro se especializa en hornear. Ambos unen sus habilidades y logran los objetivos que buscaban, y que no hubieran podido cumplir por separado. Si por un lado los juegos de suma cero se resuelven de manera pacífica atendiendo a reglas sociales, los juegos de suma no cero se resuelven mediante la cooperación. En las sociedades capitalistas, el comercio es un ejercicio de suma no cero: Teresa se especializa en manufacturar carteras. Mónica desea la cartera y a la

vez manufactura un collar que Teresa desea. Entonces Teresa y Mónica realizan un intercambio entre la cartera y el collar, y ambas partes ganan. A esto lo llamamos trueque. Gracias a la invención del dinero podemos obtener los bienes y servicios que deseamos recurriendo a un medio de intercambio establecido por un precio. Es sabido tanto por la teoría económica como por la experiencia que cuando se permite el intercambio libre de productos (sean bienes o servicios) no solamente las partes involucradas en el intercambio satisfacen sus necesidades, sino que en conjunto las sociedades prosperan, es decir, el beneficio del libre intercambio redunda incluso en los demás que no participaron en dicha interacción. Esto se debe a que todos pueden aprender de la cooperación entre Juan y Pedro, así como del trueque entre María y Mónica. El saber cómo otros han logrado satisfacer sus necesidades mediante estas formas de interacción libres y honestas me permite imitar tales actos e incluso hallar formas de mejorarlos para que den mayores resultados.

El debate como juego de suma no cero

De la misma manera en que yo me beneficio cuando Juan y Pedro cooperan para prepararse un pastel que ellos van a disfrutar o cuando Teresa y Mónica permutan una cartera por un collar, en el mundo de las ideas yo me beneficio cuando dos o más personas debaten entre sí recurriendo al principio de juego de suma no cero. Ello se debe a que las mejores ideas prevalecen cuando estos intercambios cumplen estas dos condiciones, es decir, son libres y honestos. Habrá menos ideas, menos soluciones, menos posibilidades de planificar cursos de acción favorables para todos si se recurre al juego contrario, esto es, cuando hay ideas censuradas, acalladas, cuando unas se imponen sobre las demás. Pero habrá más ideas en circulación y por tanto muchas más maneras de imaginar cursos de acción favorables cuando los debates son permitidos y promovidos, y tienen como fin llegar a la verdad. En este caso, se abren más caminos y todos se benefician. Cuando ocurre lo opuesto, las posibilidades se cierran y las sociedades se empobrecen. Hay abundante evidencia al respecto, y resulta conveniente atenderla. Vale la pena profundizar al respecto.

Una ley de hierro

La historia y la teoría nos han demostrado reiteradamente este principio: una sociedad cerrada jamás prevalecerá sobre una sociedad abierta.

A pesar de que nunca se ha encontrado jamás una refutación a esta ley que podemos llamar histórica, muchos no la comprenden y se resisten a ella. Una gran masa de personas en todo el mundo, incluyendo analistas políticos y científicos sociales, siguen creyendo que las sociedades autoritarias son más fuertes y eficientes en el cumplimiento de sus objetivos. Sin embargo, las sociedades que han adoptado la democracia, el libre comercio y la libre circulación de información e ideas han prevalecido y lo continúan haciendo. Paralelamente, la ciencia ha progresado de manera exponencial en los contextos en los que se promueve el debate libre y honesto. La apertura a las ideas implica necesariamente errores y tropiezos, a veces muy serios, pero sus resultados sobrepasan largamente tales fallos. La razón es que el flujo de información y el incentivo a las nuevas ideas permite corregir de manera mucho más rápida los errores de los sistemas. En cambio, en los sistemas cerrados, la falta de información oportuna y la valoración de la obediencia sobre la razonabilidad tienen como consecuencias la acumulación de errores y la pérdida del sentido final de los objetivos.

La caída catastrófica del Tercer Reich en 1945 y posteriormente el colapso de la Unión Soviética en 1991 son ejemplos elocuentes de que, si bien la inflexibilidad puede obtener resultados abrumadores, impresionantes e inmediatos, a la larga conducen al fracaso. En el momento en que está siendo escrito este texto, el contundente ataque de la Rusia gobernada por Putin contra Ucrania no ha logrado ningún objetivo significativo, y, por el contrario, ha causado enormes e irreparables costos a un país que era considerado la segunda potencia militar. En los tres casos mencionados, el cuello de botella más importante ha sido el pobre flujo de información debido a una estructura autoritaria que impide tomar decisiones oportunas y efectivas. Rivales de tales dimensiones y con tanto poder de fuego pueden tener logros que impresionan y atemorizan, pero un análisis de sus fallos internos permitió y permite predecir su fracaso.

El debate cooperativo: juego de suma no cero

Podemos entonces entender que hay un tipo de debate que ha de plantearse como un juego de suma no cero, es decir, como un tipo de interacción en el que las partes involucradas en la discusión han de enriquecer sus puntos de vista. Dado que no conozco una manera de nombrar a este tipo de debates, lo voy a denominar en adelante «debate cooperativo». En esta clase de debate, cada parte puede obtener como resultado un enriquecimiento de su posición, de la misma manera en que un pugilista se hace más fuerte cada vez que enfrenta a un rival. Un debate cooperativo puede ofrecernos los siguientes logros:

- a. Reconocer los puntos débiles de nuestra posición y hallar una manera de fortalecerlos.
- b. Reconocer los puntos fuertes de los oponentes y aprender a incorporarlos a nuestra argumentación.
- c. Mejorar nuestras habilidades argumentativas mediante la búsqueda de mejores estrategias para comunicar nuestro punto de vista.

Un debate cooperativo supone la buena fe de las partes que entran a la discusión. Supone, además, que los polemistas piensan de manera distinta en aspectos fundamentales. Si no es así, es decir, cuando las discrepancias son marginales, entonces no se puede decir que ocurre propiamente un debate, sino que hay una mera conversación en la que caben ciertas diferencias.

Si quieres ver dos buenos ejemplos de debates cooperativos, aquí dejo algunas sugerencias:

Debate entre Slavoc Žižek y Jordan Peterson sobre la vigencia del marxismo:
<https://youtu.be/Vhh-4H6pzqY>

Debate entre Noam Chomsky y Michel Foucault sobre la naturaleza humana:
<https://youtu.be/OxU17CC4XVM>

En ambos casos, entran en debate puntos de vista muy opuestos o, para ser más preciso, radicalmente opuestos. Sin embargo, en todo momento vemos una

discusión respetuosa en la que cada parte está dispuesta a escuchar los argumentos del otro.

En el primer caso, Jordan Peterson está convencido de que el marxismo es una teoría obsoleta que no tiene nada que aportar al conocimiento del ser humano y de la sociedad. Slavoc Žižek, por el contrario, considera que el marxismo sigue vigente, especialmente como una teoría crítica de la sociedad capitalista. En el segundo caso, Michel Foucault niega la existencia de una naturaleza humana y considera que toda lucha política es una mera lucha por el poder. Noam Chomsky sostiene, por el contrario, que la naturaleza humana existe y puede ser estudiada por la ciencia. Además, considera que la lucha política no solo debe basarse en la toma del poder, sino en la búsqueda de la justicia, valor que se infiere a partir del entendimiento de la naturaleza humana.

Debate no cooperativo: juego de suma cero

A diferencia del debate cooperativo, el no cooperativo se produce entre partes que quieren ganar el debate. En ese caso, los polemistas no solamente no están de acuerdo en los aspectos fundamentales sobre un tema, sino que además y sobre todo buscan que el debate defina a un vencedor. Los debates no cooperativos son típicos de la política, especialmente en las épocas electorales. En general, ocurren cuando se busca el triunfo de una agenda (un conjunto de decisiones) y el logro del poder (ganar una elección o popularizar una corriente de opinión).

En los debates no cooperativos las habilidades retóricas son muy útiles para disminuir o ridiculizar las ideas e incluso a las personas que estamos confrontando. A diferencia de los debates cooperativos, no se debe suponer la buena fe de las partes involucradas. Quien acepta participar de este tipo de debates debe esperar ataques personales, ridiculizaciones e incluso mentiras y calumnias. De modo que para enfrentarse en esta clase de discusiones no solamente hay que tener habilidades retóricas y mucho conocimiento del tema, sino también una gran capacidad de soportar insultos sutiles o nada sutiles. Por ello es aconsejable tomar este tipo de enfrentamientos con ironía, es decir, con distancia. No hay que

caer en la trampa de los insultos, por un lado, y se debe estar provisto de mucha información que permita exponer rápidamente las mentiras del rival, por otro.

¿A quién va dirigido un debate?

En principio, pareciera que un debate tiene como fin modificar el punto de vista de los oponentes. Esto es correcto en una negociación, pero no necesariamente en esta clase de discusiones. En un encuentro de este tipo cada parte (incluyendo nosotros mismos) llega al evento convencido de que la razón está de su lado. En efecto, si el debate es cooperativo, está abierta la posibilidad de aceptar nuevas ideas, pero incluso en ese caso el mayor enfoque no debe estar en las personas con las que debatimos.

El verdadero objetivo del debate es persuadir al público. Hay que tener esto presente. Es la audiencia sobre la que debemos impactar demostrando que hemos llegado debidamente preparados para sustentar los argumentos que defendemos. Es la audiencia, compuesta por quienes leen o escuchan el debate, quien apreciará nuestra dignidad, nuestra fortaleza moral y el conocimiento que poseemos sobre el tema abordado. Es el público quien admirará nuestra elocuencia, nuestra empatía, la moralidad y la honestidad que demostramos en una discusión; nuestra capacidad para recibir (como suele pasar) golpes bajos de manera estoica, nuestro sentido del humor (un arma muy poderosa que debemos saber cultivar), que incluye la habilidad de responder con ironía a quien nos agrede verbalmente como la de reírnos de nosotros mismos.

Conclusiones de este capítulo

En este capítulo he explicado la importancia del debate para el funcionamiento de una sociedad y de una organización basándome en esta ley confirmada por la historia: una sociedad cerrada jamás prevalecerá sobre una sociedad abierta. Por este motivo, los grupos en los cuales se discute honestamente llevarán siempre una ventaja sobre aquellos en los que se impone la obediencia. A continuación, expliqué, a partir de la distinción entre juego de suma cero y juego de suma

no cero, que hay dos tipos de debates: los cooperativos y los no cooperativos. Finalmente, he recalcado que el debate está orientado al público antes que al oponente con el cual estamos discutiendo. Nuestros argumentos y recursos de persuasión no están dirigidos tanto a convencer a la otra persona (lo que sí es válido en una negociación) como a persuadir a quienes atienden el debate.

Ejercicio propuesto para este capítulo

Busquen en YouTube el debate entre Roberto Vaquero y Juan Ramón Rallo sobre liberalismo y comunismo (se encuentra en el canal The Wild Project). Analicen si ese debate fue cooperativo o no cooperativo. Señalen cuáles fueron las posiciones enfrentadas y en qué basaron sus argumentos ambos participantes.

¿Qué es argumentar?

Primero: qué no es argumentar

Ya debe haber quedado claro que un debate es una confrontación de argumentos que puede tener fines cooperativos o no cooperativos. Pero entonces es necesario definir qué es argumentar. Pues bien, antes de explicar qué vuelve fuertes a los argumentos cabe señalar qué no es argumentar:

Humillar. La habilidad de humillar produce efectos en el oponente y el público. Pero no es argumentar porque se dirige a la persona, no a la idea.

Insultar. Es una variante de lo anterior. Nuevamente, se dirige a la persona, pero no a refutar la idea contraria. Por otra parte, como lo demostró Jorge Luis Borges en uno de sus ingeniosos ensayos,¹ insultar es un arte, y si no poseemos dicha capacidad, es mejor no recurrir a la injuria. Para insultar con efectividad hay que ser muy ingenioso.

Manipular datos. Es decir, propagar evidencia sesgada, sea porque es incompleta o porque proviene de estudios mal diseñados.

Manipular a la audiencia. Es un recurso muy común, y se puede lograr de varias maneras, como, por ejemplo:

1. Preciarse de poseer títulos, haber realizado abundantes lecturas y exhibir logros profesionales.

1 https://letras-uruguay.espaciolatino.com/aaa/borges/arte_de_injuriar.htm

2. Menospreciar a los oponentes, sea mediante gestos o descalificándolos con comentarios sobre su vida privada.
3. Victimizarse, es decir, presentarse como una persona agredida o que merece compasión. Este último recurso se ha vuelto muy común en la era de las redes sociales digitales.

Mentir, manipular, gritar, insultar, repetir lemas no es argumentar. En todo caso, son recursos que pueden ser efectivos para la propaganda. Pero ser propagandista es lo opuesto a argumentar. El propagandista no busca que pensemos, sino que aceptemos pasivamente, sin cuestionamientos, sus ideas. Lo hace sabiendo que pensar es muy trabajoso y que, a falta de convicciones propias, tendemos a aceptar como buenas las ideas que prevalecen en nuestro grupo.

Este fenómeno por el cual una masa de personas se somete a la voluntad de un grupo de caudillos fue muy bien descrito por Erich Fromm (2005) en *El miedo a la libertad*. El gran problema con la libertad es que nos enfrenta a la posibilidad de quedarnos solos. Un pensador crítico, un buen argumentador, debe saber enfrentarse al grupo.

Qué es, entonces, argumentar

Una argumentación es un discurso estructurado y comunicable. Estas dos cualidades se parecen, pero muestran claramente sus diferencias en el desempeño mismo de la argumentación. Veámoslas con más detalle.

Estructurado. Significa que no es un conjunto de ideas inconexas, por más veraces y convincentes que sean. Las ideas deben estar conectadas de manera lógica, es decir, deben poseer un orden que lleva de manera clara de un punto a otro. Las ideas pueden ser a su vez de dos tipos: de información y de conocimiento. La información es un dato, por ejemplo, cuál es el precio del dólar, cuál es el índice de inflación de este mes. El conocimiento se produce solo cuando la información es estructurada dentro de un discurso que conecta sus elementos y busca una explicación. Saber el precio de dólar y el índice de la inflación es

poseer mera información. Poder explicar a qué se deben estos datos o cómo se relacionan es tener conocimiento. En un debate, el auditorio no admira tanto cuánta información podemos dar, sino cuánto conocimiento podemos producir con dicha información.

Comunicable. De poco nos sirve tener información y conocimiento si no sabemos comunicarlos de manera efectiva. Para ello, debemos recurrir a la retórica y la poética, es decir, a la habilidad de persuadir y de transmitir los pensamientos de manera bella. Dicho de manera resumida, si no podemos comunicar, no podemos argumentar. Ahora bien, la comunicación no debe ser confundida con la transmisión. El profesor que anuncia que el examen será el viernes y durará dos horas está transmitiendo información y nada más. Es un recurso válido en muchas ocasiones, pero no debe ser confundido con la comunicación. Esta última es la capacidad de desarrollar en la audiencia un conocimiento.

Por este motivo los expertos en educación sostienen que esta tarea no consiste en dar información, sino en lograr que por sí mismo el educando desarrolle su propio conocimiento, es decir, que pueda obtener una conclusión que emerge no de la transmisión de datos, sino de las capacidades cognitivas del sujeto. Una palabra que me gusta mucho es «incorporar», que quiere decir «hacer parte del cuerpo». Cuando memorizamos un poema no solo somos capaces de repetirlo de manera irreflexiva como si fuéramos una grabadora. Se vuelve parte de nosotros, de nuestra memoria, de nuestro entendimiento. En inglés una expresión para memorizar es «to learn by heart» y en portugués se dice de manera análoga «saber de core», mientras que en francés la expresión es «savoir par coeur», que traducidas literalmente al castellano serían «aprender de corazón» Esta es una bella paráfrasis que sugiere que la memoria está incorporada, esto es, que está en nuestro cuerpo. Debemos entender «comunicar» y «educar» como la operación de desarrollar algo en la intimidad del público o del aprendiz.

Propiedades de un buen argumento

Un buen argumento contiene las siguientes propiedades.

Define con claridad los conceptos. Desde un inicio, debemos definir cómo vamos a circunscribir los conceptos clave de nuestra argumentación y ser coherentes con tales definiciones. Por ejemplo, si estamos discutiendo sobre la minería informal, debemos aclarar qué significa ese concepto y en qué se diferencia (si acaso hay alguna diferencia) de la minería ilegal. Antes de argumentar sobre liderazgo, tenemos la obligación de definir y limitar con claridad qué es liderar y atenernos a dicha definición para no incurrir en contradicciones o incongruencias.

Se basa en fuentes corroborables. Si yo digo que la inflación mensual es de 3%, debo estar en capacidad de citar la fuente de donde he obtenido el dato.

Se basa en fuentes fiables. Además, la fuente debe poseer credibilidad. Es mucho más fiable una fuente neutral que una asociada a un grupo de interés. Esto no significa que se deban descartar *a priori* esta última.

Realiza inferencias válidas. «El Perú es el país de la región que más creció después de la pandemia» es un dato verdadero. Pero de ello no se infiere que ese crecimiento se haya debido a las políticas gubernamentales ni mucho menos que la economía peruana sea la más fuerte de la región. Si obtuve un 02 en mi examen parcial y un 04 en mi examen final, he crecido en 100%. Mi nota sigue siendo paupérrima y desaprobatoria. Mi compañero que obtuvo 16 en el examen parcial y 18 en el examen final «solo creció» 12%. Pero ¿quién ha obtenido mejor rendimiento?

Conecta lógicamente una idea con otra. La proposición «q» puede inferirse de «p» si y solo si no hay otras variables que puedan explicar «q». La omisión de variables alternativas es muy frecuente en las argumentaciones espurias o sofísticas. Por ejemplo, si las calles están mojadas, es posible que haya llovido. Pero también es posible que estén mojadas por otras razones. Por ejemplo, que haya ocurrido un derrame o que los trabajadores de limpieza las hayan regado a fin de remover suciedad. Ciertamente, si llueve, las calles se mojarán, pero no es cierto que las calles solo estarán mojadas si llueve.

Cabe advertir que serán muchos los oponentes que recurrirán a este tipo de falacias que se basan en razonar a partir de sucesos comunes, pero que no necesariamente explican un fenómeno. Un buen argumento toma en cuenta otras posibilidades o bien las descarta para explicar el fenómeno sometido a análisis.

Uno de los errores más frecuentes en la argumentación es la correlación espuria, es decir, relacionar dos hechos concomitantes (también llamados concurrentes) como si uno de ellos explicara la ocurrencia del otro. Por ejemplo, que me haya resfriado después de tomar una bebida helada no significa ella me haya causado el malestar. El resfrío es causado por un virus, no por consumir bebidas o alimentos fríos. Pero entonces ¿por qué el resfrío ocurre con tanta frecuencia durante las temporadas de frío? Porque cuando hace frío cerramos las puertas y las ventanas, estamos más cerca unos de otros y salimos con menos frecuencia a pasear. Debido a que permanecemos más tiempo compartiendo recintos cerrados, el virus se transmite a más personas. Tomar bebidas heladas o comer helados no causa resfrío como tampoco la gripe. Ocurre en cambio que durante las épocas de frío nos apetecen menos las bebidas y los alimentos helados. Si quisiéramos combatir el resfrío y la gripe de manera efectiva, abríamos las ventanas del transporte público incluso durante el invierno porque de esa manera habría menos concentración de virus dentro del vehículo.

La correlación espuria es muy persuasiva porque parece lógica. Pero antes de dar por hecho que hay una conexión entre un hecho A y un hecho B, debemos observar si no hay otros factores que expliquen por qué A y B son concomitantes. Es cierto que durante el invierno hay más resfríos y gripes. No es cierto que la baja temperatura nos cause directamente esas enfermedades. Es nuestro comportamiento ante el frío lo que fomenta la transmisión de los agentes patógenos.

Refuta datos obtenidos de manera sesgada o parcial. Un oponente afirma que, en el primer trimestre de 2023, se han robado 292,530 celulares en el Perú (INEI). De ello no se infiere que ese sea un número preciso o siquiera cercano a la realidad por una razón que no se puede dejar de tener en cuenta, a saber, que la mayoría de los robos no son denunciados. De la misma manera y con mayor

razón, los datos sobre violencia doméstica en nuestro país no pueden basarse en las denuncias que se realizan en las comisarías, ya que el trámite puede ser engorroso y vergonzoso para la víctima. Por ello, a fin de llegar a una cifra que refleje mejor ese tipo de delito, se requieren estudios de mayor profundidad, basados en encuestas y entrevistas representativas. Los datos basados únicamente en las denuncias están, pues, sesgados, y solo pueden ser tomados en cuenta como punto de partida para señalar un problema, pero no para comprender su exacta dimensión.

Mantiene la coherencia interna. La argumentación no debe contener contradicciones internas. Eso significa que debe ser internamente coherente y que no puede afirmar por una parte una proposición y en algún otro momento realizar una aseveración que la contradiga.

Es importante anotar que la incoherencia es muy común en la acción y el razonamiento diarios. Ello se debe a que el cerebro humano no solamente está diseñado para razonar, sino, sobre todo, para defenderse. La misma persona que sabe que comer en exceso le hace daño puede ser la que en cualquier momento come en exceso. Sabemos que es bueno para nuestra salud dormir bien, pero muchas veces no cumplimos con esa regla. Los sentimientos también hacen que juzguemos con dureza a ciertas personas, pero de manera menos fuerte y por los mismos actos a las personas que queremos o a nosotros mismos. El error inverso también ocurre: muchas veces somos comprensivos y blandos al juzgar a los demás, pero somos poco comprensivos y duros al juzgarnos a nosotros mismos.

Dentro de la acción diaria las contradicciones suelen ocurrir, ya que es una tendencia común en nuestro comportamiento. Pero no puede suceder en una argumentación como tampoco en las decisiones éticas. Debemos estar seguros de que nuestro discurso no se contradice a sí mismo.

Mantiene la coherencia externa. Esta cualidad se refiere a que nuestro discurso debe ser congruente con el mundo, es decir, con el estado de cosas, para lo cual debemos contar con evidencia fuerte que la respalde. Ejemplos de discursos que contradicen de manera fuerte la evidencia empírica son las teorías

de la conspiración contra las vacunas, que sostienen que son un invento de la industria farmacéutica para mantenernos enfermos de manera crónica. Pues bien, tales afirmaciones contradicen más de cien años de investigaciones sobre cómo funciona el sistema inmunitario y cuán efectivas han sido las vacunas en el control e incluso la desaparición de plagas que han sido mortales, como la viruela o la poliomielitis. El terraplanismo, igualmente, es incongruente con abundante evidencia que podemos observar a diario, así como cientos de años de investigaciones cosmográficas que incluyen los estudios sobre los ciclos estacionales y los eclipses, para no mencionar los viajes al exterior y las expediciones e investigaciones geográficas que se remontan al siglo XVI.

La coherencia externa se obtiene, obviamente, a partir no solamente de las fuentes sino del análisis crítico de las fuentes. Para ello, recurriré a un ejemplo real. En una ocasión una persona defendía la educación de hace cincuenta años porque aducía que formaba en valores. Se formaba en la disciplina, se aplicaban castigos físicos, se aprendían de memoria nombres de personajes y hechos históricos importantes y no se engreía a los niños, lo que, supuestamente, los volvía ciudadanos fuertes y con carácter. Mi argumento no fue defender la educación actual, ya que es evidente que posee enormes deficiencias. Pero la apología de la educación antigua contiene dos errores notorios: el primero, que la buena educación estaba restringida a muy pocos sectores; la gran mayoría no accedía a las escuelas ni mucho menos a las buenas escuelas, aquellas de donde egresaban quienes después serían profesionales bien formados en dos competencias fundamentales como son la lectura y las matemáticas. El segundo problema —y que fue mucho más persuasivo para la audiencia— es que de esa educación autoritaria emergió la generación de la que salieron los militantes fanáticos de Sendero Luminoso y del MRTA. ¿Se puede decir que recibieron una buena educación porque recibían castigos físicos y eran constantemente obligados a memorizar y a obedecer? Por el contrario, se puede afirmar con mayor certeza que fue esa educación autoritaria la que facilitó que adoptaran de manera fanática una ideología cruel e inhumana, ya que fueron educados desde pequeños en la obediencia y el sometimiento sin cuestionamientos a la autoridad. El defensor de la educación antigua

se quedó sin responder. Su argumento era limitado (es decir, solo parcialmente podía tener validez) mientras que el mío era más amplio, es decir, tomaba en cuenta más factores. Por otra parte, mi contraargumento no se dirigía a señalar una contradicción interna del argumento rival, sino a demostrar su incoherencia externa, es decir, en relación con la realidad. Para evitar incoherencias, yo jamás sostuve que la educación contemporánea era óptima o siquiera buena. Hay indicadores que fácilmente derribarían tal posición; así que, de hecho, fui explícito en señalar que era deficiente. En cambio, mi argumentación se restringía a señalar que la educación no debe formar personas obedientes sino capaces de pensar por sí mismas, es decir, de actuar con valores internos, que guían a la persona a actuar bien no por miedo al castigo o a las amenazas sino por convicciones sólidas que podían defender. Esto nos lleva a la siguiente y última característica que debe tener una buena argumentación.

Restringe lo que defiende. Finalmente, una buena argumentación define claramente sus límites y no intenta extrapolar sus conclusiones a campos más amplios que pueden no ser defendibles argumentativamente. Como vimos en el caso anterior, mi argumento se restringía a demostrar que la educación antigua y autoritaria era muy limitada y llegaba a resultados indeseables. Jamás se infería a partir de esa crítica que la nueva educación era óptima. En el análisis de un fenómeno, podemos argumentar que ciertos aspectos fueron positivos sin necesariamente concluir que todo fue positivo. Por ejemplo, yo puedo defender las políticas económicas de un gobierno y a la vez criticar que durante ese mismo gobierno hayan ocurrido serios actos de corrupción y graves violaciones a los derechos humanos. En este caso, me restringiré a defender las cuestiones económicas y a demostrar, por ejemplo, que contribuyeron a reducir la pobreza. Omitir o minimizar los actos de corrupción y las violaciones a los derechos humanos, cuando estos son evidentes e irrefutables, debilitaría mis argumentos.

Es un error muy común (un error lógico y moral) defender todo porque una parte estuvo bien. De la misma manera, es un error lógico y moral cuestionar una totalidad porque en una parte de ella observamos que hay un mal. Voy a mencionar un ejemplo muy obvio: sin lugar a duda, fue bueno para la historia de la humanidad

que Estados Unidos se uniera a los aliados durante la Segunda Guerra Mundial, ya que su participación fue decisiva para derrotar a las fuerzas del Eje. Pero no falta quien señala que durante la década de 1940 Estados Unidos era una sociedad en la que había racismo y segregación, especialmente contra la población afrodescendiente. El dato es correcto e incuestionable, pero de ello no se infiere que habría dado lo mismo si el Eje lograba vencer, ya que, a pesar de sus muchos defectos, una democracia llena de contradicciones e injusticias como la de Estados Unidos en aquellos años era de lejos preferible al totalitarismo que buscaban imponer las fuerzas del Eje. El mundo pudo mejorar significativamente gracias a la victoria de los aliados, pero el mundo habría caído en una terrible época de oscurantismo si el fascismo hubiera vencido. La segregación racial es vergonzosamente inmoral, pero su subsistencia en los países democráticos que conformaban el bando aliado no es suficiente para equipararlos con el racismo fundamentalista y totalitario que pretendían imponer los fascistas.

Se puede entonces defender un sistema imperfecto en tanto que sus beneficios superan a sus perjuicios, en tanto que la posibilidad de lograr la justicia sea mayor que la imposibilidad de hacerlo. La razón por la cual defendiendo las sociedades abiertas, en las que es posible comerciar libremente e intercambiar ideas, no es porque las considere libres de todo mal sino porque, en primer lugar, sus beneficios son abundantes y, en segundo lugar, porque su flexibilidad permite corregir errores y reparar daños. Las sociedades cerradas, en cambio, causan muchos más perjuicios que beneficios, y, debido a que son inflexibles, no permiten enmendar errores ni reparar daños.

Conclusiones de este capítulo

La argumentación es un procedimiento que se adhiere a la lógica y a la evidencia empírica. No debe ser confundida con la manipulación, la mentira y el insulto con fines persuasivos. Las propiedades de la argumentación son en cambio la definición clara de conceptos, la corroboración de las fuentes y su fiabilidad, la validez de las inferencias, la conexión lógica de las ideas, la refutación de datos

obtenidos de manera sesgada o parcial, la coherencia interna, la coherencia externa y la restricción de lo que se defiende.

Ejercicio propuesto para este capítulo

Durante la última pandemia, se propagaron discursos antisistema que denunciaban que la pandemia era un invento de las élites para resetear a la humanidad y que las vacunas tenían por objetivo enfermar y controlar a la población mundial. Algunos incluso sostuvieron que las vacunas inyectaban en el cuerpo un microchip cuyo fin era mantener una vigilancia permanente. Después de realizar búsquedas, respondamos estas preguntas. ¿Qué opinamos sobre estas ideas? ¿Por qué creemos que surgen? ¿En qué tipo de evidencia se basan para llegar a tales afirmaciones? ¿Por qué estos discursos fueron persuasivos para muchas personas?

Oralidad y escritura

Parte de nuestra formación en las artes de argumentar y debatir debe incluir una clara comprensión de la diferencia entre estos dos registros lingüísticos fundamentales: la oralidad y la escritura. A su vez, el lenguaje oral y el lenguaje escrito se pueden dividir de muchas otras maneras dado que, por ejemplo, no es lo mismo una conversación informal que una en la que debemos dar un discurso o nos toca participar en un panel, una entrevista o un debate.

La regla principal que debemos tener en cuenta es la siguiente: no se escribe como se habla y no se habla como se escribe. Resulta siendo muy sencilla e incluso obvia, pero la evidencia indica que no se sabe bien cómo aplicarla. Mi recomendación es saber reconocer dos cuestiones: las del *decorum* y las reglas propias de la lengua escrita.

El *decorum* es un principio antiguo que sigue siendo válido, y significa comportarse de acuerdo con la situación. No es decoroso presentarse en jeans y zapatillas en un matrimonio, pero tampoco lo es vestirse de gala para una reunión informal de amigos. De la misma manera, hay que saber qué situaciones exigen un estilo bajo, mediano o alto para no mezclarlos nunca. Entonces, sea que nos toque escribir o hablar en público, debemos tener en cuenta siempre el contexto en el que seremos leídos o escuchados. Un texto demasiado formal para un contexto informal resultará pomposo, altisonante, rimbombante. Un texto demasiado informal para una ocasión solemne resultará, en contrapartida, vulgar, ramplón, toscos.

Por otra parte, la lengua escrita es, como ya expliqué, un registro especial. Esto significa que transcribir lo que se dice no es saber escribir. Una transcripción literal de lo que alguien dijo es, sigue siendo, un registro oral. Los mensajes por medios digitales como los chats no son tampoco escritura. Son oralidad. O, como dijo John McWhorter en una conferencia, equivalen a «hablar con los dedos».² No debemos considerarlos propiamente escritura.

Aprender a expresarse por escrito es como aprender una segunda lengua. En los textos escritos hay que seguir de la manera más estricta posible la normativa prescrita por la Real Academia Española (RAE), que regula cómo se deben formular las oraciones, dicta las reglas de ortografía y define el significado de las palabras.

Además de ello, el texto escrito debe ser ordenado y estar límpido de rasgos de oralidad.³ Cuando hablamos, solemos redundar, esto es, repetir lo que ya dijimos. También acostumbramos rectificar lo que no dijimos de manera precisa, volver a un tema ya tratado, etc. Esto que es aceptable en una intervención oral no lo es en un texto escrito.

Un último aspecto que debemos tomar en cuenta en el trabajo de escritura es que el lector no nos ve ni nos oye. Cuando intervenimos oralmente podemos dar a entender mucho mediante gestos y cambios de tonalidad. En cambio, el lector no puede percibir nada de ello. Para nuestro lector, el texto será comprensible solo a partir de lo que podrá leerse, ni más ni menos.

En general hay que distinguir:

1. Conversación informal: es la que realizamos entre grupos de amigos o personas cercanas con las que tenemos confianza. No solamente ocurre verbalmente. También sucede ahora en los grupos de chats entre amigos.

2 <https://youtu.be/UmvOgW6iV2s>

3 Esto no es válido para los textos literarios, es decir, artísticos. Los artistas pueden escribir como quieran.

2. Conversación formal: la que normalmente se utiliza en entornos de trabajo o también en grupos de chat relacionados con el trabajo o contextos formales.
3. Presentaciones verbales: en las que tenemos que presentar a un grupo los resultados de nuestros proyectos, investigaciones, etc. Requieren de un alto grado de formalidad, ya que se enmarcan dentro de situaciones formales. Suelen estar apoyadas por recursos multimedia que deben ser utilizados de manera medida y apropiada. En una presentación verbal, el centro debe ser siempre nuestras palabras, no el apoyo multimedia.
4. Presentaciones escritas: estas requieren del más alto grado de formalidad y, como ya advertimos, deben ajustarse a las normas prescritas por la RAE, que incluyen ortografía, puntuación, gramática estándar y formatos de citación que deben ser coherentes. La elegancia es un valor fundamental, inevitable, para este tipo de textos. En un texto escrito no se permiten los exabruptos, también llamados *boutades*, ni las repeticiones innecesarias. Nada debe sobrar y nada debe faltar.

Tal vez es redundante decir que no se requiere escolaridad para hablar de manera informal, pero sí se requiere estudio para todos los demás casos. Estas competencias se desarrollan en talleres de redacción, pero, sobre todo, mediante la práctica de la lectura que, hay que reconocerlo, está pasada de moda. Un profesional debe estar acostumbrado a leer por lo menos dos libros al mes, dos libros de calidad, por supuesto. La lectura de novelas, cuentos, poemas, ensayos y estudios científicos sigue siendo un requerimiento para los profesionales de alto nivel.

Conclusiones de este capítulo

Los recursos de la argumentación oral no siempre se pueden trasladar a la argumentación escrita. Lo inverso también es cierto. Para la argumentación oral hay que trabajar en la entonación y la gestualidad, o, dicho de otra manera, hay que saber cómo presentarse ante el público. Para la argumentación escrita se requiere de competencias más altas sustentadas en la lectura constante.

Ejercicio propuesto para este capítulo

De manera individual, hagamos una lista de las ideas que tenemos (sea a favor o en contra) de uno de los siguientes temas: (a) la pena de muerte, (b) la existencia de un salario mínimo, (c) la educación como derecho o (d) la salud como derecho. Habiendo obtenido una lista de ideas para defender u oponerse a uno de estos asuntos, escribamos un texto de no más de dos páginas en formato APA en el que argumentemos a favor o en contra. El resultado debe ser un texto ordenado que llegue a una conclusión.

La teoría de la mente y su aplicación

A fin de aprender a debatir y argumentar debe tomarse en cuenta una capacidad humana que utilizamos todos los días, pero de la que debemos adquirir mayor consciencia con el objetivo de darle una mayor aplicación. Me refiero a la capacidad de leer la mente de nuestros congéneres.

No se trata, ciertamente, de una capacidad esotérica. Algunas personas que aducen poseer capacidades paranormales nos quieren hacer creer que pueden adivinar el futuro o saber lo que otras personas están pensando. Esto es pura charlatanería que jamás debe ser tomada en serio. La mente del otro es como una caja oscura de la cual podemos inferir hipótesis más o menos certeras. Lo mismo ocurre cuando examinamos nuestra propia mente. De hecho, ni siquiera yo tengo un conocimiento completo de mí mismo ni entiendo de manera exacta cómo funciona mi pensamiento. Mucho menos podría decir que estoy en capacidad de saber de manera exacta lo que otra persona puede estar pensando.

La teoría de la mente se refiere en cambio a nuestra capacidad de interpretar las acciones de otra persona atribuyéndole de manera hipotética pensamientos. En otras palabras, constantemente hacemos lo posible por entender qué están pensando aquellos con quienes interactuamos y cuál es el más probable curso de acción que tomarán. Soy amable con los demás porque creo (y lo he corroborado a partir de experiencias previas) que dicha actitud vuelve más probable que los demás me respondan de manera amable. A su vez, puedo tomar una actitud agresiva y ofensiva porque creo que lograré el objetivo de causarle molestias. Si insulto a Juan, es muy probable que Juan entienda que estoy molesto con él.

Pero en ambos casos, tanto si soy amable como si soy ofensivo, estoy realizando hipótesis que poseen cierto grado de certeza, que nunca es absoluta. Siempre es posible que los demás no sean tan amables conmigo a pesar de que he hecho el esfuerzo de ser amables con ellas. De la misma manera, es probable que una persona a la que he querido ofender pase de largo y no esté interesada en pelearse conmigo. De hecho, si somos víctimas de una situación de agresión verbal, el mejor curso de acción suele ser responder de manera no esperada por el otro, es decir, mostrarnos indiferentes.

El concepto de teoría de la mente fue introducido en un artículo de 1978 por Premack y Woodruff en su estudio sobre la mente de los chimpancés. Los investigadores definieron la teoría de la mente como la capacidad del sujeto de imputar creencias a los otros como a sí mismo. Por su parte, Long *et al.* (2022) definieron la teoría de la mente como la capacidad de representar el propio estado mental como el de los otros. Las creencias que atribuimos a los otros son proposiciones, esto es, enunciados que poseen la cualidad de o bien ser verdaderos o bien ser falsos; por ejemplo: «Sally cree que la canica está en la canasta». En este ejemplo, Sally es el objeto de la inferencia, a la cual se le atribuye una actitud (en este caso, una creencia que ella considera verdadera) sobre una proposición (a saber, que la canica está en la canasta). De esta manera, podemos encontrar diferencias entre las teorías de la mente individuales en estas dos dimensiones: la propensión a representar estados mentales y el ajuste de aquellas representaciones mentales (Long *et al.*, 2022).

Según Gershman *et al.*, la capacidad de realizar teorías de la mente posee una función evolutiva. En efecto, argumentan que el éxito humano e incluso su supervivencia depende de nuestra habilidad para predecir lo que otros harán adivinando lo que están pensando (Gershman *et al.*, 2016). Así, pues, la teoría de la mente es una de las bases de nuestro comportamiento social. Por ejemplo, hacemos constantemente hipótesis sobre cómo comportarnos de la manera más cooperativa (que nos llevan en ciertos contextos a ser amables o a decir «gracias»). Asimismo, realizamos hipótesis sobre los estados mentales ajenos para

agredir o atacar. En suma, la teoría de la mente es una forma de inferencia que puede ser exitosa o no (Frye *et al.*, 1995).

Mucho se ha discutido sobre qué son los estados mentales y cómo se pueden analizar. Para filósofos como Quine, incluso las creencias personales son opacas. Como expliqué en efecto al inicio de este capítulo, nuestros propios pensamientos pueden ser desconocidos para nosotros mismos. Mucho más, por supuesto, lo serán nuestras creencias sobre las creencias de otros.

Sin embargo, los que seguimos las tesis de Noam Chomsky creemos que los estados mentales, si bien no son observables, pueden modelarse con un alto grado de acierto e incluso consideramos que los mecanismos con los que opera la mente son formalizables en forma de algoritmos. De hecho, Gershman *et al.* sostienen que «la teoría *folk* de los hábitos refleja varias características clave de los modelos científicos y computacionales contemporáneos del control habitual. En concreto, es más probable que las personas atribuyan control habitual a comportamientos que se han repetido con frecuencia» (Gershman *et al.*, 2016, p. 21).

La teoría *folk* se refiere a la interpretación intuitiva, no científica, de los estados mentales ajenos. Se comprende, entonces, que realizamos frecuentemente hipótesis medianamente certeras basadas en la frecuencia de actos anteriormente repetidos.

No está claro, sin embargo, a pesar de los resultados de experimentos que se han realizado en niños, en qué momento la mente madura para lograr una teoría de la mente. La ventana de edad en la que el niño logra desarrollar teorías de la mente exitosas puede estar mediada por la experiencia y los estímulos lingüísticos a los que ha sido expuesto en su hogares (Papera *et al.*, 2019). Sí podemos saber que realizar teorías de la mente exitosas es una habilidad que puede desarrollarse, es decir, que es posible que sepamos más que otros individuos cómo «leer la mente» con mayor exactitud, de acuerdo con la experiencia y las circunstancias vividas.

En efecto, si no conocemos un contexto, podemos parecer rudos o no amables, o bien estamos impedidos de predecir con éxito el comportamiento ajeno. Por

ejemplo, ¿pueden adivinar con cierta precisión cuándo alguien los está engañando o está siendo sincero?

Ejercitarse en la teoría de la mente nos abre la posibilidad de desarrollar mejores estrategias para predecir las respuestas de los otros y cumplir fines. De manera práctica, esto significa que una argumentación exitosa debe tener como base un conocimiento medianamente certero de la audiencia a la que nos dirigimos.

No es lo mismo participar en una discusión con otros expertos que exponer nuestras ideas ante un público no experto; tampoco presentar nuestras ideas ante un público adverso que ante uno que comparte nuestras creencias. Especialmente si sabemos que la audiencia tiene una predisposición contraria a lo que vamos a decir, debemos hacer lo posible para entender cómo piensan, qué creencias les resultan cercanas y cuáles les causan rechazo. Una estrategia eficaz en este último caso es demostrar que tenemos puntos en común y a partir de ellos explicar qué nos diferencia y por qué pensamos de manera distinta.

Por ejemplo, hay un consenso en cuanto a que la criminalidad y la inseguridad son indeseables, pero no necesariamente estamos de acuerdo en qué se debe hacer para mitigar tales amenazas. Muchos creen, de manera intuitiva, que la criminalidad se combate con mayor represión o, como se dice coloquialmente, con mano dura. Yo, en cambio, estoy convencido (porque la evidencia así me lo indica) de que ese método es insuficiente y tiene efectos positivos solo en el corto plazo. A largo plazo, se combate la criminalidad y la inseguridad desarrollando ambientes favorables a la esperanza, en los que los jóvenes comprueben que el estudio y el trabajo rinden mayores frutos que dedicarse a la comisión de delitos. Sin embargo, no basta decirlo. La gente y especialmente los más jóvenes deben percibir que el comportamiento pacífico y legal es más beneficioso para ellos que el violento e ilegal. La criminalidad crece cuando no hay confianza en las recompensas por el buen comportamiento y cuando no se percibe esperanza.

Pues bien, sabiendo cómo piensan los que solamente creen en la mano dura, comenzaré mi argumentación compartiendo fuertemente mi rechazo a la delincuencia y exponiendo las graves consecuencias que implica para la sociedad.

Solo después explicaré por qué tal problema merece soluciones de largo plazo. Me basaré entonces en la repulsión que la gran mayoría siente ante la delincuencia para posteriormente explicar de manera precisa y paciente que los métodos represivos pueden ser eficaces pero no eficientes. Para explicar mejor mi punto, debo explicar la diferencia entre eficacia y eficiencia. Una acción es eficaz cuando cumple el objetivo sin importar el costo ni las consecuencias. Aplicar medidas draconianas a los que cometen delitos mediante penas elevadas y tratamiento carcelario riguroso o cruel desincentiva de manera rápida la criminalidad, como lo demuestra el caso de las políticas aplicadas por el presidente Bukele en El Salvador. Sin embargo, estas políticas implican costos muy altos (por ejemplo, meter a prisión a inocentes, pero, sobre todo, no atacar las causas de la criminalidad a largo plazo, con lo cual la delincuencia puede recrudecer aun con mayor violencia). Argumentaré, dando muchos ejemplos, que la criminalidad subsistirá si la represión es la política dominante y se deja de lado las políticas que recompensan la honestidad, el estudio y el trabajo. Expondré cuáles son las características de las sociedades en las que hay baja criminalidad y, por contraste, cuáles aquellas en las que hay alta criminalidad a pesar de que se aplican medidas duras contra la delincuencia.

En otras palabras, si no comprendo la sensibilidad de mi audiencia ante un fenómeno, si, por ejemplo, minimizo el problema de la inseguridad y no le otorgo la dimensión que mi público le ofrece, difícilmente mis argumentos serán convincentes por más racionales que sean. Desarrollemos siempre nuestra capacidad de «leer la mente» de nuestra audiencia a nuestro favor y busquemos siempre empatizar con los sentimientos de las personas a las que queremos persuadir. Hace mucho tiempo discutí con un amigo de ideas que podemos calificar de izquierda, quien sostenía que el tema de la seguridad era una bandera de la derecha y que por tanto la izquierda no debía preocuparse por ese asunto. Su razonamiento era típicamente un discurso polarizante o maniqueo. Si un tema estaba identificado con la derecha, eso automáticamente implicaba que la izquierda no debía hacerle el juego al bando contrario haciéndolo suyo. Esta manera de pensar muestra nula empatía con los sectores populares, que sufren

de manera cotidiana las consecuencias de los asaltos, los robos y la propagación de la venta de drogas ilegales. La evidencia demuestra que, por el contrario, los sectores pobres sufren estos males y sienten que las autoridades no los protegen debidamente de ellos. Las personas pobres trabajan mucho para poder adquirir un televisor, un automóvil, una computadora, y, asimismo, perciben de manera más fuerte cómo sus hijos están más expuestos al consumo de sustancias ilegales. No tomar en cuenta los sentimientos de estos sectores que los llevan a tomar partido por medidas duras es no reconocer la difícil realidad en la que viven y en la que la pérdida de sus propiedades es mucho más costosa que para las clases medias y altas.

Debido a que la gran mayoría de personas no está en capacidad de pensar de manera muy abstracta, haremos lo posible para mostrar nuestras ideas de forma concreta recurriendo a muchos ejemplos y realizando analogías. Para el caso que acabo de mencionar, una buena analogía es plantear la siguiente pregunta: ¿qué niño está mejor formado y tiene más posibilidades de llegar a un mejor futuro? ¿Uno que hace las cosas bien por temor al castigo o uno que hace las cosas bien porque ha internalizado la convicción de que hacer el bien siempre es mejor que hacer el mal? Sin duda, el segundo. Pues bien, de la misma manera, una sociedad tiene un mejor futuro si sus ciudadanos cumplen las reglas de convivencia por convicción y no solo por temor al castigo. Los robos, las extorsiones y la exposición de los hijos a los vicios que perjudican su futuro causan emociones fuertes que, por más irracionales que sean, deben ser tomadas en cuenta.

Conclusiones de este capítulo

La teoría de la mente es la capacidad que los humanos poseemos de formular hipótesis sobre los estados mentales de los demás. Estas hipótesis pueden evaluarse según su grado de certeza, pero jamás proporcionan una certeza absoluta. Están basadas en experiencias previas y en nuestra capacidad innata de atribuir a los demás estados mentales. Si bien es una disposición innata, dicha capacidad puede ser fortalecida si la ejercitamos. De hecho, perfeccionar nuestra capacidad

de «leer la mente» de las personas con las que interactuamos es de gran utilidad para la tarea de la persuasión.

Ejercicio propuesto para este capítulo

Después de una discusión grupal, expliquemos de qué manera aplicamos la teoría de la mente en el siguiente caso: en los juegos de estrategia, los jugadores deben tomar decisiones basándose en lo que creen que harán sus rivales. ¿Cómo se interpreta y se postula hipótesis sobre el comportamiento futuro de otros jugadores? Otra posibilidad es imaginar un escenario en el que nos toca proponer una política de salud en un entorno en el que la población puede estar mayoritariamente reticente a aceptar dicha política. ¿Qué tipo de creencias se hallarían detrás de esta resistencia? ¿Qué estrategias propondríamos para comprender tales creencias y lograr un cambio de opinión?

¿Qué es la ideología?

En este capítulo explicaré el concepto de «ideología», ya que considero que comprenderlo correctamente contribuye a argumentar de manera más razonable y a evitar la violencia. Una buena comprensión de qué es ideología nos puede ayudar a cruzar barreras que parecían infranqueables. «Ideología», además, es un concepto que se ha puesto de moda en los últimos años, pero que a mi parecer se comprende muy mal.

Se está hablando mucho en el debate público actual sobre la «ideología de género». A su vez, para referirnos a un grupo de personas que se resisten a la evidencia, decimos que están ideologizadas. Hay muchas personas que creen que debe haber mayor regulación a las industrias y a los negocios en general, que debe aumentarse los derechos laborales, que deben mantenerse las empresas estatales. Tales creencias contradicen la evidencia que poseo. Desde mi punto de vista, las regulaciones deben ser mínimas, y limitarse a garantizar que los actores económicos posean la información necesaria para tomar lo que consideren una mejor decisión. Por el contrario, el aumento de regulaciones y de impuestos, así como el mantenimiento y creación de empresas estatales, aumentan la pobreza y el desempleo. Por tanto, desde mi perspectiva, quienes se resisten a pensar como yo están ideologizados, en el sentido de que se resisten a observar la evidencia que ofrece la realidad y se refugian en sus convicciones a pesar de que no puedan probar su eficacia. Pero este es un uso muy superficial y poco caritativo del concepto. Implica, de hecho, que los ideologizados son quienes no piensan como yo, mientras que yo no lo estoy, y, por el contrario, veo las cosas *tal como son*.

Entender bien el concepto de ideología nos ayuda a entender mejor qué es la cultura y cómo ella impacta en nuestros pensamientos y acciones. Por tanto y a su vez, nos ayuda a comprender de manera más caritativa por qué existen personas o comunidades que piensan de modo distinto, por qué hay grupos sociales que realizan prácticas distintas a la mía, en suma, por qué no compartimos los mismos valores con el resto de nuestros congéneres.

En principio, cabe indicar que, si bien la palabra «ideología» fue acuñada por el pensador francés Destutt de Tracy, fue desarrollada con amplitud por Marx y Engels, de manera que resulta inevitable reconocerla como una categoría que pertenece a la tradición marxista. El problema es que muchos cuando leen o escuchan la palabra «marxista» o «marxismo» sienten un automático rechazo. Sin embargo, quiero demostrar que el concepto es útil, puesto que nos obliga a entrar en una conversación con dicha tradición de pensamiento, que es sumamente influyente hasta nuestros días.

Para el crítico marxista Terry Eagleton «ideología» significa:

1. El proceso general de producción social de ideas y valores de la vida social.
2. Las ideas y creencias que simbolizan a un grupo o clase específico y socialmente significativo.
3. La promoción y legitimación de tales grupos frente a intereses opuestos.
4. La legitimación y promoción únicamente de la clase dominante.
5. Las ideas y creencias que contribuyen a legitimar los intereses de la clase dominante mediante la distorsión y la disimulación.
6. Las creencias falsas y engañosas que emergen de la estructura material de la sociedad en su integridad (Eagleton, 1994, pp. 28-31).

Después de observar esta caracterización, podemos concluir que no todas las ideas son ideológicas. Esto es importante, ya que muchos creen que la ideología siempre está presente en todo pensamiento, con lo cual la lucha ideológica será siempre inevitable, ya que se niega la existencia de elementos objetivos que estén fuera de ella. Por otra parte, no hay que confundir ideología con subjetividad. Por

tanto, ver el mundo desde mi punto de vista no es lo mismo que ver el mundo ideológicamente.

Ahora bien, ¿hay personas libres de ideología? No parece que sea el caso si atendemos a las definiciones. Mi preferencia por el café y el vino se pueden ubicar dentro de la primera y la segunda definición que nos ofrece Eagleton. Si yo fuera británico, preferiría el té y la cerveza. Mi creencia de que la posesión de educación superior es una señal de prestigio y un requisito necesario para acceder a puestos de gobierno puede ubicarse en la tercera definición. De manera consciente cuando menos, no tengo ningún interés en defender a la clase dominante, así que, a menos que alguien pueda mostrar evidencia en contra, puedo considerarme eximido de poseer creencias que puedan estar categorizadas en las definiciones cuarta, quinta y sexta. Sin embargo, debo reconocer que esta puede ser una creencia falsa sobre mí mismo.

Pero eso es lo de menos. La pregunta es si podemos pensar de manera no ideológica. Pues bien, atendiendo a las definiciones que nos ofrece un marxista de renombre como Eagleton, la respuesta es sí. Por ejemplo, la ciencia no es ideológica, como tampoco lo es la lógica. Así, las leyes de Newton, incluso si son refutadas, aun si descubrimos en algún momento del desarrollo de la física que son incorrectas, no son ideológicas. Esto implica que no basta que una creencia sea falsa para que la consideremos ideológica. Igualmente, el *modus ponens* no es una creencia ideológica sino un procedimiento lógico válido de manera universal. Si todos los hombres son mortales y Sócrates es hombre, necesariamente Sócrates es mortal. Y esta inferencia es puramente lógica, no ideológica. El argumento varias veces estipulado por los llamados decolonialistas de que la lógica y la ciencia son discursos ideológicos resulta siendo absurda y, en mi opinión, una expresión de pereza intelectual. Otros pensadores decoloniales han acuñado el concepto (vago, impreciso) de «sentipensar» para sostener que la medicina y la ciencia «occidentales» no toman en cuenta los conocimientos ancestrales y pretenden imponer (colonialmente) conceptos de verdad y justicia que no se ajustan a las prácticas «ancestrales» de los pueblos indígenas.

Argumentan de esta manera que ideas fundamentales como «verdad», «justicia» o «ciencia» corresponden a la primera definición de «ideología» definida por Eagleton. No es así en realidad, ya que ni las leyes de Newton ni el *modus ponens* son proposiciones que guíen ideas y valores de la vida social, sino que son enunciados de valor universal. De modo que el pensamiento científico, matemático y lógico no son parte de la ideología, a pesar de que científicos, matemáticos, lógicos y en general todo ser humano posee en diversos grados creencias ideológicas. Pero ello es muy distinto de afirmar que toda creencia es, por el solo hecho de serlo, ideológica.

Un uso especialmente influyente de la palabra «ideología» es el de «distorsión destinada a legitimar a la clase dominante». Este uso está amparado por abundante evidencia, y no debe ser descartado. En efecto, los reyes se atribuían el derecho de gobernar por la gracia divina. Los incas decían ser hijos del Sol. Durante milenios, se creía que las mujeres debían someterse a los varones porque ese, presuntamente, era el orden natural de las cosas.

Otro detalle que debemos tener en cuenta es que la ideología, siendo una distorsión, puede basarse en hechos que podemos considerar verdaderos. Por ejemplo, en promedio los varones son físicamente más fuertes que las mujeres. Tal afirmación no es ideológica. Sí lo es, en cambio, inferir a partir de esta diferencia respecto de la fuerza física promedio que los varones deben mandar sobre las mujeres. El razonamiento puede ser desagregado de la siguiente manera:

- El hombre es más fuerte.
- Por lo tanto, el hombre tiene el papel de proveedor y protector.
- Por lo tanto, la mujer debe acogerse a la protección de un hombre.
- Por lo tanto, el hombre tiene autoridad sobre la mujer por el propio bien de esta.
- Por lo tanto, lo natural es que la mujer esté subordinada al hombre.

Esta inferencia es falaz y, a la vez, una distorsión ideológica necesaria para justificar que las mujeres hayan sido marginadas de los espacios de poder.

La denuncia de la ideología como distorsión para conferir una legitimidad incuestionable al estado de cosas es válida y necesaria. No lo es, en cambio, la creencia de que es imposible escapar de la ideología y que el diálogo entre dos grupos ideológicos opuestos es imposible. Si esto último fuese cierto, no habría manera de enfrentar las ideas racionalmente y con atención a la evidencia. Solo sería posible el enfrentamiento mediante el sometimiento del débil ante el fuerte. No cabría manera alguna de demostrar que tenemos razón, y la violencia sería el único recurso para imponer un nuevo estado de cosas. Y ese nuevo estado de cosas no sería mejor que el anterior, ya que solo podría legitimarse de manera ideológica, es decir, mediante la distorsión.

Si las observamos con detalle, todas las revoluciones políticas requieren de un fuerte aparato represivo y de mecanismos de propaganda, dado que no emergieron como consecuencia de una decisión consensuada sino de la imposición de un grupo sobre otro. Si bien una revolución derroca a una tiranía, a la larga impone una nueva, dado que la razón del nuevo estado de cosas no puede legitimarse mediante el consenso sino a través de la represión. De esta manera, un nuevo aparato ideológico logra prevalecer sobre el sentido de realidad.

Otra conclusión importante en el examen del concepto de ideología es comprender que ninguna sociedad es un grupo homogéneo ni en cuanto a sus ideas ni en cuanto a su ejercicio del poder. Tanto las ideas como el poder están constantemente sujetas a negociaciones y necesitadas de acciones que les den legitimidad.

Conclusiones de este capítulo

Una manera rústica, es decir, poco fina, de utilizar la palabra «ideología» es su aplicación a cualquier cuerpo de creencias. Si todo enunciado fuese necesariamente, por definición, ideológico, entonces el diálogo entre los seres humanos y la búsqueda de la verdad serían imposibles. De hecho, tendríamos que concluir que la verdad no se obtiene mediante la adecuación de nuestro discurso a la realidad, sino que es una mera imposición de quien posee el poder para definirla sobre quien carece de dicho poder. La verdad existe, y por tanto no toda

afirmación es ideológica. A su vez, a partir de una afirmación verdadera se puede construir un discurso ideológico en el sentido de una distorsión y una disimulación que legitiman el dominio de un grupo social sobre otro.

Ejercicio propuesto para este capítulo

Discutan cuál de las siguientes afirmaciones puede calificarse de ideológicas y por qué:

1. La naturaleza es perfecta y nunca se equivoca.
2. El Estado debe procurar la educación pública a fin de que llegue a todos.
3. La pobreza se debe, sobre todo, a la pereza y el poco interés por superarse.
4. Es parte de la naturaleza que el fuerte se imponga sobre el débil.

La conmensurabilidad y los entornos interculturales

Presentación del problema

Habiendo abordado el concepto de ideología, se puede discutir con mayor claridad el problema de la conmensurabilidad. Ello debido a que la consciencia sobre este punto nos ayudará a guiarnos en nuestras tareas de argumentación y debate especialmente en entornos interculturales.

Muchas veces hemos escuchado o incluso usado frases del tipo: «esas personas viven en otro mundo» para referirnos a colectivos de entornos culturales muy distintos al nuestro, cuyas prácticas sociales y otro tipo de conductas se rigen bajo principios que no compartimos o, peor aún, que no comprendemos.

Un libro del famoso científico, historiador y filósofo Thomas S. Kuhn publicado originalmente en inglés en 1962 *The Structure of the Scientific Revolutions* (Kuhn, 2005 [1962]) puso de moda la idea de que los seres humanos en efecto vivimos en mundos diferentes. De acuerdo con Kuhn, los científicos precopernicanos investigaban bajo un paradigma que los diferenciaba de los copernicanos. De la misma manera, la teoría de la relatividad de Einstein creó un paradigma radicalmente distinto respecto de la física newtoniana. Las revoluciones científicas, por tanto, se producen no cuando un grupo de investigadores logra convencer a otro de que, ante nueva evidencia, las teorías y, por tanto, la manera de hacer ciencia, debían cambiar. Se producen, en cambio, cuando el paradigma dominante sufre de la incapacidad de explicar observaciones que no encajan en ella y que se catalogan como anomalías. Un nuevo paradigma, una manera nueva de hacer ciencia, logra incorporar aquellas anomalías y finalmente logra que el paradigma

dominante colapse frente al nuevo. La ciencia no progresa entonces porque las nuevas teorías sean convincentes para los científicos que trabajan con la teoría dominante (que Kuhn denomina «ciencia normal»), sino mediante un proceso inconsciente en el que una nueva generación toma el poder y, a fin de cuentas, porque los practicantes de la ciencia antigua se jubilan o fallecen.

Esta manera de comprender los cambios científicos mediante cambios de paradigma influyó en las ciencias sociales y posteriormente en las ciencias empresariales. En los años ochenta del siglo pasado, el concepto de paradigma se volvió muy común en el Perú. Se enseñaba entonces que las empresas debían moverse hacia nuevos paradigmas, a nuevas formas de ver el mundo, si querían actualizarse y volverse innovadoras.

Es importante comprender que, para Kuhn, los paradigmas científicos eran inconmensurables. Si esto es así, se podría extrapolar el concepto y concluir que, por analogía, los distintos grupos culturales son inconmensurables entre sí y, por tanto, en efecto, «viven en mundos distintos».

Pero detengámonos en las definiciones a fin de comprender bien lo que quiso decir Kuhn y lo que implica en las ciencias sociales aceptar la tesis de la inconmensurabilidad.

Dos o más lenguajes son conmensurables entre sí en tanto que pueden traducir sus enunciados. Por ejemplo, si lo que puedo decir en castellano lo puedo decir con el mismo significado en inglés, en italiano o en quechua, tales lenguajes son conmensurables.

Por el contrario, dos o más lenguajes son inconmensurables entre sí en tanto que no es posible traducir con exactitud los enunciados de unos en los otros. Si esto es cierto, entonces quienes piensan en inglés viven en un mundo distinto al de quienes piensan en castellano, italiano o quechua. O, siguiendo con el mismo razonamiento, se diría que quienes viven bajo una mentalidad andina viven en un mundo muy distinto de quienes viven en bajo una mentalidad costeña, y del mismo modo, que quienes vivían en una mentalidad medieval habitaban

un mundo incomparable, incomprensible, para quienes viven en una mentalidad moderna.

En la práctica, la creencia en la inconmensurabilidad lleva a muchos caminos sin salida. Significa que aquello que es válido y verdadero para los miembros de una comunidad indígena como la ashéninka no necesariamente es válido y verdadero para quienes viven en una comunidad de Lima. Si esta es la manera en que comprendemos las diferencias culturales, se puede llegar a conclusiones catastróficas en las que el diálogo resulta no solo imposible sino innecesario, y la única solución es el conflicto violento en el que unos deben imponerse por la fuerza sobre otros.

A pesar de tener consecuencias sumamente negativas, la tesis de la inconmensurabilidad cultural es propuesta por sus defensores como una ética. Quienes la sostienen argumentan que debemos respetar todos los valores y prácticas de quienes viven en mundos distintos al nuestro. Para decirlo de manera un poco más técnica, debemos respetar su alteridad. Los defensores de esta tesis sostienen, por ejemplo, que cuando el Estado peruano impone su concepto de justicia sobre las comunidades indígenas que poseen otra manera de entender la justicia están incurriendo en una práctica colonizadora. Para los historiadores que basan sus observaciones en la inconmensurabilidad, la conquista de América por parte de los europeos fue un choque de civilizaciones, o lo que es lo mismo, un choque entre paradigmas muy distintos que se resolvió fundamentalmente mediante la violencia. Los conquistadores del siglo XVI que llegaron a lo que entonces se conocía como «las Indias occidentales» impusieron su mundo por la fuerza, mientras que los conquistados tuvieron que someterse al nuevo orden al haberseles arrancado por la fuerza sus creencias, sus costumbres y su forma de ver el mundo.

Siendo así, la educación, el Código Penal e incluso la medicina resultan siendo formas de control sobre las poblaciones sometidas. Estas poblaciones están condenadas a la marginalidad porque sus lenguas, sus costumbres y sus prácticas religiosas son consideradas inferiores y bárbaras. El otro se convierte así en un

subalterno que debe regirse por una cultura y un poder hegemónicos que le son ajenos. Una práctica o una creencia son ajenas para mí en tanto que las debo admitir sin haberlas internalizado, sin que sean propiamente mías sino impuestas por otro. En ese sentido, el subalterno está siempre alienado, está obligado, por la fuerza, a ser lo que no es.

Seamos claros: la práctica colonial es violenta y deshumanizadora. Imponer por la fuerza sobre otro mi manera de ver el mundo no es un triunfo de la razón sino de mi poder. Considerar bárbaros e inferiores a quienes no piensan como yo es la típica actitud supremacista. Frente a ello, la tesis de la inconmensurabilidad, es decir, el reconocimiento de que el otro vive en un mundo distinto al mío y no puede ser juzgado según mi paradigma pretende ser caritativa. Pero ¿acaso esta tesis es correcta?

El problema con la inconmensurabilidad

Si bien es cierto que la tesis de la inconmensurabilidad pretende ser caritativa y buscar una forma de reconocimiento del otro, resulta siendo insostenible y deriva en una paradoja. Por un lado, quien cree en la inconmensurabilidad pretende defender el derecho del otro a ser distinto y a vivir de acuerdo con su cultura o «paradigma». Por otro lado, supone una radical distinción entre yo y ese otro. Esto significa lógicamente que no somos iguales o, lo que es lo mismo, que no somos semejantes. Esta es la paradoja que los inconmensurabilistas no pueden resolver. Porque si yo y el otro no somos iguales, de ello se infiere que no somos igualmente humanos, que no compartimos una misma naturaleza, que seremos siempre incapaces de razonar de la misma manera y llegar a las mismas conclusiones. Mi relación con el otro siempre será entonces conflictiva, ya que ponernos de acuerdo en temas que son relevantes para ambos como la búsqueda del bien y la verdad es imposible. Si yo debo respetar el paradigma inconmensurable del otro, necesariamente el otro debe respetar mi paradigma, que es también inconmensurable con el suyo. Por tanto, la aniquilación de su cultura, de su lengua, la censura a las costumbres que yo considere bárbaras no podría ser sometida a un juicio, ya que tales actos de violencia solo podrían ser juzgados desde mi

paradigma. Por el contrario, una postura universalista, basada en que hay principios humanos que nacen de la misma condición de nuestra naturaleza, juzgarán que he cometido un genocidio, que he arrancado mediante actos violentos la identidad y el derecho a la existencia de quienes considero bárbaros.

En consecuencia, si los inconmensurabilistas tuvieran razón, todo debate debería ser entendido como un ejercicio conflictivo, en el que la razón de uno debe imponerse sobre la del otro. Si el otro no es mi semejante, es decir, si no comparto con él o ella la misma naturaleza, invocar lo que tenemos en común resultaría inútil. Buscar la verdad y la justicia en las propiedades que compartimos no sería más que una ilusión, dado que, desde la tesis de la inconmensurabilidad, la naturaleza humana existe. Los neoplatónicos (como Martha Nussbaum [2011]), los neotomistas y los chomskianos nos oponemos a tal disolución de la naturaleza humana. Sin duda, hay mucho todavía por debatir sobre en qué consiste la naturaleza humana, y ese debate está encaminado por el conocimiento creciente desde el ámbito de la ciencia y de la ética sobre qué es ser humano más allá de las diferencias culturales. Pero el carácter provisional de ese conocimiento no pone en cuestión la existencia universal de tales principios, muchos de los cuales ya conocemos. Por ejemplo, compartimos con todos nuestros semejantes la capacidad de sentir dolor, humillación, tristeza, así como la de ser creativos, experimentar la pertenencia a una comunidad y buscar la trascendencia.

Conmensurabilidad y naturaleza humana

La mejor vía para el reconocimiento del otro no parece ser entonces partir de la inconmensurabilidad sino de su contrario, es decir, la tesis de la conmensurabilidad, la premisa de que, tanto yo como el otro somos humanos, poseemos las mismas capacidades y por tanto la misma potencialidad de entendernos mutuamente y llegar a conclusiones que podamos compartir razonablemente a partir de convicciones que ambos desarrollamos e internalizamos. Si biológicamente somos idénticos, si pertenecemos a la misma especie, si compartimos las mismas necesidades básicas, si descendemos de los mismos antepasados, ¿por qué

debemos declarar *a priori* que nuestras maneras de pensar y de comunicarnos son incompatibles, radicalmente distintas?

Las diferencias fenotípicas (color de piel y otros rasgos físicos) como las culturales (prácticas, valores, creencias religiosas) contribuyen a crear la ilusión de que las diferencias son mayores que nuestros rasgos comunes. Desde el punto de vista social, dividimos a las gentes en razas recurriendo a características siempre arbitrarias; desde el punto de vista cultural, es decir, de la identificación de grupos que comparten ciertas prácticas y creencias, podemos hablar de etnias. Pero desde el punto de vista biológico, en cambio, Juan y Pedro pertenecen a la misma raza, a saber, la humana. La creencia de que hay humanos superiores a otros debido a sus diferencias raciales o étnicas es una superstición (o, mejor dicho, una distorsión ideológica) muy cruel en la que la humanidad ha incurrido durante milenios para justificar el sometimiento de unos sobre otros.

Por fortuna, hay una corriente contraria, que denomino neohumanista o neoaristotélica, que propone la universalidad, aplicable a todos los miembros de nuestra especie. Esta corriente neohumanista o neoaristotélica la veo representada por intelectuales como el lingüista Noam Chomsky y la filósofa Martha Nussbaum.

Noam Chomsky y los chomskianos trabajaron desde los años cincuenta para demostrar que la capacidad del lenguaje es biológica y universal. Ellos demostraron que todas las lenguas que existen y han existido en el mundo responden a los mismos principios computacionales con los que nacemos. Entonces, para los chomskianos, no existen lenguajes sino un solo lenguaje, una misma capacidad de la mente humana, que se manifiesta en diversas lenguas. Para los chomskianos no puede haber «lenguajes inconmensurables» por la sencilla razón de que no hay más que un solo y un mismo lenguaje. De modo que el castellano, el italiano, el quechua o cualquier lengua que conozcamos es la manifestación de una misma capacidad universal. Si hay un solo lenguaje, todo es traducible a cualquier lengua dado que la capacidad cognitiva es compartida por los miembros de nuestra especie.

Los chomskianos también han demostrado, con ayuda de la biología, que el ser humano no nace como una *tabula rasa* o página en blanco, sino que, como las demás especies animales, nace ya programado tanto para adquirir una lengua como para desarrollar otras capacidades (Pinker, 1995, 2002). No podemos decir entonces que una persona es producto únicamente de su crianza, educación y cultura. Tampoco podemos decir que está definida únicamente por su biología. Desarrollamos competencias para hablar, para pensar, para socializar, para realizar juicios morales, para crear nuevas ideas gracias al cruce de nuestra naturaleza biológica y nuestra cultura. Si solo fuésemos receptores de los estímulos externos y no procesadores creativos de información, seríamos prisioneros del entorno en el que hemos sido criados e incapaces de adoptar nuevas creencias e incluso de pensar de manera autónoma.

Martha Nussbaum, por su lado, es una filósofa que tomó las ideas de Aristóteles para proponer su conocido enfoque de capacidades humanas, que ella considera como universales. A partir de la observación de las necesidades que todo ser humano comparte, Nussbaum propuso este enfoque centrado en la idea de que la calidad de vida de las personas no puede medirse mediante el PBI de una sociedad, sino en función de la capacidad de sus integrantes para alcanzar lo que todos podemos entender como una vida plena y digna. Esta perspectiva se basa en la noción de que todas las personas tienen ciertas capacidades básicas que les permiten funcionar como seres humanos completos. Así, Nussbaum propuso una concepción de desarrollo basada en lo que se ha llamado el «enfoque de capacidades». Esto implica reconocer, en primer lugar, que los seres humanos tienen una serie de capacidades universales (mencionar cuáles son). De acuerdo con esto, para Nussbaum el desarrollo de una sociedad no debe ser evaluado según indicadores como el crecimiento del PBI per cápita, por ejemplo, sino en relación con las oportunidades que aquella ofrece a sus habitantes para el despliegue o el desarrollo de sus capacidades, es decir, para realizarse como seres humanos. En este razonamiento, como se ve, incluso la satisfacción de necesidades básicas, siendo indispensables, no son el fin en sí mismo sino el medio para

lo que realmente importa, que es la realización de esas capacidades, que son básicamente las mismas para toda la especie.

De ello se deriva el concepto de desarrollo humano, distinto del crecimiento económico. Por ejemplo, debemos considerar que una sociedad en la que las mujeres pueden disfrutar de abundante acceso a la riqueza pero tienen restringido el desarrollo de sus capacidades para participar de la política o de ejercer su sexualidad libremente es menos desarrollada que una sociedad en la que la mujer no solamente posee riqueza material sino posibilidades de vivir libremente y participar por igual en las cuestiones públicas. Por ello Nussbaum argumentó que las políticas públicas deben dirigirse al desarrollo de tales capacidades mediante el acceso igualitario a oportunidades educativas, de salud, económicas y políticas. Ahora bien, es importante remarcar que Nussbaum nunca sostiene que las capacidades deben ser necesariamente ejercidas. Se limita a argumentar que debe existir la posibilidad de que lo sean. Una persona que elige voluntariamente la castidad y otra que elige ejercer libremente su vida sexual ejercen por igual sus capacidades humanas. Asimismo, una sociedad que permite a una parte de su población ejercer libremente su espiritualidad mientras que se lo prohíbe a otro grupo es menos desarrollada que una en la que todos pueden elegir su manera de experimentar su capacidad de buscar la trascendencia, sea mediante la creencia en Dios o a través de una posición agnóstica o atea.

El enfoque de las capacidades humanas nos permite concluir que todas las sociedades, todas las culturas, deben apuntar hacia un mismo objetivo, que es el desarrollo humano. Por tanto, en todos los casos debe considerarse inmorales e injustas aquellas creencias que se interpongan ante dicho fin.

Hay grupos étnicos que creen en la existencia de brujas. En muchos de esos grupos, dichas mujeres a las que se les atribuye la posesión de tales poderes mágicos deben ser castigadas o incluso ejecutadas. En nombre de la inconmensurabilidad, en nombre de la defensa de los grupos étnicos a vivir bajo sus propias creencias, ¿debemos considerar tales prácticas como válidas y justas porque ocurren dentro de dichos contextos particulares?

Los neohumanistas o neoaristotélicos respondemos de manera contundente que no. Ahora bien, de ello no inferimos que el camino al desarrollo humano se logre mediante la violencia. Por el contrario, dado que confiamos en la universalidad de la razón, es decir, en la conmensurabilidad, estamos convencidos de que mediante el diálogo y la argumentación es posible cambiar aquellos resultados indeseados en nuestras diferencias étnicas o culturales. Frente a un grupo que maltrata a las mujeres, argumentaremos partiendo del hecho de que todos sentimos dolor y humillación. Dado que consideramos que el dolor y la humillación son indeseables cuando somos víctimas de ello, explicaremos que, de la misma manera, son igualmente indeseables para las mujeres.

La experiencia nos ha permitido conocer a muchas personas intransigentes y dogmáticas, cuyas ideas no parecen cambiar por más argumentos válidos que les comuniquemos. El neohumanismo nos propone ser caritativos incluso con los que más se oponen a la búsqueda del bien y la verdad partiendo de aquellos aspectos que nos son comunes por un motivo ya explicado en este capítulo, es decir, los que corresponden a nuestra naturaleza humana, como son la capacidad de razonar, de poseer sentimientos, de percibir el dolor y la empatía, es decir, de imaginar lo que nosotros sentiríamos si estuviéramos en el lugar del otro.

La argumentación y el debate, así como la negociación, tienen sentido solo si partimos de la premisa de que somos iguales y que por tanto debemos estar en la disposición tanto de persuadir como de ser persuadidos. No tienen sentido en cambio si la presuposición es que el otro debe ser derrotado ya sea porque es inferior, es irracional o vive en un mundo o «paradigma» que está en oposición radical e inconmensurable con el nuestro.

Conclusiones de este capítulo

La inconmensurabilidad no nos lleva a un pleno reconocimiento del otro, como muchos todavía creen. Por el contrario, asumir como cierta la inconmensurabilidad impide reconocer al otro como mi semejante. La posición contraria, es decir, la que rechaza la inconmensurabilidad y propone la conmensurabilidad, permite

generar el entendimiento. Por ello, cuando participo en un debate, lo primero que hago es demostrar que entiendo los sentimientos de rechazo a la postura que voy a defender, que comprendo cómo se sienten quienes no piensan como yo para luego explicar que, a pesar de nuestras diferencias, queremos lograr un mismo objetivo, como es una vida feliz y próspera. Vale la pena argumentar y debatir porque confío en que la razón y la búsqueda de la verdad son comunes a todos los seres humanos. Por tanto, mediante la comunicación, a través de la razón, podemos llegar a consensos y definir, sin necesidad de ejercer la violencia, qué es verdadero y qué es justo.

Ejercicio propuesto para este capítulo

Divididos en grupos, discutamos en qué casos consideramos que una práctica cultural no es aceptable o formulemos una lista de al menos diez afirmaciones que no podemos considerar ideológicas y expliquemos por qué no lo son.

Información y narración (dato no mata relato)

Se ha puesto de moda en nuestros días una frase que parece convincente pero que en realidad contradice una de las características de nuestra naturaleza. La frase es «dato mata relato». Tal afirmación es engañosa porque una argumentación basada únicamente en datos no es una buena argumentación. De la misma manera que una tesis o investigación que consista únicamente en la acumulación de datos no se considera buena, una argumentación que no construya y ofrezca una historia también será deficiente.

Por un lado, los datos siempre requieren de interpretación. Nunca hablan por sí solos. Son comprensibles dentro de un marco mayor que normalmente llamamos tesis. En otras palabras, una buena argumentación propone una idea como consecuencia lógica de los datos que ofrece la persona que argumenta. Para que los datos adquieran sentido deben enmarcarse siempre dentro de una teoría. Esta es otra manera de decir que, sin teoría, los datos carecen de sentido y no son más que un conjunto de informaciones sueltas.

Ahora bien, ¿qué es una teoría? Es una manera de interpretar la evidencia para ofrecer la explicación sobre un fenómeno. Además, es un programa de investigación, es decir, no explica todos los aspectos del fenómeno, sino su forma general, y con ello propone una vía para desarrollar más conocimiento. De esta manera, la teoría guía la interpretación, pero también permite avanzar en el desarrollo de más conocimiento. Una teoría que carezca de este poder es en realidad un conjunto de dogmas.

Debemos conocer más la teoría de aquello en lo que nos especializamos y sobre lo que vamos a argumentar o debatir. Ahora bien, siendo esto muy importante, sigue siendo insuficiente. Ello se debe a que la teoría es abstracta, y, como ya expliqué, la gran mayoría de las audiencias tiene dificultades para comprender conceptos abstractos.

Hay que contar, pues, una historia. Esto significa que nuestra argumentación debe lograr los siguientes dos objetivos:

- a. construir un camino de un punto que podemos llamar A hasta la conclusión que vamos a llamar Z.
- b. Ese recorrido debe ofrecer a la audiencia un significado.

Como lo explicó muy bien Bruner (1986, 1991), la mente humana tiende a razonar mediante estructuras narrativas y no solamente por medio de la lógica. Una argumentación no es una sucesión de datos sino un encadenamiento narrativo que nos cuenta cómo se pasa del punto A al punto Z.

Argumentar mediante la narración de historias tiene varias ventajas. En primer lugar, nos permite conectar emocionalmente con el público. Los buenos oradores entienden que la argumentación racional no es suficiente. Las personas logramos conectarnos entre nosotras generando empatía, es decir, compartiendo emociones.

En primer lugar, las narraciones logran que conectemos con personajes y las situaciones que atraviesan, incluso si jamás hemos vivido ni vayamos a vivir las mismas experiencias que aquellos. Tal vez nunca hayamos pasado por la experiencia de naufragar e incluso sea muy improbable que nos ocurra; pero los lectores de la novela *Robinson Crusoe* de Daniel Defoe pueden sentirse estremecidos por las aventuras de ese hombre perdido en una isla.

En segundo lugar, una buena historia convierte lo abstracto en concreto, es decir, llega a mostrar ejemplos que son más fácilmente comprensibles para la audiencia. Dentro de una línea argumentativa de estilo narrativo, los datos que fundamentan nuestra tesis se vuelven más cercanos a la experiencia de la audiencia.

En tercer lugar, notemos que los discursos que más nos han impactado son memorables de manera general y no en todos sus detalles. Cuando nuestro discurso define claramente una historia, lo recordamos mejor. Seguramente no podremos reproducir todos sus detalles y mucho de lo dicho quedará olvidado. El efecto de la historia que nos fue contada es lo que perdura.

Este asunto ha sido tratado con mayor detalle en el libro de Marquina y Salas (2024). En él se explica cómo las historias fueron un salto evolutivo que distinguió a los humanos y cómo mediante la construcción de narraciones logramos gran impacto en las audiencias.

Conclusiones de este capítulo

Los datos sueltos no sirven para una buena argumentación. La evidencia siempre es interpretada a partir de una teoría que les da sentido. Por ello, es necesario que conozcamos a profundidad la teoría desde la cual defendemos una idea y construimos una línea argumentativa. Además, debemos aprender a narrar historias y que mediante tal tipo de estructuras las ideas se vuelven comprensibles y son percibidas como cercanas.

Ejercicio propuesto para este capítulo

Leamos con atención el cuento «La oveja negra» de Augusto Monterroso. Es muy breve y está disponible en Internet. ¿Propone la historia una manera de comprender un aspecto de la vida social? Y si lo hace, ¿qué perspectiva ofrece y de qué manera lo logra?

Preparación para un debate

De la misma manera que un boxeador no va a una pelea sin haberse preparado, un polemista no va a un debate sin tener idea de qué puede esperar ni mucho menos de qué piensa hacer. En este capítulo ofrezco una lista mínima de cómo estar preparados para un cruce de argumentos.

¿Exactamente qué tesis voy a defender?

Este punto parece obvio, pero no se termina de comprender. Uno debe saber delimitar con precisión qué idea o ideas defenderá en el debate y cuáles no. Muchas veces el oponente recurrirá a la táctica de llevarnos a temas cercanos, pero a fin de cuentas ajenos al debate. Por ejemplo, supongamos que yo defiendo que el presidente debe cumplir su mandato, aunque no nos guste lo que hace. Mi oponente me acusará de «defender la corrupción» o tal vez incluso de ser un «comunista», ya que, en su opinión, el gobernante lo es. Yo debo insistir en que no defiende ni la corrupción ni el comunismo sino la estabilidad política, que no puede estar constantemente interrumpida por investigaciones de corrupción. Además, puedo argumentar que mediante el balance de poderes no es posible instalar ningún régimen comunista. Asimismo, si yo defiende la tesis de que la vacunación debe ser obligatoria y no opcional, debo estar preparado para el contraargumento de que dicha obligatoriedad nos lleva al totalitarismo. No es así, ya que hay muchos ejemplos de reglas obligatorias que no son totalitarias. Por ejemplo, hay libertad de empresa, pero yo no puedo poner un negocio de discoteca en una zona residencial. Yo tengo derecho de conducir un automóvil, pero siempre y cuando tenga una licencia que certifique mi idoneidad para manejar

ese tipo de máquina. Debo insistir por lo tanto en que me ciño a ese caso particular y que defiendo en general la libertad personal. La libertad personal, a su vez, está limitada por las externalidades negativas que mi actividad puede causar sobre otros. Tengo derecho de instalar una fábrica, pero no en las zonas dedicadas a la vivienda. Esa restricción de zonificación es razonable y no deriva en absoluto en el totalitarismo. En conclusión, yo debo circunscribir o delimitar lo que voy a discutir. Todo aquello que está fuera de esos límites que he definido no es de mi incumbencia.

¿Cómo es la persona con la que voy a debatir?

Básicamente, los oponentes en un debate se pueden dividir en dos categorías: honestos y deshonestos. Los primeros buscan la verdad y están dispuestos a llegar a un consenso. Los segundos quieren imponer su punto de vista a como dé lugar; suelen tomarse las discusiones como si fueran asuntos personales. En esos casos, jamás debemos caer en las provocaciones. Debemos mantenernos firmes en el principio de que estamos discutiendo las ideas, no atacando a las personas. Ya he señalado que, en caso de ser insultado, mi mejor respuesta es mostrar indiferencia ante dicha agresión verbal. De hecho, mostrar indiferencia suele ser muy ofensivo para quien nos insulta, ya que expresamos que no le damos importancia a lo que diga. Obviamente, quien recurre al insulto o la amenaza lo hace porque se ha quedado sin argumentos. En ese punto, la audiencia se dará cuenta de que quien ha incurrido en una baja moral es el otro mientras que yo me mantengo firme, sin expresar ningún daño, y señalando mi solidez moral. De esa manera, me convierto en un ejemplo para el público y el agresor se convierte en un tipo de persona que, por el contrario, no es para nada un modelo a seguir.

¿Estoy debidamente documentado?

No puedo ir a un debate sin haber revisado distintas fuentes sólidas y contrastado mi punto de vista con el de otros. Debo conocer los puntos fuertes de mi posición, pero igualmente sus puntos débiles. Tales puntos débiles deben ser reforzados con datos y argumentos antes del debate.

¿Entiendo qué historia debo contar?

Como ya he explicado, no entendemos los datos por sí solos, sino que deben estar contruidos contando una historia. Es a través de historias que los seres humanos comprendemos los hechos. Nuestra historia debe ser mejor, más clara, más esperanzadora y madura que la de nuestro oponente.

¿Tengo buenos y abundantes ejemplos que ofrecer?

Como se infiere de lo discutido en este libro, los ejemplos permiten enlazar conceptos abstractos con casos concretos, es decir, observables. No puedo asistir a un debate sin tener una batería de buenos ejemplos, es decir, de casos que permitan comprender de manera cercana para el público los fenómenos complejos y abstractos que voy a exponer y sobre los cuales debatiré. En este punto debemos anotar que un solo ejemplo es como no tener ninguno. Debemos contar con muchos, aunque no tengamos la oportunidad de recurrir a todos. El auditorio percibirá así que estamos muy documentados en el tema sobre el que estamos polemizando.

¿Sé entonar?

No solamente nos expresamos verbalmente mediante las palabras. Además, hay elementos de entonación que permiten señalar énfasis en algunas ideas, que demuestran serenidad o excitación. Mi entonación puede expresar, por ejemplo, la pasión que tengo por mis ideas, lo que refuerza mi convicción en ellas. Pero, obviamente, mi discurso no puede ser monótono, es decir, no debe estar expresado en el mismo tono. Hay momentos para la voz calmada y otros para la más apasionada. En un debate realizado en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos en el que defendí la ley universitaria enuncié con mucho énfasis y mirando firmemente al público: «Ustedes, queridos estudiantes, no se merecen nada menos que la mejor educación». Lo dije dando un salto de la entonación, de una calmada a una más apasionada. Los estudiantes percibieron así una convicción auténtica y profunda porque a lo largo del debate los otros profesores que

se oponían a la ley no dejaban de dar a entender que estaban más preocupados por no perder sus trabajos que por el bien de sus estudiantes.

¿Demuestro que mi fin es maximizar el bien?

Normalmente, el público tenderá a creer que cuando defiendo una posición lo hago con el fin de obtener un provecho para mí mismo o para mi grupo. Durante años, he defendido varias tesis polémicas, es decir, que no van de acuerdo con el consenso o el sentido común. Cabe anotar que siempre ha sido por convicción, no por el mero deseo de dar la contra. Esa convicción debe nacer de un genuino interés de maximizar el bien para la sociedad y nunca el provecho personal. Seguramente podemos defender de manera elocuente ciertas posturas no porque las consideremos las mejores para el país, la comunidad o nuestra organización, sino porque nos convienen. Podemos, pero no debemos, ya que es inmoral utilizar nuestras capacidades para obtener provecho en perjuicio de los demás.

Para explicarlo mejor, mencionaré un ejemplo.

Uno de los asuntos que más problemas me han causado es mi defensa del uso de los transgénicos en el Perú. Para ello, dediqué casi dos años a documentarme leyendo muchos estudios científicos (alrededor de cincuenta) y consultando con varios expertos. Concluí que los cultivos transgénicos son seguros, saludables, ecológicos y altamente beneficiosos en términos económicos para los agricultores. No hallé tal respuesta ni en uno ni en dos sino al menos cien artículos que a su vez estaban respaldados por más de 1,700 investigaciones.

Mis conclusiones, basadas en la ciencia y la evidencia, contradecían fuertes campañas de propaganda que representan a la biotecnología como contaminante, empobrecedora, amenazante para la biodiversidad y mala para la salud. Descubrí que tales afirmaciones eran falsas. De hecho, los llamados cultivos orgánicos sí son contaminantes, poco saludables y de muy bajo rendimiento, por tanto, son a su vez muy perjudiciales para el medio ambiente. En el Perú, la importación de alimentos transgénicos es legal, pero su cultivo está prohibido debido a una

moratoria impuesta por diversos gobiernos que han cedido al cabildeo de quienes quieren hacer del Perú un país con una gastronomía nativa libre de transgénicos. El consumo de productos orgánicos es en realidad una demostración de lujo que ofrece distinción social y que pocos pueden pagar. Mientras tanto, la agricultura peruana está retrasada, no es competitiva y mantiene a la gran mayoría de agricultores en la pobreza, en gran parte, debido a la prohibición de un tipo particular de biotecnología.

Cuando defendí la introducción de transgénicos en el Perú, me acusaron de ponerme de lado de las grandes empresas que los producen, y que, sin duda, como todo buen negocio, generan multimillonarias ganancias. La acusación era una calumnia. Pero rápidamente me di cuenta de que no bastaba decir que yo no tenía ningún vínculo con alguna de esas empresas. Respondí además que mi mayor preocupación era la salud y la prosperidad de los peruanos, especialmente, las de los más pobres. Mediante los cultivos transgénicos era posible desarrollar alimentos más nutritivos, más productivos y por tanto más beneficiosos tanto para los agricultores como para los consumidores y el medio ambiente. En efecto, dichas modificaciones genéticas, que no solamente podían ser desarrolladas por las grandes empresas multinacionales, sino por institutos y universidades peruanas, pueden ofrecernos alimentos enriquecidos, saludables y mejor adaptados a las dificultades de los suelos andinos, además de facilitar su distribución, ya que se puede realizar modificaciones en los genes para que los productos no se malogren fácilmente durante los procesos de transporte y comercialización.

Insistí entonces en señalar que no buscaba el beneficio de un grupo ni mucho menos el mío propio, sino que deseaba lograr un objetivo que sería de gran beneficio para el país. Con ese fin, debía hacer mayor énfasis en la abundante evidencia respecto de los beneficios de la biotecnología y el perjuicio para el país —y especialmente para los más pobres— que implicaba su veto.

Así pues, muchas veces habrá que defender ideas que van contra el sentido común; pero vale la pena entrar en tal tipo de controversias si hay un bien mayor que merece ser protegido.

Tomemos el caso de la minería, una actividad extractiva que tiene muchos detractores, pero que, además, por razones comprensibles, está asociada a la contaminación y a grandes cambios ambientales.

Como todos sabemos, cada vez que se propone un proyecto minero hay resistencia y recelos. Las empresas mineras son vistas como organizaciones codiciosas, que generan abundantes ganancias para sus accionistas y que solo hacen más ricos a los ricos, pero causan fuertes externalidades negativas (daños) para las comunidades afectadas. No deja de ser cierto que la minería es una actividad muy rentable; pero quien defienda la necesidad de un proyecto minero debe ser muy enfático en demostrar que dejará beneficios abundantes para la comunidad afectada y para el país. Ciertamente, no se trata solamente de decirlo sino de demostrarlo con hechos y proyectos de desarrollo viables. La actitud correcta frente a quienes se oponen a la gran minería debe ser un deseo auténtico y manifiesto de reducir la pobreza, de contribuir al desarrollo de la sociedad. No queremos familias que vivan en la pobreza, no queremos comunidades sin buenos hospitales ni escuelas. No queremos altos rendimientos económicos a costa del empobrecimiento de los demás. Nuestro plan no es de suma cero. Nuestro plan es que todas las partes involucradas obtengan un alto beneficio. No habrá ninguno si este proyecto no se pone en marcha. Por el contrario, desperdiciaremos una gran oportunidad de desarrollo si no logra llevarse a cabo.

¿Estoy guiado por la soberbia y el egoísmo?

No ayuda en nada en este tipo de debates que tocan temas sensibles mostrarnos arrogantes, soberbios y, mucho peor, egoístas. Al generar riqueza para nosotros mismos debemos entender que estamos generando riqueza para los demás.

Al defender una tesis debemos estar siempre guiados por el beneficio al prójimo. Que todos tenemos intereses personales es un presupuesto indiscutible y es, por tanto, imposible de negar en una argumentación. Pero entonces la mejor solución es lograr demostrar que, más allá de los intereses personales, queremos ampliar las capacidades de los demás.

Advertencia

Soy plenamente consciente de que las posiciones que he expresado sobre el uso de transgénicos y mi defensa de la gran minería son polémicos e incluso pueden ser extraños y ofensivos para muchos lectores. En primer lugar, quiero hacer notar que los menciono precisamente porque son controversiales y ejemplifican así cómo he estado dispuesto a defender posturas impopulares, lo que ejemplifica de manera elocuente las ideas centrales de este manual. En segundo lugar, los casos mencionados están abiertos al debate, y precisamente serán de utilidad para quienes discrepan con las posturas que he expuesto. Si crees que los transgénicos son dañinos y atentan contra los agricultores pobres o los intereses nacionales, si estás convencido de que la gran minería es problemática y causa daños irreparables al medio ambiente y a las comunidades vinculadas, te invito a ofrecer argumentos en contra que demuestren al menos que los beneficios de la biotecnología o de la gran minería son inferiores a sus perjuicios, a explicar con evidencias fuertemente sustentadas que generan pobreza y que la búsqueda de utilidades de las empresas que desarrollan semillas transgénicas o que extraen minerales mediante métodos avanzados es cualitativamente distinta a la de los empresarios que desarrollan medicamentos, alimentos, medios de transporte, empresas turísticas o producciones audiovisuales. En cambio, que hay abusos y prácticas cuestionables en las empresas que manejan grandes capitales no sería un buen argumento, ya que tales hechos pueden estar presentes pero ser controlados por la sociedad y las normas que compensen las asimetrías de información y los malos tratos. Necesito evidencia porque solo ante la evidencia estoy dispuesto a cambiar de opinión, y esa es una regla que todos debemos aplicar.

Conclusiones de este capítulo

A fin de estar preparados para un debate, debemos haber definido con claridad qué tesis vamos a defender (y, por tanto, cuáles no); asimismo, debemos poseer algún conocimiento de las personas con las que vamos a debatir; debemos estar documentados y saber qué historia vamos a contar; es necesario contar también con muchos ejemplos que permitan a la audiencia una comprensión menos

abstracta de las ideas que expondremos. Debemos igualmente practicar nuestra entonación, que no debe ser monótona. Finalmente, cabe responder dos preguntas relacionadas con la ética: ¿estamos dispuestos a maximizar el bien? y ¿estamos guiados por la soberbia y el egoísmo?

Ejercicio propuesto para este capítulo

Elijamos un tema controversial para debatir, por ejemplo, la pena de muerte, la legalización de las drogas, la vigilancia del uso de Internet, la conveniencia de aumentar o reducir los impuestos o cualquier otro de ese tipo. Busquemos en grupo información y propongamos argumentos que consideremos suficientemente fuertes para defender una posición a favor o en contra.

Reglas del debate

Al igual que los enfrentamientos pugilísticos, los debates tienen reglas. Hay reglas de cortesía que se deben respetar, hay armas legítimas y otras ilegítimas. Y así como en una competencia deportiva hay árbitros que deciden si una jugada ha sido válida o no, en un debate hay moderadores que deben hacer cumplir las reglas del debate. En este capítulo propongo las fundamentales.

Debe establecerse desde un principio qué se está debatiendo y qué no

No se debe permitir que alguno de los polemistas se aleje del tema y con ello distraiga el punto en discusión. Tampoco se ha de evadir un aspecto que sea relevante para el tema que se halla en cuestión.

No se debe permitir que una parte tenga más tiempo a su disposición que otra

Algunos debates son flexibles en este punto, y puede funcionar por cuestiones del diseño de la discusión. Por ejemplo, cuando se permite protestar ante una falsedad o una tergiversación, pero lo ideal es que haya un balance y que ambas partes tengan el mismo tiempo para ser escuchadas.

Las afirmaciones deben ser contrastables

No se puede permitir que ninguna de las partes se salga con la suya afirmando hechos o datos que no pueden ser contrastados. Si hemos llegado a un debate

debidamente documentados, entonces podremos señalar fácilmente cuándo nuestro oponente está incurriendo una falsedad o está interpretando falazmente un dato.

Incluso en los debates más duros debemos reconocer al otro

Las partes que van a discutir deben saludarse y tratarse con respeto antes y después del debate.

Conclusiones de este capítulo

Un debate es una polémica formal en la que se han establecido las reglas con las que se realizará la discusión. Desde el punto de vista de su estructura, la regla que ha de guiarlo es el balance. Desde el punto de vista del contenido, un debate logra desarrollarse de manera honesta cuando las afirmaciones que formulan son contrastables. Si participamos de un debate habiendo investigado a fondo el tema en cuestión, fácilmente podremos señalar las interpretaciones falaces o los datos falsos que presente nuestro oponente.

Ejercicio propuesto para este capítulo

Organicemos debates en grupos sobre los temas elegidos en el capítulo anterior. El profesor o, mucho mejor, uno de los estudiantes puede actuar como moderador.

Preparándonos para escribir

Aprender a escribir es como aprender una segunda lengua. Por eso, si bien todo castellano hablante es competente en el castellano, no necesariamente lo es en la escritura.

Como lo expliqué en el capítulo 5, las conversaciones mediante correos electrónicos o chats como los de WhatsApp tampoco deben ser considerados escritura. En realidad, son maneras de hablar con los dedos y con la ayuda de un dispositivo digital. La escritura es un registro formal para el cual hay que ejercitarse. ¿De qué manera podemos escribir un buen texto argumentativo? Básicamente, leyendo mucho porque mediante la lectura aprendemos cómo escriben los que saben escribir. Leyendo mucho aprendemos la forma de manejarnos en ese registro formal. Este capítulo se restringe a señalar ciertas consideraciones que debemos tomar en cuenta.

El pensamiento tiene un origen caótico

Es decir, las ideas ocurren en nuestra mente de manera simultánea, no lineal. Varias percepciones e ideas aparecen en nuestra mente cuando nos dedicamos a pensar en algo. Mediante la reflexión, somos capaces de organizar esas ideas —que originalmente son caóticas y simultáneas— de manera lineal.

La escritura es lineal

Es decir, nos exige llegar a un orden no simultáneo sino secuencial. A una frase le sucede otra siguiente. Un párrafo es continuado por otro, hasta que se llegue a

un final. A diferencia de nuestros pensamientos, la escritura no puede ser caótica, lo que significa que debe seguir una línea argumental que sea comprensible para el lector.

La oralidad incluye entonaciones y gestualidad

El público no solamente escucha. Además, nos mira. No solamente atiende a nuestras palabras, sino a la manera en la que las entonamos. Por ello, una misma frase como, por ejemplo, «eres muy inteligente», puede ser un elogio o una burla según cómo la entonemos. Esa entonación no está presente en la escritura, de manera que debemos contar con recursos para señalar lo que oralmente está indicado en la entonación. Tampoco nuestros gestos están presentes, por ejemplo, nuestras muecas de amabilidad o disgusto. Si queremos expresar tales emociones de manera escrita, debemos utilizar recursos escritos, ya que no estamos siendo vistos.

En el discurso oral podemos corregirnos

Si nos damos cuenta de que no nos hemos expresado correctamente, podemos enmendar el error de inmediato. En la escritura lo que queremos decir debe estar expresado correctamente. El lector final de nuestro texto no estará presente para pedirnos aclaraciones.

El discurso escrito requiere de la mayor formalidad

Hay muchas maneras de hablar el castellano, y todas son correctas. No existe —si bien esta es una creencia muy común— un castellano incorrecto. Cuando hablamos en público, sin embargo, tratamos de utilizar lo que se llama un castellano estándar, el normado por la Real Academia Española. Lo hacemos de esta manera porque no queremos solamente ser entendidos por quienes hablan como nosotros, sino por la mayoría de castellanohablantes. Las normas de la Academia no nos prohíben hablar como nos resulte más natural. Simplemente propone normas para que las distintas variantes de la lengua sean comprensibles entre sí.

Nunca, jamás, por ningún motivo, debemos burlarnos de la manera de hablar de otra persona. Hacerlo es como burlarnos de su color de piel. Tampoco debemos permitir que se burlen de nuestro castellano. Esa es una forma de discriminación tan nociva como el racismo y se llama lingüicismo. Sin embargo, se espera de una persona formada profesionalmente que sepa comunicarse por escrito. Los consejos que ofrezco en este aspecto son los siguientes.

Eliminemos todo rasgo de oralidad

Es común que al transcribir nuestros pensamientos por escrito incorporemos elementos que son propios del registro oral pero impropios del escrito. Es muy frecuente, por ejemplo, que escribamos «Según Fromm, él dice que...» cuando lo correcto es «Según Fromm...» o «Fromm sostuvo que...».

Cada frase que escribamos debe cumplir una función

Esto significa que no solamente debe transmitir una idea, sino que debe cumplir un papel en el desarrollo de un párrafo. Una frase puede servir para proponer la tesis principal del texto o de un párrafo, dar un ejemplo, ampliar o elaborar una idea, matizar o aclarar. Si una frase no agrega nada nuevo, si, por ejemplo, es redundante o distrae al lector del objetivo principal del texto, debe ser eliminada.

Preparemos una versión visual de lo que vamos a decir

Una manera de hacerlo es tomar una hoja de papel y dibujar nuestras ideas de varias maneras hasta que encontremos una gráfica que nos ofrezca la mejor guía visual. Otra manera es escribiendo un índice. En general, todo buen escritor tiene, antes de ponerse a escribir, una visión de lo que va a convertir en palabras, una organización que llega a cumplir el propósito que busca.

Utilicemos conectores

Los conectores ayudan al lector a saber qué función cumplirá la frase que viene a continuación. Si es para aclarar, escribiremos «o sea» o «es decir»; si es para

dar un ejemplo, escribiremos «por ejemplo»; si la función es matizar o contrastar, escribiremos «sin embargo»; si la frase sirve para terminar, escribiremos «finalmente» o «para finalizar», y si es para señalar una conclusión escribiremos, por supuesto, «en conclusión». Mientras más conectores usemos, habrá mayor claridad en nuestros textos.

Conclusiones de este capítulo

Aprender a escribir es como aprender una segunda lengua. Se requiere de mucho ejercicio y de un contacto permanente con textos escritos. Trasladar nuestras ideas a palabras no es fácil debido a que el pensamiento es caótico y simultáneo, mientras que la escritura es ordenada y secuencial. A fin de exponer cómo una idea está hilvanada con otra, es aconsejable recurrir a los conectores, que permiten que el lector comprenda de qué manera relacionamos nuestras ideas. Finalmente, cabe resaltar que una página mal escrita siempre será mejor que una página que no ha sido escrita. El miedo a la página en blanco que todo escritor, incluso el más experimentado, padece se vence comenzando a escribir un borrador, sabiendo que es un borrador, que contendrá muchos errores y tropiezos, que deberá ser leído y releído para ser enmendado. En el anexo 3 se puede observar dos casos en los cuales se ha seguido el proceso de seleccionar las mejores ideas para defender distintas posiciones respecto de la pena de muerte y la educación privada para luego redactar textos argumentativos. Observa cómo las ideas sueltas se han convertido en párrafos y se ha utilizado conectores con el fin de presentar las ideas de una manera enlazada y persuasiva.

Ejercicio propuesto para este capítulo

Escribamos un ensayo de al menos cuatro páginas en formato APA en el que defendamos de manera ordenada y con argumentos sólidos nuestra posición respecto de algún tema controversial o de uno de los temas polémicos ya discutidos en el debate.

Falacias más frecuentes

Introducción y definición

Todos los días escuchamos o leemos falacias. Eso significa que el razonamiento falaz es común, mientras que el razonamiento lógico es infrecuente. Las falacias poseen un impacto no solamente en la manera en que pensamos, sino en las que tomamos decisiones. Por ejemplo: «Solo llueve cuando hace frío. Hoy no ha llovido. Por tanto, hoy no hace frío».

Una falacia es un fallo del razonamiento. Es decir, es un argumento cuya conclusión no se infiere de sus antecedentes. Por tanto, cabe anotar que es posible que una falacia llegue a una conclusión verdadera pero lógicamente inválida. Por ejemplo: «Todos los mosquitos son insectos. Todos los insectos son seres vivos. Por lo tanto, algunos seres vivos no son mosquitos».

Sin duda, es cierto que algunos seres vivos no son mosquitos (por ejemplo, yo), pero no se infiere de las premisas. Entonces, lo importante de las falacias no son sus conclusiones sino la lógica de su razonamiento.

Las falacias se dividen en formales e informales.

Falacias formales

Las falacias formales son errores del razonamiento interno, es decir, de la forma en que se conectan las premisas para llegar a una conclusión inválida. Veamos

un ejemplo obvio: «Todos los hombres son mortales. Toby es un perro. Por tanto, Toby no es mortal».

El hecho de que Toby no sea un hombre no quiere decir que no pueda ser mortal. La premisa nos dice que todos los hombres son mortales. No dice que no haya otros seres que también lo sean.

Un listado de falacias formales se encuentra en este vínculo: <https://www.mente-y-ciencia.com/falacias-logicas-formales-e-informales-tipos-y-ejemplos/>

Falacias no formales

Las falacias no formales lo son por su contenido, no por su forma lógica. Pueden ser proposiciones verdaderas, pero resultan inatingentes (no vienen al caso). Sin embargo, estas falacias resultan muy efectivas porque impresionan.

Aquí presento una lista de las falacias no formales más comunes:

Argumentum ad hominem: una idea no es aceptable porque la ha pronunciado o la defiende una persona que posee ciertas características que la descalifican. Por ejemplo: «Jaime no puede tener razón porque es demasiado joven». «Tú, que nunca has sido pobre, ¿qué vas a poder hablar de pobreza?».

Falacia *ad populum*: consiste en apelar a la mayoría. Por ejemplo: el pueblo pide el aumento del salario mínimo. Por tanto, debe aumentarse el salario mínimo.

Falacia de la pendiente resbaladiza: consiste en implicar consecuencias no necesarias. Por ejemplo: «Si aprobamos el matrimonio entre personas del mismo sexo, entonces lo siguiente será aprobar el matrimonio con animales».

Falacia naturalista: consiste en afirmar que lo natural es necesariamente bueno y lo no natural es necesariamente malo. Por ejemplo: «Yo me curo solamente con remedios naturales» o «No debemos consumir esta bebida porque tiene muchos químicos» (aunque en realidad toda materia es química).

Falacia etimológica: consiste en restringir la definición de un concepto sobre la base de su etimología. Por ejemplo: la palabra «matrimonio» viene de *mater*, de modo que no puede haber matrimonio entre personas del mismo sexo.

Falacia del falso dilema: consiste en restringir el debate a solamente dos posibilidades. Por ejemplo: «Si estás contra los socialistas, estás a favor del fascismo».

Falacia del falso escocés: consiste en atribuir una cualidad a un conjunto de objetos o personas y negar la identidad de aquellos que no la cumplen. Por ejemplo: «Todo peruano ama el cebiche. Pero a Teresa, que es peruana, no le gusta el cebiche. Entonces Teresa no es una verdadera peruana».

Falacia *ad baculum*: consiste en recurrir al argumento de la fuerza. Por ejemplo: «Quien no esté de acuerdo conmigo será desaprobado en el curso».

Falacia *ad verecundiam*: consiste en recurrir a la autoridad para cerrar una discusión. Por ejemplo: «La mujer debe someterse al varón porque así lo dijo Aristóteles».

Falacia *ad misericordiam*: consiste en apelar a la piedad del oponente en una discusión. Por ejemplo: «No pueden mandar a la cárcel a mi defendido porque tiene hijos que mantener».

Falacia de la anfibología: consiste en usar dos significados de la misma palabra a la vez. Por ejemplo: «Un pobre no puede ser capitalista porque no tiene capital». Esta afirmación confunde el doble sentido de la palabra «capitalista», que se refiere en un caso a una persona que posee capital y en otro a una persona que está a favor del capitalismo.

Falacia *ad ignorantiam*: consiste en afirmar la verdad de una proposición porque no se ha demostrado lo contrario. Por ejemplo: «Los extraterrestres existen porque nadie ha demostrado su inexistencia».

Falacia de apelación al miedo (*argumentum ad metum*): intenta asustar a las personas para que acepten una conclusión. Ejemplo: «Si no aprobamos la pena de muerte, los delincuentes se apoderarán de nuestra ciudad».

Falacia de generalización apresurada: se infiere una conclusión general a partir de una muestra insuficiente. Ejemplo: «Dos limeños estuvieron involucrados en este asalto. Los limeños son asaltantes».

Falacia de causa falsa (también llamada *post hoc ergo propter hoc*): se asume que porque un evento sigue a otro el primero debe ser la causa del segundo. Ejemplo: «Desde que Juan comenzó a tomar ivermectina su salud mejoró».

Falacia del hombre de paja: se distorsiona el argumento de la otra parte para hacerlo más fácil de atacar. Supongamos que proponemos prohibir la pesca de ciertas especies a fin de que no se extingan. Sería una falacia oponerse argumentando que el objetivo es prohibir toda actividad pesquera.

Falacia de apelación a la tradición (*argumentum ad antiquitatem*): consiste en argumentar que algo es correcto porque siempre se ha hecho así. Ejemplo: «El castigo físico ha sido usado desde siempre como método educativo. Es absurdo prohibirlo».

Escepticismo vs. negacionismo

Una forma de pensamiento falaz es la confusión entre escepticismo y negacionismo. El pensamiento escéptico corresponde a la búsqueda honesta de la verdad mediante procedimientos lógicos y abiertos a la evidencia. El escéptico no niega *a priori*, sino que busca las evidencias que sostengan o refuten una afirmación, especialmente, una afirmación fuerte. Podemos llamar afirmación fuerte a toda aquella proposición que cambie de manera significativa nuestra percepción del mundo. El principio del escéptico consistirá en encontrar pruebas fuertes para afirmaciones fuertes.

Por ejemplo, si alguien afirma que puede curar las enfermedades mediante la imposición de las manos o que se ha contactado con seres superiores de otro planeta, el escéptico propondrá experimentos que demuestren dicha afirmación. Asimismo, el escéptico distingue lo posible de lo probable. El reino de lo posible es indefinido. Por ejemplo, es posible que Daniel sea un reptiliano. Pero es muy improbable, ya que las implicancias de que ello sea cierto son enormes. En efecto, el mundo sería muy distinto del que conocemos si se pudiera curar enfermedades mediante la mera imposición de manos o si hubiera habido algún contacto con seres inteligentes de otro planeta. De todos modos, el escéptico no tendrá problemas en aceptar que se le ofrezcan evidencias que sustenten las afirmaciones fuertes, pero estará siempre atento a encontrar los engaños que pudieran estar detrás de dichas evidencias.

El negacionista, en cambio, quiere aparentar ser escéptico y suele incluso recurrir a argumentos válidos en ciertos contextos, pero falaces en otros. Por ejemplo,

un antivacunas puede señalar que las afirmaciones de los expertos en cuanto a la eficacia de las vacunas se basan en un argumento o falacia *ad verecundiam*. Asimismo, puede sostener que las sanciones para los que no se vacunan son el ejercicio de una falacia *ad baculum*. Y si ocurre que la gran mayoría de la población cree en las vacunas, responderá que se está cumpliendo una falacia *ad populum*. Por eso, los negacionistas acusan a sus oponentes de borregos, de seguir el *pensamiento único*.

La gran diferencia entre un escéptico y un negacionista se halla en que el primero busca la verdad mientras que el segundo solo busca reafirmar sus creencias. No está abierto a sopesar la evidencia, por abrumadora que sea. Así, por ejemplo, hay negacionistas del cambio climático, de los exterminios nazis, de la geocidad de la Tierra, del viaje a la Luna, de la medicina científica (que llaman alopática) e incluso de la existencia de Australia.

Muy cercano a los negacionistas se encuentran los teóricos de la conspiración. Algunas teorías de la conspiración sostienen que hay un grupo de plutócratas que se reúnen para construir un Nuevo Orden Mundial y que parte de su plan fue crear la pandemia. Las vacunas estarían diseñadas para colocarnos un chip con el fin de someter a la población mundial a sus dictados. Asimismo, Vladimir Putin sería el gran enemigo de este Nuevo Orden Mundial. Una de las personas acusadas de ser la cabecilla de los illuminati sería nada menos que la reina Isabel II, así como grandes empresarios como Bill Gates y un grupo selecto de artistas. La globalización, que no es más que el hecho de que los países hayan cedido parte de sus soberanías para actuar en conjunto (a través de acuerdos para contrarrestar el cambio climático y la pobreza extrema o unir sus fuerzas en organizaciones como la OTAN), ha revitalizado estas creencias, que se difunden mediante las redes sociales digitales y servicios como YouTube.

Ejercicio de escritura

Caso 1: El debate sobre la pena de muerte

Argumentos a favor

1. **Disuasión del crimen:** se argumenta que la pena de muerte disuade a potenciales criminales de cometer delitos graves, al temer la máxima sanción.
2. **Justicia retributiva:** algunas personas creen que ciertos crímenes son tan atroces que la única respuesta justa es la ejecución del criminal.
3. **Protección de la sociedad:** la pena de muerte garantiza que individuos peligrosos no puedan cometer más crímenes, de manera que con su ejecución se protege a la sociedad.
4. **Cierre para las víctimas:** las familias de las víctimas pueden sentir que se ha hecho justicia y obtener un sentido de cierre con la ejecución del perpetrador.
5. **Economía judicial:** se argumenta que, a largo plazo, la pena de muerte puede ser más económica que mantener a un prisionero en la cárcel de por vida.
6. **Valor disuasivo:** la pena de muerte puede ser vista como un elemento disuasivo dentro del sistema penitenciario, pues ayuda a mantener la disciplina y el orden.
7. **Expresión de la condena social:** ejecutar a los criminales más peligrosos puede ser una manera de expresar de forma contundente la desaprobación de la sociedad hacia ciertos delitos.

8. **Prevención de reincidencia:** al ejecutar a los criminales más peligrosos se elimina cualquier posibilidad de que vuelvan a delinquir.
9. **Fortalecimiento de la ley:** aplicar la pena de muerte puede percibirse como una manera de reforzar la severidad y la autoridad del sistema judicial.
10. **Utilidad en casos extremos:** algunos argumentan que, en situaciones de crímenes extremadamente graves, como terrorismo o genocidio, la pena de muerte es una respuesta adecuada y necesaria.

Argumentos en contra

1. **Riesgo de ejecuciones injustas:** existe el peligro de condenar a muerte a personas inocentes debido a errores judiciales, y sabemos que la ejecución es irreversible.
2. **Violación de derechos humanos:** muchos argumentan que la pena de muerte constituye una violación del derecho fundamental a la vida y de la prohibición de la tortura y otros tratos o penas crueles, inhumanos o degradantes.
3. **Falta de disuasión comprobada:** varios estudios han mostrado que la pena de muerte no es más efectiva como disuasión del crimen que otras penas severas, como la cadena perpetua.
4. **Costos elevados:** los procesos judiciales en casos de pena de muerte suelen ser más costosos que mantener a un prisionero en la cárcel de por vida debido a los numerosos recursos y apelaciones.
5. **Discriminación y prejuicio:** la pena de muerte a menudo se aplica de manera desproporcionada a personas de minorías raciales, étnicas y a aquellos de origen pobre.
6. **Impacto psicológico en los involucrados:** la pena de muerte puede tener efectos psicológicos negativos en los jurados, abogados, jueces, verdugos y otros funcionarios judiciales, así como en los familiares de los condenados.
7. **Posibilidad de rehabilitación:** al ejecutar a un criminal se elimina cualquier posibilidad de rehabilitación y reintegración en la sociedad.

8. **Crueldad intrínseca:** muchos consideran que la pena de muerte es inherentemente cruel y brutal, independientemente del método de ejecución utilizado.
9. **Degradación de la moral social:** la implementación de la pena de muerte puede contribuir a una cultura de violencia en lugar de promover valores de compasión y perdón.
10. **Alternativas efectivas:** la cadena perpetua sin posibilidad de libertad condicional es una alternativa que protege a la sociedad y castiga al criminal sin recurrir a la ejecución.

Ensayo A. La pena de muerte: una defensa razonada

La pena de muerte ha sido uno de los temas más controvertidos y debatidos en la historia de la humanidad. Los defensores de esta práctica argumentan que es una herramienta necesaria para mantener el orden y la justicia en la sociedad. En este ensayo defenderemos la pena capital sobre la base de tres principios que la justifican, a saber, disuasión, justicia y protección.

Uno de los argumentos más comunes a favor de la pena de muerte es su potencial efecto disuasorio. La teoría es que el temor a la ejecución puede disuadir a los individuos de cometer crímenes graves, como homicidios y actos de terrorismo. La presencia de una pena tan severa puede actuar como un potente elemento disuasorio, enviando un mensaje claro de las consecuencias extremas que enfrentan aquellos que violan las leyes de manera atroz.

Por otra parte, cabe tomar en cuenta el principio de justicia retributiva, basado en la proporcionalidad entre el delito y el castigo. Así, los crímenes leves merecen sanciones leves mientras que los crímenes extremadamente graves merecen un castigo severo. La pena de muerte puede aplicarse como una respuesta proporcional a crímenes horribles, de modo que los perpetradores reciban un castigo que refleje la gravedad de sus actos. Ciertas acciones, por su naturaleza brutal, exigen la máxima sanción posible. Así pues, la aplicación de la pena de muerte puede ser vista como una forma de expresar de manera contundente la

desaprobación de la sociedad hacia ciertos delitos. La ejecución de criminales particularmente viles puede servir como una declaración pública de que tales actos son intolerables y serán castigados con la máxima severidad.

Asimismo, la pena de muerte garantiza que los individuos peligrosos no tengan la oportunidad de reincidir en sus crímenes. Al eliminar permanentemente a los criminales más violentos y peligrosos, se protege a la sociedad de futuros daños. Este argumento se basa en la necesidad de salvaguardar a los ciudadanos inocentes de aquellos que han demostrado ser una amenaza persistente.

Por otra parte, hay que tener en cuenta la reparación que la pena capital implica para las familias afectadas. Para muchas familiares de víctimas, la ejecución del criminal puede proporcionar un sentido de cierre y justicia. Saber que el perpetrador ha recibido el máximo castigo puede ser un alivio emocional y ayudar a las víctimas a procesar su dolor. Este aspecto emocional y psicológico es crucial para algunas personas que han perdido a seres queridos en circunstancias violentas.

Esta pena puede ser justa también porque ahorra costos a la sociedad. En efecto, contrariamente a lo que sostienen algunos defensores, la pena de muerte puede ser más económica a largo plazo que mantener a un prisionero de por vida. Aunque los costos iniciales de los juicios de pena capital son altos debido a los múltiples recursos y apelaciones, estos pueden ser vistos como una inversión en la justicia final, que evite los gastos continuos asociados con la vida en prisión sin posibilidad de libertad condicional.

Además de ello, para los fines de la administración carcelaria, la existencia de la pena de muerte puede actuar como un elemento disuasivo adicional para los reclusos que podrían considerar cometer crímenes graves mientras están encarcelados. La amenaza de la pena capital puede ayudar a mantener el orden y la disciplina dentro de las prisiones, lo que redundará en protección tanto a los guardias como a otros reclusos.

Al ejecutar a los criminales más peligrosos, se elimina cualquier posibilidad de que vuelvan a cometer delitos. Esto es particularmente importante en casos de

criminales que, si se les diera la oportunidad, podrían continuar con su comportamiento destructivo, lo que representa una amenaza constante para la sociedad.

Aplicar la pena de muerte puede percibirse como una manera de reforzar la severidad y la autoridad del sistema judicial. Al imponer la pena capital en casos adecuados se envía un mensaje claro de que las leyes son firmes y que las violaciones graves serán tratadas con la máxima seriedad.

Por estas razones, ante los casos de crímenes extremadamente graves, como el terrorismo, los homicidios cometidos con sevicia o el genocidio, la pena de muerte es considerada por algunos como una respuesta adecuada y necesaria. En estos casos, la ejecución puede ser vista no solo como un castigo justo, sino también como una medida preventiva contra futuras atrocidades.

Como podemos concluir, los argumentos a favor de la pena de muerte se centran en la disuasión, la justicia retributiva y la protección de la sociedad. Aunque sigue siendo un tema polémico, es importante considerar las razones detrás de su apoyo y evaluar la posibilidad de su aplicación en el contexto de la búsqueda de una sociedad justa y segura.

Ensayo B. La pena de muerte: una crítica fundamentada

La pena de muerte ha sido una práctica polémica a lo largo de la historia y continúa siendo un tema de intenso debate. Los detractores de esta práctica argumentan que, más allá de su aparente justicia retributiva, presenta una serie de problemas éticos, legales y prácticos que la hacen indefendible en una sociedad moderna. A continuación, explicaremos por qué estamos en contra de la pena capital.

Uno de los argumentos más contundentes contra la pena de muerte es el riesgo de ejecutar a personas inocentes. Ningún sistema judicial es infalible, y existen numerosos casos documentados de condenados a muerte que más tarde fueron exonerados. La irreversibilidad de la ejecución significa que cualquier error judicial tendrá consecuencias fatales e irreparables. Hay numerosos casos en los que se comprobó la inocencia de personas que fueron ejecutadas. Y en varios

casos, no se trató tanto de errores propiamente dichos sino de una administración corrupta de la justicia, motivada por racismo, clasismo o como necesidad de satisfacer la presión social de hallar culpables y ejecutarlos ante casos de crímenes especialmente escandalosos.

Debemos observar además que la pena de muerte es una violación del derecho fundamental a la vida, así como de la prohibición de la tortura y otros tratos o penas crueles, inhumanos o degradantes. La ejecución estatal es una forma de violencia institucional que contraviene una de las obligaciones básicas de cualquier Estado, como es la defensa de la vida humana.

Es cuestionable además que la pena de muerte sea disuasoria, como argumentan sus defensores. Varios estudios han demostrado que la pena de muerte no es más efectiva como disuasión del crimen que otras penas severas, como la cadena perpetua. Las tasas de criminalidad no son significativamente menores en los países que practican la pena capital.

Hay además razones económicas para oponerse a este tipo de pena. En efecto, los procesos judiciales en casos de pena de muerte suelen ser más costosos que mantener a un prisionero en la cárcel de por vida. A menos que renunciemos a un sistema judicial garantista, que asegure que solo serán condenados aquellos cuya culpabilidad haya sido demostrada más allá de toda duda razonable, debemos considerar que los costos asociados a los múltiples recursos, apelaciones y el complejo proceso judicial en casos de pena capital son sustancialmente altos, los que imponen una carga financiera significativa al sistema judicial.

Por otra parte, la aplicación de la pena de muerte a menudo revela sesgos raciales, étnicos y socioeconómicos. Las personas de minorías raciales y aquellas personas pobres son desproporcionadamente más propensos a ser condenados a muerte. Esta disparidad socava la equidad y la justicia del sistema judicial.

La pena de muerte puede tener efectos psicológicos negativos en todas las personas involucradas, incluidos los jurados, los abogados, los jueces, los verdugos y otros funcionarios judiciales, así como en los familiares de los condenados. El

proceso de ejecución es emocionalmente desgastante y puede causar traumas duraderos.

La ejecución elimina cualquier posibilidad de rehabilitación y reintegración en la sociedad. Esto contraviene uno de los principios fundamentales del derecho penal, que sostiene que la pena debe tener como fin la reinserción social. Existen casos de criminales que, con el tiempo y el apoyo adecuado, podrían reformarse y contribuir positivamente a la comunidad. La pena de muerte cierra esta posibilidad de manera definitiva.

Independientemente del método de ejecución utilizado, muchos consideran que la pena de muerte es inherentemente cruel y brutal. La naturaleza violenta del acto de ejecutar a una persona es vista como incompatible con los valores de una sociedad civilizada y compasiva.

Asimismo, la implementación de la pena de muerte puede contribuir a una cultura de violencia en lugar de promover valores de compasión y perdón. Al respaldar la ejecución como forma de castigo, la sociedad perpetúa un ciclo de violencia y deshumanización. Fomenta así la idea de que hay seres humanos desechables, indignos de permanecer con vida y que, por tanto, deben ser eliminados.

La cadena perpetua sin posibilidad de libertad condicional es una alternativa viable que protege a la sociedad y castiga al criminal sin recurrir a la ejecución. Esta opción permite mantener a los delincuentes peligrosos alejados de la sociedad mientras se evita la controversia y los riesgos asociados con la pena de muerte.

En conclusión, estamos en contra de la pena de muerte porque viola los derechos humanos, contraviene los fines por los cuales se constituye el Estado, promueve la inequidad del sistema judicial y está en contra de la ética de la justicia. La posibilidad de errores irreparables, junto con los costos humanos y económicos, presenta una fuerte base para reconsiderar y, en última instancia, abolir la pena capital en favor de alternativas más justas y humanas.

Caso 2: El debate sobre la privatización de la educación básica

Diez argumentos a favor de la privatización de la educación básica

1. **Mayor eficiencia:** las escuelas privadas a menudo operan con mayor eficiencia debido a la competencia en el mercado educativo mediante la optimización de recursos y la reducción de costos.
2. **Mejora de la calidad educativa:** la competencia entre escuelas privadas puede impulsar mejoras en la calidad de la enseñanza, ya que estas instituciones deben atraer y retener a estudiantes y familias satisfechas.
3. **Innovación educativa:** las escuelas privadas tienen mayor flexibilidad para experimentar con nuevos métodos educativos, tecnologías y currículos, y se adaptan así más rápidamente a las necesidades cambiantes de los estudiantes.
4. **Personalización del aprendizaje:** las escuelas privadas suelen ofrecer programas educativos más personalizados, adaptados mejor a las necesidades individuales de los estudiantes.
5. **Elección de los padres:** la privatización de la educación permite a los padres elegir la escuela que mejor se adapte a sus valores y a las expectativas y necesidades educativas de sus hijos, lo que fomenta la diversidad y pluralidad educativa.
6. **Reducción de la burocracia:** las escuelas privadas suelen tener menos burocracia que las públicas, lo que puede agilizar la toma de decisiones y la implementación de mejoras educativas.
7. **Responsabilidad y rendición de cuentas:** las escuelas privadas deben rendir cuentas a los padres y a los financiadores, lo que puede fomentar una mayor responsabilidad y transparencia en la gestión y en los resultados educativos.
8. **Diversificación de fuentes de financiamiento:** la privatización permite que la educación se financie no solo con fondos públicos, sino también con recursos privados, lo que alivia la carga financiera del Estado y permite una mayor inversión en la educación.

9. **Atractivo para profesionales cualificados:** las escuelas privadas pueden ofrecer mejores condiciones laborales y salarios competitivos, y atraer así a profesionales altamente cualificados y motivados.
10. **Fomento de la competencia:** la existencia de escuelas privadas puede incentivar a las escuelas públicas a mejorar su desempeño y calidad educativa para no perder a sus estudiantes, lo que beneficia así a todo el sistema educativo.

Diez argumentos en contra de la privatización de la educación básica

1. **Desigualdad en el acceso:** la privatización puede aumentar la brecha entre ricos y pobres, ya que las familias de bajos ingresos pueden no poder costear la matrícula de las escuelas privadas, y perpetuar así la desigualdad educativa.
2. **Desviación de fondos públicos:** la financiación de escuelas privadas con fondos públicos puede desviar recursos necesarios de las escuelas públicas, debilitar el sistema educativo público y afectar negativamente a los estudiantes que dependen de él.
3. **Falta de responsabilidad pública:** las escuelas privadas pueden no estar sujetas a los mismos estándares de responsabilidad y transparencia que las escuelas públicas, lo que podría llevar a una menor rendición de cuentas en cuanto a la calidad y equidad educativa.
4. **Homogeneización de la población estudiantil:** las escuelas privadas pueden seleccionar a sus estudiantes, lo que puede resultar en una población estudiantil más homogénea y reducir la diversidad socioeconómica y cultural en las aulas.
5. **Impacto en los salarios y condiciones laborales:** la privatización puede llevar a la disminución de salarios y beneficios para los docentes y personal educativo, así como a la reducción de derechos laborales, y afectar así negativamente a los profesionales de la educación.
6. **Prioridad en el lucro sobre la educación:** las escuelas privadas, especialmente las operadas por corporaciones, pueden priorizar las ganancias

financieras sobre la calidad educativa, lo que comprometería el objetivo principal de educar a los estudiantes.

7. **Segregación educativa:** la privatización puede fomentar la segregación racial, étnica y socioeconómica, y crear un sistema educativo dividido que no refleje los valores de igualdad e inclusión.
8. **Menor control democrático:** las decisiones sobre la educación en escuelas privadas pueden ser tomadas por corporaciones o individuos sin la misma supervisión democrática que las escuelas públicas, lo que reduce el control comunitario sobre la educación.
9. **Inconsistencia en la calidad educativa:** las escuelas privadas pueden variar significativamente en cuanto a calidad educativa, y no todas las familias pueden evaluar adecuadamente la calidad de la educación ofrecida.
10. **Impacto negativo en la cohesión social:** la privatización puede debilitar el papel de la educación pública como un espacio común donde los niños de diferentes orígenes pueden aprender juntos y desarrollar un sentido compartido de ciudadanía y comunidad.

Ensayo C. La privatización de la educación básica: una perspectiva de mejora

La privatización de la educación básica es un tema polémico, pero existe una serie de argumentos que sugieren que esta medida podría llevar a mejoras significativas en el sistema educativo. A continuación, explicamos por qué estamos de acuerdo con la privatización de la educación básica.

Las empresas privadas son más eficientes que las empresas públicas. La educación no tiene que ser una excepción. En efecto, la competencia en el mercado educativo obliga a los colegios a optimizar recursos y reducir costos, lo que asegura que cada dólar gastado se utilice de la manera más efectiva posible. Esta eficiencia puede traducirse en un uso más inteligente y productivo de los recursos disponibles.

Gracias a la competencia entre escuelas privadas, habrá incentivos para mejorar la calidad de la enseñanza, ya que, para atraer y retener a estudiantes y familias, deben ofrecer una educación de alta calidad. Tal competencia incentiva a las instituciones a invertir en buenos docentes, mejores materiales educativos y métodos de enseñanza innovadores, lo que eleva el estándar general de la educación.

Por el mismo motivo, las escuelas privadas tienen mayor libertad para experimentar con nuevos métodos educativos, tecnologías y currículos. Esta flexibilidad les permite adaptarse más rápidamente a las necesidades cambiantes de los estudiantes y a los avances en la pedagogía. La innovación conduce a enfoques más efectivos para el aprendizaje y beneficia a los estudiantes de manera directa.

Las escuelas privadas suelen ofrecer programas educativos más personalizados, razón por la cual se adaptan mejor a las necesidades individuales de los estudiantes. Esta capacidad de personalización puede ayudar a atender las fortalezas y debilidades particulares de cada alumno, a fin de proporcionar una educación más adecuada y efectiva para cada niño.

Por otro lado, el modelo privado se basa en la libre elección, en este caso, de los padres de familia. Así, les permite elegir la escuela que mejor se adapte a sus valores, expectativas y necesidades educativas de sus hijos. Esta capacidad de elección fomenta la diversidad y la pluralidad educativa, lo que permite que las familias encuentren la mejor opción educativa para sus circunstancias específicas.

Debido a que buscan la eficiencia, las escuelas privadas son menos burocráticas que las públicas, lo que puede agilizar la toma de decisiones y la implementación de mejoras educativas. Menos trámites administrativos permiten una respuesta más rápida a las necesidades de los estudiantes y un ambiente más dinámico para la gestión educativa.

Otro elemento importante por considerar es la rendición de cuentas. En el caso de las escuelas privadas, ellas deben rendir cuentas a los padres y a los

financiadores, lo que puede fomentar una mayor responsabilidad y transparencia en la gestión y en los resultados educativos. Esta rendición de cuentas asegura que las escuelas se esfuercen por mantener altos estándares y satisfacer las expectativas de las familias.

Por otro lado, la privatización permite que la educación se financie no solo con fondos públicos, sino también con recursos privados, como pueden ser asociaciones civiles sin fines de lucro o religiosas. Esta diversificación alivia la carga financiera del Estado y permite una mayor inversión en la educación, lo que facilita mejoras en infraestructura, tecnología y calidad educativa.

Los docentes también se benefician del modelo privado. Debido a que deben atraer a los mejores docentes a fin de ser competitivas, las escuelas privadas pueden ofrecer mejores condiciones laborales y salarios competitivos. La capacidad de reclutar y retener a los mejores docentes es fundamental para proporcionar una educación de alta calidad.

La existencia de escuelas privadas puede incentivar a las escuelas públicas a mejorar su desempeño y calidad educativa para no perder a sus estudiantes. Esta competencia saludable puede elevar el estándar educativo en todas las instituciones, públicas y privadas, en beneficio de todo el sistema educativo.

Concluimos, entonces, que la privatización de la educación básica presenta una serie de ventajas que pueden contribuir a mejorar la eficiencia, la calidad y la innovación en el sistema educativo. Al proporcionar a los padres más opciones y fomentar una mayor responsabilidad y rendición de cuentas, las escuelas privadas tienen el potencial de elevar el estándar de la educación básica y asegurar que todos los niños reciban una educación que los prepare adecuadamente para el futuro.

Ensayo D. La privatización de la educación básica: un análisis crítico

La educación es uno de los pilares fundamentales del desarrollo de cualquier sociedad moderna, y, por tanto, la garantía de un acceso equitativo a ella es de vital importancia. Tomando en cuenta estos fines, la privatización de la educación básica plantea serias preocupaciones éticas y prácticas que deben ser consideradas.

La privatización puede aumentar la brecha entre ricos y pobres. Las familias de bajos ingresos a menudo no pueden costear la matrícula de las escuelas privadas, lo que perpetúa y amplía la desigualdad educativa. Una educación de baja calidad no solamente afecta a la persona que la padece sino también a la sociedad. Los costos de no saber tomar decisiones, de no ser capaces de realizar juicios morales o de no tomar buenas decisiones profesionales y financieras terminan afectando a los demás. Por ello debemos tener en claro que la educación debe ser accesible para todos, independientemente de la capacidad económica.

Una de las propuestas privatizadoras consiste en transferir los recursos que se otorgan al sistema público hacia los privados, bajo la forma de *vouchers* que puedan ser utilizados en las escuelas privadas que los acepten como forma de pago. Sin embargo, la financiación de escuelas privadas con fondos públicos puede desviar recursos necesarios de las escuelas públicas y debilitar aún más el sistema educativo público.

Asimismo, las escuelas privadas pueden no estar sujetas a los mismos estándares de responsabilidad y transparencia que las escuelas públicas debido a que los padres de familia no necesariamente poseen la información con la cual puedan juzgar si su hijo está recibiendo educación de calidad. Esta asimetría de información puede llevar a una menor rendición de cuentas en cuanto a la calidad y equidad educativa, lo que es preocupante cuando se trata de garantizar una educación justa para todos los estudiantes.

A fin de mejorar su desempeño, las escuelas privadas pueden seleccionar a los estudiantes con mayor potencial y no admitir a los que tengan menos capacidades.

De esta manera, captan a una población estudiantil más homogénea y reducen la diversidad socioeconómica y cultural en las aulas. La educación pública, en contraste, promueve la diversidad y la inclusión, y proporciona un entorno de aprendizaje más representativo de la sociedad.

Debido a que un colegio privado busca aumentar las utilidades, tiene incentivos para reducir los costos. Por ello la privatización puede llevar a la disminución de salarios y beneficios para los docentes y el personal educativo, así como a la reducción de derechos laborales. Esto puede afectar negativamente a los profesionales de la educación, al desincentivar la carrera docente y reducir la calidad educativa a largo plazo.

Las escuelas privadas, especialmente aquellas operadas por corporaciones, priorizan las ganancias financieras sobre la calidad educativa. Esta prioridad puede comprometer el objetivo principal de educar a los estudiantes, lo que transforma la educación en un negocio en lugar de un servicio público esencial.

En el afán de ocupar altos puestos en los *rankings* para de esta manera mantener y aumentar a su alumnado, las escuelas privadas tendrán incentivos para fomentar la segregación racial, étnica y socioeconómica, lo que aumentaría las brechas sociales. Esta segregación puede profundizar las desigualdades entre distintas clases sociales, grupos lingüísticos y étnicos en lugar de fomentar la integración.

Debido a que el criterio principal es cómo satisfacer la demanda y no cómo ofrecer la mejor educación, las decisiones sobre la educación en escuelas privadas pueden ser tomadas por corporaciones o individuos sin la misma supervisión democrática que las escuelas públicas. Esto reduce el control comunitario sobre la educación, lo que puede alejar la toma de decisiones de las necesidades y valores de la comunidad local.

Las escuelas privadas pueden variar significativamente en relación con la calidad educativa, y, como ya explicamos, no todas las familias saben cómo evaluar la calidad de la educación que sus hijos reciben. Esta inconsistencia puede llevar

a disparidades en la educación recibida por los estudiantes, dependiendo de su capacidad para acceder a las mejores instituciones privadas.

Debido a estos factores, la privatización puede debilitar el papel de la educación pública como un espacio común donde los niños de diferentes orígenes aprendan juntos. La educación pública, por el contrario, fomenta un sentido compartido de ciudadanía y comunidad, valores que pueden verse erosionados por un sistema educativo privatizado y segregado.

Como podemos observar, la privatización de la educación básica plantea serios desafíos y preocupaciones que no pueden ser ignorados. Desde el aumento de la desigualdad y la segregación hasta la falta de responsabilidad pública y control democrático, los argumentos en contra de la privatización subrayan la importancia de mantener un sistema educativo público fuerte, equitativo y accesible para todos. La educación debe ser un derecho universal, no un privilegio basado en la capacidad intelectual o la capacidad de pago, y debe promover la cohesión social y la igualdad de oportunidades para todos los niños.

Bibliografía

Aristóteles. (1990). *Retórica*. Gredos.

Booth, W. C. (2020). *The Rhetoric of RHETORIC: The Quest for Effective Communication* (Wiley-Blackwell Manifestos). Amazon edition.

Bruner, J. (1986). *Actual Minds, Possible Worlds*. Harvard University Press.

Bruner, J. (1991). The Narrative Construction of Reality. *Critical Inquiry*, 18, 1-21.

Chomsky, N. (1989). *El conocimiento del lenguaje. Su naturaleza, origen y uso*. Alianza Editorial.

Eagleton, T. (1994). *Ideology*. Longman.

Fromm, E. (2005). *El miedo a la libertad*. Paidós.

Frye, D., Zelazo, P. D. y Palfai, T. (1995). Theory of mind and rule-based reasoning. *Cognitive Development*, 10, 483-527.

Gershman S. J., Gerstenberg, T., Baker, C. L. y Cushman, F. A. (2016). Plans, habits, and theory of mind. *PLoS ONE*, 11(9): e0162246. doi:10.1371/

Habermas, J. (1987 [1981]). *Teoría de la acción comunicativa*. Taurus.

Kuhn, T. S. (2005 [1962]). *La estructura de las revoluciones científicas*. Fondo de Cultura Económica.

Marquina, P. y Salas, D. (2024). *El tejido que nos une. Por qué las historias cautivan y transforman al ser humano*. Paidós.

- Mercier, H. y Sperber, D. (2017). *The enigma of reason*. Penguin. Kindle edition.
- Mises, L. V. (2011 [1949]). *La acción humana. Tratado de economía*. Unión Editorial.
- Nussbaum, M. (2011). *Creating capabilities: the human development approach*. Harvard U P.
- Papera, M., Richards, A., van Geert, P. y Valentini, C. (2019). Development of second-order theory of mind: Assessment of environmental influences using a dynamic system approach. *International Journal of Behavioral Development*, 43(3), 245-254.
- Pascal, B. (2003 [1670]). *Pensamientos*. Biblioteca Virtual Universal.
- Pinker, S. (1995). *The language instinct: How the mind creates language*. Penguin Books.
- Pinker, S. (2002). *The blank slate*. Penguin Books.
- Premack, D. y Woodruff, G. (1978). Does the chimpanzee have a theory of mind? *Behavioral and Brain Sciences*, 1, 515-526.
- Quine, W. V. (1956). Quantifiers and propositional attitudes. *Journal of Philosophy*, 53,177-187.
- Schlinger, H. D. (2009). Theory of mind: An overview and behavioral perspective. *The Psychological Record*, 59, 435-448.
- Schopenhauer, A. (2002 [1864]). *El arte de tener razón. Expuesta en 38 estratagemas*. Alianza Editorial.
- Staples, M. y Hinard, V. (2010). The scapegoat archetype and the need to be right: Depth approaches in organizational cultures. *Annals of the American Psychotherapy Association*, 13(3).
- Weber, M. (1944 [1922]). *Economía y sociedad*. Fondo de Cultura Económica.
- Wittgenstein, L. (1965 [1929]). A lecture on ethics. *The Philosophical Review*, 74, 3-12.



Daniel Salas, PHD

Obtuvo su bachillerato en la **Pontificia Universidad Católica** del Perú. Es magíster y doctor en literaturas hispánicas por la **Universidad de Colorado en Boulder**, donde recibió dos veces la beca de disertación **Tomas E. Devaney**. Fue asistente de docencia en la **Universidad de Colorado** en Boulder y profesor visitante en *Colby College*.

Ha publicado artículos académicos en *Hispanic Journal*, *Fifteenth Century Studies*, *Perspectiva Empresarial*, *Estudios filológicos*, *The International Journal of Interdisciplinary Social and Community Studies*, *Confluencia* y *Divergencias*. Tiene, además, reseñas publicadas en el *Journal of Moral Education* y en *Dissidences: Hispanic Journal of Theory and Criticism*.

Es coautor de ***El tejido que nos une: por qué las buenas historias cautivan y transforman al ser humano*** (Paidós, 2024). Se desempeña, actualmente, como profesor ordinario de la *Escuela de Postgrado en Negocios* de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

ISBN: 978-612-5155-16-0



9 786125 155160