



UNIVERSIDAD DE CHILE
Facultad de Filosofía y Humanidades
Escuela de Postgrado
Magister en Filosofía

**LA ESTRATEGIA INDIRECTA CHINA COMO VÍA DE SOLUCIÓN AL
DESACUERDO PROFUNDO**

Tesis para optar al grado de Magister en Filosofía

DIEGO CASTRO AMENÁBAR

PROFESOR GÚIA: RODRIGO GONZÁLEZ FERNÁNDEZ

Santiago, septiembre de 2016

AGRADECIMIENTOS

Esta tesis fue concebida y escrita tanto en Chile como en Groningen, Holanda. Del lado chileno quisiera agradecer, en primer lugar, a mi profesor guía, Rodrigo González, quien tuvo la gentileza de aceptar corregir una tesis a la distancia, cuestión que no impidió que sus acotaciones fueran siempre claras, certeras y provechosas. Durante mi estancia en Holanda, debo agradecer especialmente al profesor Jan Albert van Laar, quien se hizo cargo de corregir las versiones iniciales, en inglés, de cada uno de los capítulos, tarea que efectuó con una completa y admirable dedicación. Asimismo, me considero muy agradecido de Lucas den Boer, quien corrigió la versión inicial del Capítulo II, por ser de su área de conocimiento. Por último, no puedo dejar de mencionar al programa Eurica, que posibilitó y financió mi intercambio en Holanda.

Agradezco también a mis padres, pues es en base a su afecto y apoyo que he aprendido a seguir mi propio camino y trabajar duro para cumplir mis objetivos. Por último, no puedo dejar de mencionar a la persona más importante de mi vida, mi mujer Macarena, quien ha estado siempre entregándome su apoyo, afecto y amor incondicional.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	1
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I: DESACUERDO PROFUNDO.....	13
1. Teoría de la argumentación desde sus resultados	13
2. ¿Qué es un desacuerdo profundo?.....	19
3. ¿Existe alguna manera racional de resolver los desacuerdos profundos?.....	24
a. Lugg: Acuerdo dinámico.....	24
b. La solución de Memedi: tercera parte.....	27
c. Adams: se debe mantener la vía racional	28
d. Feldman: Suspender el Juicio	30
4. Desiderata: ¿Qué características debiera tener una solución?	31
a. La solución debiese ser persuasiva	32
b. Se requiere la transformación de las proposiciones del marco de referencia	33
c. La estrategia debe ser eficaz.	34
d. Debe hacerse por medios racionales.....	34
CAPÍTULO II: DESACUERDO PROFUNDO Y TRANSFORMACIÓN.....	36
1. Hacia un proyecto comparativo de filosofía	38
2. Contexto histórico y aparición de la tradición filosófica China	40
3. La Escuela Daoísta.....	43
4. El arte de la guerra	49
6. Eficacia y transformación.....	54
CAPÍTULO III: ESTRATEGIA INDIRECTA COMO VÍA DE SOLUCIÓN AL DESACUERDO PROFUNDO	60
1. Guerra y Retórica en Grecia	61
2. Guerra y Retórica en China.....	64
3. Gui Guzi y la estrategia indirecta.....	66

4. Estrategia indirecta en la Grecia Antigua.....	71
4. Desacuerdo profundo y estrategia indirecta	77
5. Estrategia indirecta y <i>desiderata</i> de los desacuerdos profundos.....	82
CAPÍTULO IV: LA RACIONALIDAD DE LA ESTRATEGIA INDIRECTA	87
1. Estrategia indirecta y tratamiento estándar de las falacias	88
2. Estrategia Indirecta y crítica al enfoque estándar de las falacias.	91
3. Enfoque pragma-dialéctico de las falacias y estrategia indirecta.....	94
4. Estrategia indirecta y desacuerdo profundo: un caso de violación racional de las RDC	97
a. cuando la contraparte ha roto alguna de las reglas y no hay más opción que una contra falacia	97
b. Cuando es dudoso que las reglas apliquen a un esquema argumentativo determinado.....	101
c. Cuando nos enfrentamos a los argumentos en contra de la cual el uso de las RDC parece ser inútil.....	103
5. Hacia un concepto más amplio de la racionalidad	105
6. Consideraciones finales al presente capítulo	108
CONSIDERACIONES FINALES	110
BIBLIOGRAFÍA.....	116

RESUMEN

La presente investigación busca encontrar una solución racional al problema del desacuerdo profundo a través de la *estrategia indirecta*, desarrollada por los retóricos chinos de la antigüedad.

El problema del desacuerdo profundo tiene relación con aquellos casos en los que las partes de un desacuerdo actúan de forma racional, bien intencionada e informada, pero de igual manera están frente a un desacuerdo insuperable. Fogelin piensa —siguiendo a Wittgenstein— que el problema en estos casos es que existe un choque entre las proposiciones de marco de referencia que le dan sentido a las proposiciones objeto del desacuerdo. Cree, en consecuencia, que no existe una solución racional a este problema.

La tesis buscará, entonces, alcanzar una solución racional al problema del desacuerdo profundo, para lo cual hará uso de conceptos desarrollados por la tradición filosófica china, en específico, por las Escuelas Daoísta, Estratégica y Retórica. Sobre la base de dichos conceptos, la investigación propondrá que la manera de afrontar el desacuerdo profundo es evitar el enfrentamiento respecto a la cuestión principal, y desviar éste hacia otros asuntos, en la búsqueda de una debilidad del contrario que pueda ser explotada para propiciar una transformación de sus proposiciones de marco de referencia.

Por último, se analizará si esta estrategia puede considerarse racional, para lo cual se estudiará la falacia denominada *ignoratio elenchi* bajo el tratamiento estándar de las falacias, bajo las críticas de Hamblin y a la luz de la posición que toma la Escuela Pragma-Dialéctica. Se concluirá, entonces, que bajo ciertas circunstancias es admisible romper las reglas de la discusión crítica, caso en el cual se encuentra el uso

de la estrategia indirecta para superar el desacuerdo profundo. Así, se terminará señalando que su uso es racional, pero entendiendo la racionalidad desde una perspectiva más amplia que la visión crítico lógica.

INTRODUCCIÓN

Si la filosofía, como disciplina, pretende sobrevivir en buen pie en el contexto de la economía globalizada y altamente especializada en la que vivimos; o, a lo menos, pretende sobrevivir como una actividad seria, que deba ser apoyada por instituciones políticas y educativas, entonces es menester que sea capaz de visibilizar sus procedimientos y resultados. No tengo duda de que los problemas filosóficos que se tratan en seminarios, revistas especializadas y en la academia en general tienen, en su mayoría, una cierta conexión con otros asuntos que son de relevancia para el desarrollo de nuestra sociedad, cuestión que de suyo debiese mantenerlos vivos. Sin embargo, para la gran mayoría de la población (y ciertamente para quienes toman decisiones en las llamadas políticas públicas) dicha conexión permanece oculta, y la filosofía, a simple vista, no pareciera ser más que un juego de salón, cuyos ejecutores son ciertamente libres de ejercer, pero siempre y cuando no tengan acceso a los siempre esquivos recursos públicos.

Por cierto, algo similar puede decirse respecto a la llamada “ciencia de base”. En efecto, para la mayoría de quienes somos legos respecto a sus detalles teóricos, la búsqueda del bosón de Higgs, por ejemplo, resulta una materia cuasi incomprensible y, la conexión que este descubrimiento pueda tener con asuntos relevantes para el desarrollo de la sociedad, no es algo que podamos dilucidar (más allá de los lugares comunes que puedan aparecer en la prensa). Sin embargo, afortunadamente para la ciencia, ésta cuenta con aura de reverencia, apoyada ciertamente por un pasado que parece haber dado frutos palpables, pero también por una consciente tarea de difusión que los filósofos parecen no haberse tomado demasiado en serio.

De cualquier manera, si la filosofía pretende sobrevivir, debe mostrar por qué es relevante. Y, para hacerlo, debe ser capaz de plantear respuestas a ciertas preguntas. Se hace necesario, entonces, dar a conocer que existe una serie de preguntas, que se pueden llamar “preguntas filosóficas” y que, pese a que no pueden ser abordadas empíricamente, deben ser, —como afirma James (1956)— tomadas en cuenta de manera forzosa, ello pues dichas encrucijadas definen la manera como nos relacionamos con el mundo, por lo que no pueden ser obviadas, sea o no que contemos con medios racionales para abordarlas (*cf.* p. 11).

En consecuencia, y ante la imperiosa necesidad de resolver ciertos asuntos (y los problemas éticos aparecen aquí como el ejemplo más claro) sostengo que la filosofía debe orientarse a la resolución de problemas, y no de cualquier problema, sino de problemas que, efectivamente, afectan el modo en que vivimos y nos relacionamos en cuanto entes racionales (esto será matizado más adelante).

Ahora bien, dentro de la infinidad de problemas a los que se puede abocar la filosofía, existe uno en particular que llama poderosamente mi atención: es el problema del desacuerdo. A propósito de la polémica, Giannini (1987) caracteriza el desacuerdo de la siguiente manera:

En un hecho: quien discute sólo percibe la verdad o la justicia de sus propias ideas, a las que se aferra y por las que se juega ciegamente. A la discusión se llega con la 'verdad', con el sentimiento irrenunciable de tenerla y con la voluntad de retenerla a toda costa. En estas condiciones, el otro es más que un opositor. En última instancia, lo que se busca en el enfrentamiento es hacer pasar el conflicto a través de la responsabilidad del otro. Este es el culpable, el enemigo. Entonces, cualquier argumento resultará bueno para demoler su versión de las cosas: desde el argumento sofista, especioso, hasta la descalificación resumida del otro: su rebajamiento moral, el insulto, la contumelia, la maldición, para quedarnos en el plano exclusivamente verbal. (p.84)

La razón de mi interés por este problema estriba en el hecho de que, en apariencia, el desacuerdo no debiese existir entre personas que actúan racionalmente, de buena fe, y con información adecuada. Así, existe una antigua tradición que, desde el Gorgias de Platón, hasta el racionalismo y el positivismo, sostiene que, al ser la

verdad una sola, y ser ésta cognoscible racionalmente, el desacuerdo no se puede producir por otra cosa que por la irracionalidad o ignorancia de una de las partes de una discusión. Descartes representa muy bien esta posición cuando sostiene:

Ahora bien, siempre que dos, a propósito del mismo asunto, llegan a puntos de vista distintos, es cierto que por lo menos uno de ellos se equivoca, e incluso ni siquiera el otro parece poseer la ciencia; pues si la razón de éste fuese cierta y evidente, de tal modo podría proponérsela a aquel que también convenciera finalmente a su entendimiento. (1996, p. 68)

La posición cartesiana implica señalar que cuando nos encontramos frente a un desacuerdo, entonces una de las partes, o incluso ambas, están siendo irracionales, o son ignorantes. Esta idea, más que errónea, me parece simplemente limitada. Así, en efecto, existen ciertas situaciones respecto a las cuales aplica lo señalado, pero en ningún caso esta máxima será cierta para todos los casos. Así, por ejemplo, si dos personas están en desacuerdo respecto a la proposición “afuera está lloviendo”, siendo claro que está lloviendo, es menester que una de ellas se está equivocando, y de hecho podríamos decir que quien se equivoca está siendo irracional. Pero si el desacuerdo se tiene respecto a la proposición “el aborto debiese autorizarse en todos los casos” la cuestión se complica. Pues si bien parece ser cierto que es menester que al menos una de las partes se equivoque (pues algo no puede ser una cosa y la contraria a la vez), no sería adecuado señalar que ambas se equivocan en razón de que una no ha podido convencer a la otra, pues no existen en estas materias argumentos que demuestren con absoluta precisión la verdad de una de las posiciones (y por eso hay quienes dudan, incluso, que alguna de las partes se equivoca). Por el contrario, en este caso parece ser más cierto lo que señala el filósofo chino Zhuangzi:

Si vos y yo disputamos, y vos me vencéis, y yo no puedo venceros ¿quiere ello decir que por fuerza vos tenéis razón, y que yo no puedo menos que estar equivocado? Y si soy yo el que os vence, y vos no podéis vencerme ¿fuerza es que yo tenga razón y que vos estéis equivocado? ¿O bien los dos tenemos razón o ambos estamos equivocados? Ni vos ni yo podemos saberlo, y un tercero no dejaría tampoco de estar a oscuras. ¿A quién podríamos pedir que juzgara? Si a uno de vuestra opinión, estando de acuerdo con vos ¿cómo podría juzgar? Si a uno de mi opinión, estando de acuerdo conmigo, ¿cómo podría juzgar? Si a uno de la misma opinión que la vuestra y que la mía, estando de acuerdo con ambos, ¿cómo podría juzgar? De modo y manera que

no pudiendo saberlo ni vos, ni yo, ni un tercero, ¿habrá que esperar a un cuarto? (ZZ II, VI¹)

El fragmento recién citado es muy decidor pues, al igual que la cita anterior a Giannini, se enmarca en el espacio de lo cotidiano. En efecto, muchos hemos estado en la situación de observar como dos personas están en desacuerdo sobre un punto determinado, y hemos pensando que, en realidad, las cosas dependen del punto de vista del que se miren y que, contrario a la posición cartesiana, no siempre la explicación al desacuerdo estriba en que una de las partes está claramente equivocada o está actuando irracionalmente.

Pero entonces ¿no implica rechazar la opinión de Descartes abrazar el relativismo? No necesariamente. Floridi (2013) sostiene que es necesario distinguir entre dos tipos de preguntas: cerradas y abiertas. Las preguntas cerradas son aquellas que pueden ser respondidas por medio de recursos empíricos o lógico-matemáticos, de tal suerte que “una vez que tenemos los recursos suficientes y necesarios para formular una respuesta correcta, cualquier desacuerdo adicional no nos dirá nada de la pregunta, pero sí de las partes que están en desacuerdo”² (p. 200). En otras palabras “Si Alice y Bob están en desacuerdo respecto a cuantas personas vinieron a su fiesta, una de ellas está mal informada, es irracional, está confundida, o quizás es terca” (p. 200).

En definitiva, las preguntas cerradas, por el hecho de poder ser —en principio— resueltas mediante recursos lógico-matemáticos, no son compatibles con el desacuerdo significativo³. Por cierto, una de las partes podría utilizar un argumento escéptico para señalar que su desacuerdo sí es significativo, pero, en general, ello

¹ “ZZ” denomina al texto homónimo de Zhuangzi, “II” refiere al libro segundo de dicho texto y “VI” al capítulo segundo dentro del mismo.

² Todos los textos originales en inglés o en francés han sido traducidos por el autor.

³ Entendiendo “desacuerdo significativo” como aquel en el que no sea cierto que una de las partes actúa irracionalmente, con mala fe, falta de información o terquedad.

implicaría echarse encima la carga de la prueba y, además, siguiendo a Wittgenstein, pugnaría con el resto del sistema de referencia de dicha persona⁴.

Respecto a las preguntas *abiertas*, señala Floridi que éstas son preguntas que “en principio, permanecen abiertas a un desacuerdo informado, racional y honesto, incluso después que todas las observaciones relevantes y cálculos se hacen disponibles y se han formulado respuestas” (pp. 200-201). Así, para las preguntas abiertas, el hecho de que exista un desacuerdo no implicará que una de las partes actúe irracionalmente, o que no se encuentre legitimada su discrepancia. Por ejemplo, la pregunta: “¿debiésemos hacer la fiesta el día viernes o el sábado?”; es una pregunta que acepta un desacuerdo significativo, pues no existe evidencia o cálculo lógico alguno que pueda concluirlo.

Podría objetarse entonces que, por ser estas preguntas abiertas, no hay nada que se pueda hacer para responderlas y, por tanto, es necesario calificar estas preguntas como malas preguntas. Con ello, dejaría de existir el desacuerdo significativo y se aplicaría la idea de Descartes de que ambas partes están equivocadas, pues ninguna de ellas tiene una idea clara y distinta. Esto no me parece correcto, y lo digo desde una perspectiva pragmática. En efecto, para desenvolverse en la vida cotidiana: votar en una elección, escoger una carrera profesional, o evaluar qué es lo que tiene deprimido a alguien que conozco, debo sencillamente responder a preguntas abiertas de la mejor manera posible, y utilizar para ello los mejores recursos que tenga disponibles en un caso determinado. Respecto a la mayoría de las decisiones que debo tomar no puedo “suspender el juicio”, sino que es necesario decidir en función de lo que esté disponible. Es, entonces, en la decisión respecto a este tipo de cuestiones donde nace el desacuerdo.

⁴ En efecto, afirma el autor vienes en “Sobre la Certeza”: “La *verdad* de algunas proposiciones empíricas pertenece a nuestro sistema de referencia” (§84). Así, la verdad de la proposición “vinieron diez personas a nuestra fiesta anoche” depende del sistema de referencias que me permite afirmar tal proposición de manera significativa. Dudar de ella implicaría entonces dudar de mi conocimiento respecto a los números, al concepto “anoche”, a mi capacidad para comprender el mundo o, en general, a todas esas cuestiones.

Considero entonces que el desacuerdo es, en ciertas ocasiones, legítimo, en el sentido de que no necesariamente una de las partes estará actuando de forma irracional, terca o desinformada. Estas ocasiones corresponden a todas aquellas preguntas que —en los términos señalados anteriormente— podrían ser llamadas “preguntas abiertas”⁵. Ahora bien, en las páginas que siguen no voy a enfocarme en cualquier tipo de desacuerdo legítimo, sino en el *desacuerdo profundo*. Este término —acuñado por Fogelin (2005⁶)— refiere a casos en que las proposiciones de marco de referencia son completamente diferentes entre las partes, lo que genera el desacuerdo. Profundizaré más adelante sobre este concepto, pero baste señalar por ahora, que el objeto de la presente investigación será encontrar una *respuesta o solución* al problema del desacuerdo profundo o, en otras palabras, me haré la siguiente pregunta: ¿existe una solución racional al desacuerdo profundo? Fogelin pensaba que tal cosa no era posible, por lo que intentaré demostrar en la presente tesis que ello no es así.

Ahora bien, para buscar una respuesta al desacuerdo profundo, me basaré en autores chinos: en específico, utilizaré teorías de autores de las escuelas daoísta, estratégica y retórica del Período de los Estados Combatientes (475-221 A. de C). Sobre la base de su pensamiento, defenderé la tesis de que la *estrategia indirecta*, tal como la desarrollan los estrategas y los retóricos, puede permitir alcanzar una solución racional a este problema.

El hecho de utilizar fuentes comparadas para resolver problemas contemporáneos de la filosofía podría causar inquietud en cierta parte de la academia. Esta desconfianza puede expresarse en los siguientes términos:

Muchos académicos argumentarían que la filosofía comparativa (especialmente una comparación entre ideas filosóficas, sistemas y tradiciones de oriente y occidente) es solo una inútil comparación entre peras y manzanas —las tradiciones filosóficas de oriente y occidente son sencillamente demasiado

⁵ También serían legítimos los desacuerdos respecto a cuestiones de hecho cuando falta información relevante. Por ejemplo, dos personas pueden estar en desacuerdo respecto a si “El equipo A o el equipo B” ganó el partido anoche, si ninguna de las partes vio el partido y están solo especulando.

⁶ El ensayo original es de 1985, pero en este texto se utilizará la versión reimpressa de 2005.

diferentes para encontrar una comparación fructífera. Esto podría parecer especialmente cierto considerando que los textos y teorías filosóficas aparecen en un contexto histórico, por lo que comparar una teoría filosófica originada en oriente con una originada en occidente llevaría, en última instancia, a la comparación de la tradición filosófica completa (Fleming 2003, p. 259)

Debo decir que discrepo profundamente de esta postura e, incluso, creo que quienes la sostienen no estarían teniendo en cuenta la forma como la filosofía intenta responder a sus preguntas, y el tipo de recursos que utiliza. En efecto, volviendo aquí a Floridi, la filosofía sería una “empresa constructiva, en la cual, el análisis de preguntas abiertas no es todo el asunto, sino solo la preparación para el diseño de respuestas satisfactorias” (2013, p. 218). En otras palabras, dar respuesta a una pregunta filosófica requiere diseñar y testear respuestas, lo cual nos llama a hacer uso de todos los recursos intelectuales que se encuentran a nuestra disposición (que el autor llama recursos *noéticos*), y no sólo a los recursos empíricos o lógico-matemáticos. Así, las cuestiones que pueda haber dicho un autor chino en el siglo V a. de C. pueden perfectamente ser relevantes para diseñar una respuesta a una pregunta de la filosofía contemporánea.

Sin perjuicio de lo anterior, se podría preguntar ¿para qué utilizar fuentes lejanas temporal y espacialmente? ¿No existen acaso autores para todos los gustos que son más cercanos a nuestra era? ¿No es acaso esto un exotismo por el exotismo mismo? Creo que no por varias razones. La primera es que la filosofía comparada nos permite, contrastar lo familiar y conocido con lo ajeno, lo que ciertamente nos ayudará a comprender mejor ambos, y nos llevará, además, a obtener respuestas a nuestros problemas que de otra forma no alcanzaríamos (*cf.* Fleming 2003, pp. 260-261); en segundo término, la estrategia de la filosofía comparada no es muy diferente al uso de fuentes clásicas para responder a cuestiones contemporáneas (moneda común en filosofía tanto analítica como continental). Así, ¿si no está vedado recurrir a un filósofo que vivió en Grecia hace 25 siglos, por qué habría de estarlo con un filósofo que vivió en China en la misma época? ¿No son acaso, en ambos casos, enormes las diferencias históricas y culturales?; finalmente, la filosofía comparada permite mostrar premisas, mitos o paradigmas que no sería posible mostrar ni entender sino desde

cierta perspectiva que nos da la mirada exterior (cf. Fleming 2003, pp. 268-269). En conclusión, creo que la utilización de fuentes comparadas no solo es legítima, si no también tremendamente fructífera para el diseño de respuestas a problemas filosóficos contemporáneos. Me referiré con mayor profundidad a este punto en el Capítulo II de la presente investigación.

Recapitulando, he sostenido que para que la filosofía recupere su sitial en el mundo actual, debe mostrar que su tarea es relevante, para lo cual se hace necesario entender que su función consiste en resolver ciertas preguntas que, de cierta manera, son ineludibles. En ese contexto, pretendo abocarme, en el presente trabajo, al problema del desacuerdo y, en específico, al desacuerdo profundo. Para la búsqueda de una respuesta, me basaré en ciertos autores chinos del período de los Estados Combatientes, estrategia que, a mi entender, es tanto legítima como fructífera.

En el primer capítulo expondré el concepto de *desacuerdo profundo*, junto con sus principales críticas y respuestas. Para ello, partiré por establecer que la problemática que se abordará implica tomar la teoría de la argumentación, no desde sus medios, sino desde sus resultados. A continuación, haré explícito el concepto de *desacuerdo profundo*, tal como lo presenta Robert Fogelin, haciendo patentes las conexiones que dicho concepto tiene con el pensamiento del Wittgenstein maduro (y que el mismo Fogelin manifiesta). Estableceré entonces que el desacuerdo profundo se produce en casos en los que existe un nivel mínimo de acuerdo entre las partes para permitir una discusión significativa, pero una diferencia entre sus proposiciones marco de referencia o *forma de vida*, que haría imposible alcanzar el acuerdo por medios racionales. Una vez desarrollada esta postura, mostraré diversas respuestas que se han dado en la literatura a la posición de Fogelin, y que intentan buscar una solución racional al desacuerdo profundo. Finalmente, y con base en la crítica que efectuaré a cada una de estas posturas, desarrollaré *desiderata* con las propiedades que, a mi entender, debiera tener una solución auténtica al desacuerdo profundo.

En el segundo capítulo discutiré el contexto histórico y filosófico en el que surge la *estrategia indirecta*. Para ello, partiré por reflexionar en torno a los desafíos y oportunidades de la filosofía comparada y, en específico, a las problemáticas que se presentan al utilizar como fuente la Filosofía China Antigua. A continuación, expondré el contexto histórico en el que nace la Filosofía China, y cómo el Confucianismo aparece como respuesta ideológica a los desafíos de su tiempo. Posteriormente mostraré los conceptos fundamentales de la Escuela Daoísta, haciendo hincapié en su surgimiento como reacción ante el Confucianismo, y desarrollando con ello una matriz conceptual muy relevante en la historia del pensamiento chino. Enseguida, mostraré cómo la Escuela de los Estrategas toma prestados conceptos del Daoísmo para desarrollar respuestas a las problemáticas propias de su disciplina: la estrategia militar. Por último, sistematizaré los conceptos reseñados como una suerte de *teoría de la eficacia y la transformación* que, basada en el trabajo del autor francés François Jullien, pretende mostrar que la matriz teórica daoísta es un mapa conceptual que nos permitirá, desde una visión pragmática, entender de mejor manera la transformación, y avanzar así en una respuesta al problema del desacuerdo profundo.

El tercer capítulo tiene como objetivo mostrar qué es la estrategia indirecta, y por qué ella es capaz de resolver desacuerdos profundos. Para ello partiré por comparar la estrategia militar en la Antigua Grecia con la estrategia militar china en el mismo período; en el entendido de que la retórica es, de alguna manera, una manera de hacer la guerra por otros medios, por los que la manera de abordar ambas es análoga. Enseguida, examinaré los principales argumentos del filósofo chino Gui Guzi, quien justamente se basa en la estrategia militar de Sunzi para desarrollar una estrategia retórica que he llamado *indirecta*. A continuación, mostraré que esta estrategia indirecta es afín a ciertas estructuras argumentativas griegas, en concreto, la *refutación socrática* y la *dialéctica aristotélica*. En el apartado siguiente, elaboraré una definición más precisa de estrategia indirecta y mostraré por qué esta aparece como una vía adecuada para resolver los desacuerdos profundos. Por último, analizaré si la

estrategia indirecta cumple con las condiciones que se habían señalado, en el Capítulo I, como necesarias para superar los desacuerdos profundos.

En el capítulo final me haré cargo de la mayor objeción que, a mi entender, puede presentársele a la estrategia indirecta, esta es, que su uso nos llevará inevitablemente a falacias, por lo que en ningún caso podrá llamársele solución racional. Para abordar el punto partiré por establecer que la estrategia indirecta puede ser, preliminarmente, calificada como una falacia del tipo *ignoratio elenchi* según el tratamiento estándar de las falacias en boga desde Aristóteles. Sin embargo, y como contrapartida, señalaré que dicho tratamiento estándar ha sido criticado desde la aparición de “Fallacias” de Hamblin, por lo que es necesario analizar la estrategia indirecta con mayor profundidad. En ese sentido, las reglas de la discusión crítica de la Escuela Pragma-Dialéctica representan ciertamente un avance bajo cuya perspectiva se debe analizar el carácter falacioso de esta estrategia. Bajo tales consideraciones es posible concluir que la estrategia indirecta representa una violación a una de dichas reglas por lo que, preliminarmente, también podría calificarse como falacia desde esta perspectiva. Sin embargo, mostraré que, en el caso de la estrategia indirecta, estamos frente a una situación en la que la violación de ciertas reglas de la discusión crítica no es irracional, ya que existen circunstancias que lo habilitan. Estas circunstancias son justamente las que se encuentran presentes cuando se hace uso de la estrategia indirecta para resolver el desacuerdo profundo. Por último, señalaré en este capítulo que para defender la idea de que la estrategia indirecta es racional, se hace necesario desarrollar, junto a autores como Burke, Rescher y Gilbert, una idea más amplia y omnicomprensiva de lo que entendemos por “racional”.

Para terminar, efectuaré una revisión de la línea argumentativa de esta investigación, señalando las principales conclusiones, y algunas objeciones finales con sus respectivas respuestas, además de señalar ciertos tópicos para una investigación futura.

CAPÍTULO I: DESACUERDO PROFUNDO

En este capítulo se presentará el problema del *desacuerdo profundo*, según lo desarrolla Robert Fogelin, así como una aproximación a una hipótesis de solución. Para ello, partiré por situar estas ideas, en el contexto de la teoría de la argumentación contemporánea, como un análisis de la argumentación desde sus resultados, y enfocada más en lo descriptivo que en lo normativo. A continuación, y de acuerdo con las categorías establecidas, presentaré el desacuerdo profundo, según lo plantea Fogelin, poniendo de manifiesto las conexiones con “Sobre la certeza” de Wittgenstein que el autor explícitamente efectúa. Posteriormente, se introducirán y criticarán, sucesivamente, algunas de las hipótesis de solución al problema presentadas por la literatura, para terminar con la exposición de los aspectos que, a mi juicio, debiera contener una solución auténtica.

1. Teoría de la argumentación desde sus resultados

La teoría de la argumentación, o lógica informal, ha sido mirada habitualmente más como una disciplina normativa que descriptiva. Esto es, más que preocuparse por la manera en que los argumentos *son* en el mundo real, se preocupa por la manera en que *debieran ser*. Así, los discursos que se dan en el mundo real se ven subsumidos por estándares normativos que sirven para criticarlos. En otras palabras: “la *raison d’être* de los estudios sobre la argumentación es el análisis crítico del discurso argumentativo la interpretación y evaluación de verdaderos casos de argumentación a la luz de estándares normativos de conducta” (Van Eemeren et al. 1993, p. 37). Esta

posición ha ido tan lejos hasta incluso considerar la lógica informal como un *arte prescriptivo* más que como una ciencia. Como señala Stephen Toulmin:

La lógica —argumentan— es como la medicina. No una ciencia por sí misma, sino más bien un arte. Su negocio no es descubrir las leyes del pensamiento, en ningún sentido científico del término “ley”, sino más bien reglas del argumento, en el sentido de tips para aquellos que desean argumentar correctamente: es el *art de penser*, el *ars cojectandi*, no la *science de la pensée* o *sciencia cojectionis* (2003, p. 4).

Si bien la posición descrita por Toulmin puede sonar adecuada (y tiene la virtud de dotar a la teoría de la argumentación de una visión pragmática), sostengo que todo desarrollo normativo requiere una construcción descriptiva para desarrollarse. Eemeren *et al.* (1993) reconocen aquí dos aproximaciones diferentes a la argumentación: una *émica* o *interpretativa* y una *ética* o *analítica*. En una aproximación *émica*, el analista intenta entender qué ocurre en un discurso real y, de esa manera, es una aproximación mayormente descriptiva. Por otro lado, una aproximación *ética* intenta analizar el discurso desde un sistema teóricamente regido, esto es, el análisis toma un cariz más normativo, y la aproximación *émica* se subsume bajo la *ética* (*cf.* p. 51)

La concepción tradicional de la teoría de la argumentación es más cercana a la perspectiva *ética* que a la *émica*. La perspectiva *émica*, esto es, describir la manera como los argumentos comunes (y no necesariamente buenos) funcionan, ha sido —creo— injustamente dejada de lado, lo que ha condenado a ciertos problemas relevantes a quedar fuera del radar.

Entre estos problemas, cabe destacar el hecho de que no mucha atención se le ha dado a los resultados concretos de los argumentos. Esto es, si se analizan los argumentos que habitualmente se dan —en todo orden de asuntos— es posible dividirlos éstos dos grandes grupos considerando si el objetivo principal de la argumentación ha sido o no cumplido. Ahora bien, existe cierto debate en torno a los objetivos de la argumentación. Algunos autores piensan que el único objetivo de la

argumentación es *persuadir* o *convencer* a la contraparte de una proposición dada⁷, mientras que otros autores creen que otros objetivos como hacer un trato o lograr una decisión también deben tomarse en cuenta (*cf.* Walton y Krabbe 1995, pp. 65-67). Dejando el asunto irresoluto, me enfocaré en las páginas siguientes en la argumentación persuasiva, que de acuerdo con Van Eemeren *et al.* (2002) se define como: “una actividad verbal, social y racional orientada a convencer a un crítico razonable de la aceptabilidad de un punto de vista, mediante la presentación de una constelación de una o más proposiciones que justifiquen dicho punto de vista” (p. xii). Cuando la argumentación se desarrolla de buena manera, se logrará el acuerdo entre las partes; y, al clasificar los argumentos desde este punto de vista, se podrán encontrar dos grandes grupos: casos en los que se ha conseguido un acuerdo entre las partes y casos en los que no se ha conseguido.

Ahora bien, mucha atención ha sido otorgada al primer grupo: aquellos casos en los que se consigue un acuerdo. Muchos argumentos pueden ser persuasivos, pero la pregunta filosóficamente relevante será aquí: ¿ha sido el acuerdo logrado por las razones correctas? Si lo ha sido, se puede hablar de argumentación racional, y si no lo ha sido, se ha ingresado a la región de las falacias y la manipulación. De alguna manera, se puede decir que buena parte de los esfuerzos de la teoría de la argumentación, han estado dedicados a establecer con claridad la línea divisoria entre persuasión racional e irracional.

La presente investigación se orientará más en el segundo grupo: esto es, casos en los cuales no se logra el acuerdo o, en otras palabras, existe un desacuerdo. Puede haber muchas razones para el desacuerdo, pero por lo pronto, dividiré los desacuerdos en dos tipos.

En el primer grupo, se encuentran situaciones en las cuales, incluso habiendo suficiente información y herramientas para, en teoría, llegar a un acuerdo racional,

⁷ La “Nueva Retórica” de Perelman y Olbrechts-Tyteca, por ejemplo, se ocupa solo de “los medios discursivos útiles para obtener la adhesión del auditorio, por lo que sólo se analizarán las técnicas utilizadas en el discurso para persuadir y convencer” (1989, p. 39).

aquello no se consigue. Tomando el concepto de Feldman (2005), se puede llamar a esta posibilidad *resolución racional disponible* (RRD). El autor define la RRD de la siguiente manera:

Existe una resolución racional disponible cuando existe alguna manera de presentar los argumentos y la evidencia que, de ser llevada adelante por los participantes del desacuerdo, podría permitirles resolver el desacuerdo.” (p. 15).

Un ejemplo de este caso sería una discusión acerca de la distancia entre la tierra y la luna. La distancia es conocida, y puede consultarse desde fuentes confiables. Por lo tanto, si las partes están en desacuerdo, existe una manera racional de resolver el asunto.

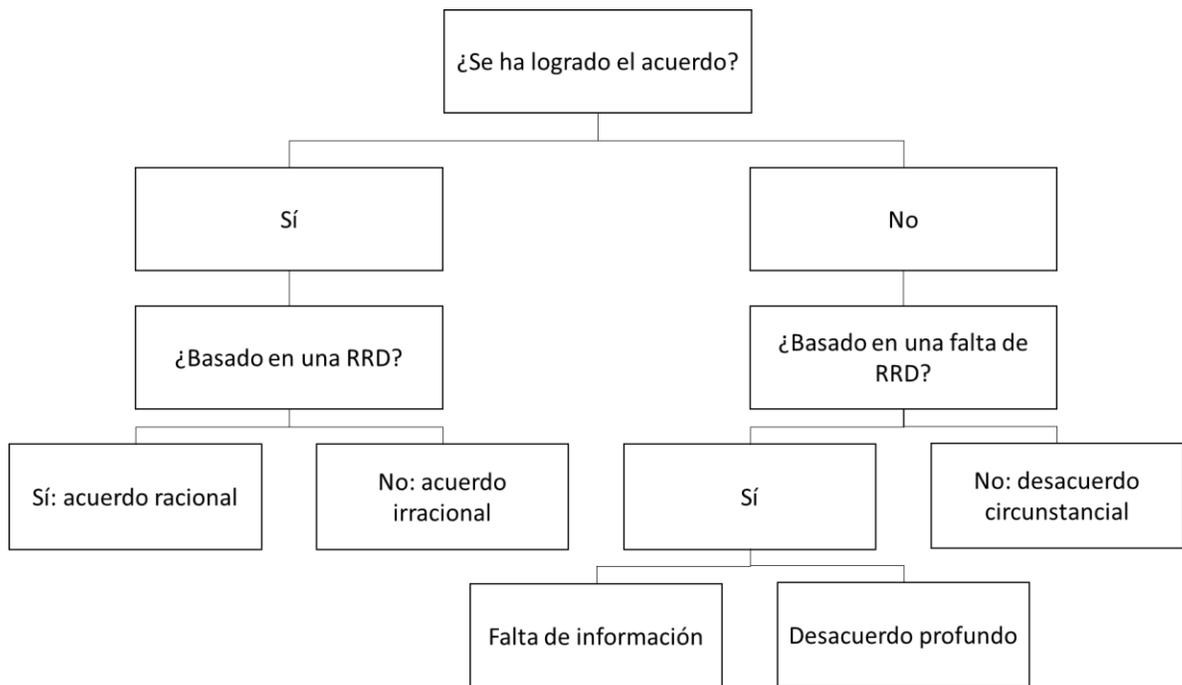
Sin embargo, en ocasiones, incluso si existe una manera de, racionalmente, resolver la disputa, el desacuerdo puede mantenerse. Puedo imaginar que una de las partes sabía de antemano la distancia entre la tierra y la luna y estaba bastante segura de ella, pero esta distancia no es similar a la que aparece en un libro consultado. Esta persona podría decir entonces: “no estoy seguro, este libro puede estar equivocado”. Esto pues, para algunas personas, es muy difícil aceptar cuando se equivocan, y prefieren mantener sus creencias. De cualquier manera, en situaciones como esta, se puede decir que: “existe una solución racional disponible, aun cuando las personas involucradas no hacen uso de ella” (Feldman 2005, p. 15). Si el argumento es algo más complejo, podría también ocurrir que una de las partes, inadvertidamente, cometa un error lógico. Otra explicación podría ser simplemente un malentendido como si, por ejemplo, una de las partes considera la distancia desde el centro de la tierra a la luna, y la otra desde la superficie hasta la luna. Tomando los casos anteriores como una pieza musical, se puede decir que, aun cuando la música estaba bien escrita y los instrumentos eran los correctos, el desempeño de los músicos es pobre, y es eso lo que genera la mala calidad de la música. Como la solución es alcanzable, pero por ciertas circunstancias particulares no ha sido alcanzada, se puede llamar a este tipo de desacuerdos “desacuerdos circunstanciales”, lo que implica que, aun cuando el

acuerdo es posible en el papel, algunas circunstancias particulares del caso concreto, evitan que éste se produzca.

Junto con los casos en los cuales existe una RRD, puede haber casos en las que la RRD no existe: puedo imaginar, por ejemplo, una discusión sobre la vida después de la muerte. Una de las partes dice que no existe la vida después de la muerte, y la otra dice que sí existe. Como ninguno de los dos ha estado muerto, y no existen otras fuentes confiables para obtener la evidencia requerida, puedo decir que en este caso no hay una RRD. No ocurre aquí que tengamos un desacuerdo circunstancial, sino más bien, que no existe evidencia suficiente para construir un argumento racional y persuasivo. Por lo tanto, no sólo en una circunstancia particular, sino en cualquier circunstancia, el desacuerdo sobre la vida después de la muerte no puede ser resuelto (a menos que se persuada por vías no racionales, pues éstas pueden funcionar aun con falta de información).

Pero existen otras posibilidades. Si Robert Fogelin (2005) está en lo cierto, entonces existen casos en los que, aún con información suficiente a la mano, sería teóricamente imposible alcanzar un acuerdo racional. Él llama a estos casos *desacuerdo profundo* (DP). Explicaré más adelante qué entiende exactamente Fogelin por *desacuerdo profundo*, pero por ahora, basta con señalar que: “existe un desacuerdo profundo cuando la diferencia de opiniones se genera por un choque de proposiciones de marco de referencia” (p. 8). Esto es, no es que haya falta de evidencia, ni que una de las partes sea obstinada o irracional. La situación es, más bien, que el origen del desacuerdo se encuentra en una serie de creencias que presuponen los argumentos de las partes.

Todo lo anterior puede resumirse en el siguiente esquema (fig. 1):



Algunas aclaraciones deben ser efectuadas sobre el esquema anterior. Primero: en casos en los que existe un acuerdo entre las partes, decía que este acuerdo puede ser racional o irracional. Se puede decir que el acuerdo es racional cuando se basa en la RRD, pero es irracional cuando no lo hace⁸. En el ejemplo sobre la distancia de la tierra a la luna: la persuasión es racional cuando se argumenta con base en un artículo de una enciclopedia. Pero si se persuade a una de las partes de la distancia entre la tierra y la luna, sobre la base de falacias o por otra vía no racional (imaginemos por ejemplo un caso de *ad verecundiam*) y no en función de la RRD, tendremos persuasión irracional, aun cuando la distancia pueda ser la correcta.

Segundo, tal como los límites exactos entre persuasión racional e irracional son difíciles de establecer, y pueden estar sujetos a mucho debate, lo mismo aplica para casos en los que la persuasión no se consigue. Así, por ejemplo, la pregunta

⁸ El punto es interesante pues la RRD podría también servir para establecer una línea limítrofe entre argumentos falaciosos y no falaciosos, cuestión que no será abordada en el presente trabajo.

“¿existe RRD?” podría ser muy difícil de responder en algunos casos⁹. Por otra parte, el límite entre “falta de información” y “desacuerdo profundo” puede ser también complejo de establecer. Por ejemplo, se puede argumentar que en uno de los ejemplos anteriores —el desacuerdo sobre la vida después de la muerte— lo que existe realmente es un DP si una de las partes señala que sí hay suficiente evidencia para probar que existe la vida después de la muerte (basada, por ejemplo, en experiencias de *mediums*); mientras que la otra señala que dicha evidencia no es suficiente por no haberse probado científicamente. En este caso, es posible decir que existe un desacuerdo en proposiciones de marco de referencia pues una de las partes es crédula, siendo la otra escéptica.

En tercer lugar, podría ocurrir que las cosas estén mezcladas. Así, por ejemplo, puede existir un caso de un desacuerdo profundo y a la vez circunstancial, o falta de información mezclada con DP.

2. ¿Qué es un desacuerdo profundo?

Para entender lo que Fogelin (2005) está entendiendo por desacuerdo profundo, es una buena idea comenzar con un ejemplo que él mismo entrega: una discusión acerca del aborto (*cf.* p. 8). En muchos países, el debate en torno al aborto es una de las discusiones morales más arduas que podemos encontrar. En muchos casos, la gente basa sus opiniones en falacias y malentendidos. Pero aun limpiando esos malos argumentos, vamos a encontrarnos con que mucha gente tiene buenos y serios argumentos respecto al aborto y aun así está en desacuerdo. De hecho, las partes habitualmente están de acuerdo en muchas cosas: comparten un conocimiento sobre los procesos biológicos que ocurren, sobre la relevancia de la discusión para la

⁹ Incluso en los ejemplos anteriores puede existir algún debate. Por ejemplo, la persona que cree que la distancia de la tierra a la luna no está bien establecida podría ser un escéptico radical, que cree que no hay una forma definitiva de establecer con certeza un resultado (y, por tanto, que no hay RRD).

sociedad o, incluso, sobre la importancia moral de la vida humana. Pero aun después de todos esos acuerdos, pueden seguir en desacuerdo sobre si el aborto debiera estar prohibido o permitido. Este es, para Fogelin, un caso de desacuerdo profundo, que no puede resolverse racionalmente.

Ahora bien, para caracterizar de buena manera un DP, Fogelin comienza por establecer que “un intercambio argumentativo es normal cuando tiene lugar en un contexto general de creencias y preferencias compartidas” (p. 6). Esto implica que sólo será capaz de argumentar sobre algo en cuanto tenga un *background* común que permita que el intercambio racional sea efectuado. Como señala el autor: “La posibilidad de argumentar, la posibilidad de tener un intercambio argumentativo genuino, depende, estoy sugiriendo, de que conjuntamente *nosotros* aceptemos muchas cosas” (p. 6). Fogelin explícitamente basa estas ideas en algunas observaciones de Wittgenstein en “Sobre la Certeza” (1993):

341. Es decir, las preguntas que hacemos y nuestras dudas, descansan sobre el hecho de que algunas proposiciones están fuera de duda, son —por decirlo de algún modo— los ejes sobre los que giran aquellas

342. Es decir, el que en la práctica no se pongan en duda ciertas cosas pertenece a la lógica de nuestras investigaciones científicas.

Se puede decir, en definitiva, que los argumentos *normales* tienen dos requisitos fundamentales: “(i) ocurren al interior de un contexto compartido de creencias y proposiciones generalmente aceptadas; y (ii) existen procedimientos compartidos para resolverlos” (Godden et al. 2010, p. 43). David Adams (2005) entrega un buen ejemplo del tipo de cosas que necesitamos aceptar para llevar a cabo la argumentación normal:

Imaginemos que dos médicos están discutiendo sobre la salud de un determinado paciente. 'Removí el ventilador' dice uno. '¿Por qué?' 'Porque tiene muerte cerebral' replica el primero. Para que esta réplica constituya un respuesta satisfactoria en la discusión, el intercambio debe haber tenido lugar en un contexto de complicadas asunciones referentes a, e. g., qué hacen los ventiladores, qué causará la remoción del ventilador, qué constituye la muerte cerebral, cuáles son los procedimientos para confirmarla, qué es lo que hace la muerte cerebral irreversible (p. 68).

Sin perjuicio del hecho de que la argumentación normal, por sí misma, genera varias dudas relevantes (por ejemplo, si existen creencias compartidas ¿cómo nacen los desacuerdos?) el principal interés de Fogelin (2005) está dado por el caso en el que este contexto compartido no está presente (*cf.* p. 7). Ello porque, en estos casos, las partes pueden ser “imparciales, libres de prejuicio, consistentes, coherentes y rigurosas y aun así discrepar” (p. 8).

Pero la falta de acuerdo no puede ser *demasiado profunda*, porque es necesario cierto entendimiento mutuo para poder estar en desacuerdo, o de lo contrario no sería siquiera posible alcanzar una comunicación significativa. Citando a Wittgenstein (1968): “Si un león pudiera hablar, no podríamos entenderlo” (p. 223). Se puede decir en definitiva que los DP se encuentran en un lugar intermedio en el que existe cierto nivel de acuerdo necesario para una comunicación significativa, pero que no alcanza para permitir una solución racional al desacuerdo.

Pero, ¿qué es exactamente este lugar intermedio? ¿Sobre qué estamos de acuerdo y sobre qué en desacuerdo? Respondiendo a estas preguntas, Godden y Brenner (2010) señalan que “los desacuerdos profundos ocurren cuando hay un acuerdo *parcial pero incompleto*¹⁰ en el uso que los disputantes hacen de una expresión, así como una *parcial pero significativa variación*” (pp. 48-49)

Así, es posible tratar el DP como una suerte de problema lingüístico. Ambas partes están de acuerdo con el significado de una proposición y están habilitadas para discutirla significativamente, dada la existencia de un contexto común. Sin perjuicio de aquello, en algunos usos particulares, pequeños pero relevantes de la proposición, las partes están en desacuerdo. Un ejemplo puede clarificar el asunto. Imaginémos una disputa entre un pro (P) y un anti aborto (A):

A: El aborto es un crimen.

P: ¿Por qué?

¹⁰ Cursivas nuestras.

A: Porque matar a una persona inocente es un crimen, y eso es justamente lo que hace el aborto.

P: Ese argumento sólo sería correcto en caso de que consideremos que el feto es una persona. Pero el feto no es una persona; por lo tanto, el aborto no es un crimen, o a lo menos no lo es por las razones que tú me has dado.

En este caso, se puede hablar de un desacuerdo profundo y significativo. Ambas partes comparten un contexto que permite la comunicación, así como una serie de acuerdos, como el significado de los términos “inocente”, “crimen”, “matar” y “aborto”. Incluso un punto de vista más complejo (y moralmente significativo) como: “matar a una persona inocente es un crimen” es compartido por las partes. La única pequeña —pero relevante— diferencia, es el uso de la proposición “persona”, así, una de las partes sostiene que el feto entra dentro de la categoría “persona” mientras que la otra lo niega. Pero la diferencia está solo en los márgenes del significado de la palabra, pues en la mayoría de las situaciones, las mismas partes estarían de acuerdo en cómo se usa el término¹¹

Ahora bien, puedo preguntarme ¿por qué los desacuerdos profundos son tan difíciles de resolver? Pues puedo pensar que la solución a estos desacuerdos radica sencillamente en “llevar a la superficie aquellas proposiciones de marco de referencia y luego discutir las directamente” (Fogelin 2005, p. 8). Pero el problema es que estoy lidiando aquí con proposiciones que operan como un sistema complejo o, como señala Wittgenstein: “Cuando comenzamos a creer en algo, en lo que creemos no es una proposición, es un sistema de proposiciones” (1993, §141). Dado ese hecho, los desacuerdos profundos se relacionarán con el sistema como un todo, y no sólo con proposiciones aisladas:

Cuando preguntamos por la fuente de un desacuerdo profundo, no nos encontramos solamente con proposiciones aisladas ('el feto es persona'), sino más bien con un sistema completo de proposiciones mutuamente soportadas (y

¹¹ Puedo imaginar, por ejemplo, que mientras la partes discuten se acerca una sombra. “¿Es eso una persona?” -pregunta una; “no es un perro” -responde la otra. En tal caso el significado de la palabra “persona” no estaría en cuestión, y las partes estarían de acuerdo en su uso.

paradigmas, modelos, estilos de actuar y pensar) que constituyen, si se me permite usar la frase, una forma de vida (Fogelin 2005, p. 9).

El problema con argumentar contra un sistema de creencias, es que algunas partes del sistema soportan al resto, con el fin de mantener la coherencia. Así, si quiero pedirle a alguien que renuncie o modifique su posición respecto al estatus del feto, estoy pidiendo mucho más que eso, pues estoy pidiendo que renuncie o, al menos, acomode su posición respecto a, por ejemplo: la idea de la dignidad de la vida humana, de la existencia de Dios, de la existencia del alma, etc.

Para Van Eemeren, Grootendorst, Jackson y Jacobs (1993), el problema con este tipo de desacuerdos¹² es que las herramientas de la discusión crítica¹³ no son adecuadas para lidiar con diferencias entre la totalidad de los sistemas de proposiciones:

Los mecanismos de la discusión crítica están designados para ser aplicados condicional y localmente, no exhaustivamente. El mecanismo es condicional en el sentido que cualquier creencia particular puede ser testeada sólo asumiendo la aceptabilidad del resto del sistema. Es local en el sentido de que la duda puede enfocarse en cualquier creencia particular, valor o norma, pero no en el sistema y su valor como un todo (p. 159).

Entonces, en definitiva ¿qué ocurre cuando las partes se encuentran frente a DP's? ¿Cómo pueden resolverlos? En esta materia, Fogelin es bastante pesimista: "los desacuerdos profundos no pueden ser resueltos mediante el uso de argumentos, pues ellos socavan las condiciones esenciales para argumentar" (p. 8). O en otra cita: "si los desacuerdos profundos pueden surgir ¿qué procedimientos racionales pueden ser usados para su resolución? El tenor de esta discusión lleva a la respuesta: NINGUNO"

¹² Estos autores no usan explícitamente el término "desacuerdo profundo", sino que hablan de "choque entre regiones de argumentación", definiendo regiones de argumentación como "contextos previamente dados de categorías interpretativas, creencias fundamentales y valores, estándares de prueba y autoridad, normas de conducta etc." (1995, p. 143). Un choque entre regiones de argumentación es un caso en el cual: "Las regiones de argumentación producen distintas valoraciones de lo que es razonable, evidente, fidedigno, relevante, problemático, asumible, etc. (1995, p. 143). Las definiciones y ejemplos dados por estos autores nos autorizan a, en términos generales, intercambiar la proposición "choque entre regiones de argumentación" con "desacuerdo profundo".

¹³ El concepto de "discusión crítica" será abordado en el capítulo IV de este texto.

(p. 9). La única sugerencia que él, de alguna manera, postula, es seguir la solución de Wittgenstein: “más allá de las razones está la persuasión”. (Piensa en lo que sucede cuando los misioneros convierten a los indígenas)¹⁴ (1993 §612).

Como es habitual en él, Wittgenstein no otorga muchas luces respecto al ejemplo de los misioneros. Pienso, sin embargo, que es posible entender que el autor vienés está señalando que, en tales casos, el uso de argumentación lógica y racional resulta insuficiente. Los misioneros deben convertir a los indígenas por otras vías, por ejemplo: llamando su atención con imágenes, comprando lealtades con objetos, o derechamente por el uso de la fuerza (*ad baculum*). En definitiva, y como se verá en los capítulos siguientes, los misioneros deben utilizar vías indirectas para provocar la transformación de la matriz conceptual de los indígenas.

3. ¿Existe alguna manera racional de resolver los desacuerdos profundos?

En las páginas siguientes, presentaré algunas respuestas que se han dado a los problemas planteados por Fogelin. He escogido estos autores considerando que sus soluciones son diversas, pero tomadas conjuntamente, pueden echar luz sobre el tipo de respuesta que pretendo proponer.

a. Lugg: Acuerdo dinámico

Uno de los primeros autores en referirse al ensayo de Fogelin fue Lugg, quien, en su trabajo de 1986, argumenta que, incluso aceptando que los DPs no son sencillos de resolver mediante la argumentación normal, no resulta para nada obvio que sea imposible hacerlo. Algunas estrategias como, por ejemplo, mostrar las debilidades de

¹⁴ Al oponer razón y persuasión, Wittgenstein no está hablando aquí de “persuasión racional”, sino más bien de otras formas de persuasión no racionales. No está, por tanto, hablando de la misma persuasión que los teóricos de la argumentación. Esto resulta evidente tanto por la mencionada oposición (que no tendría sentido de otra manera) como por el ejemplo presentado.

la posición contraria, siguen estando disponibles (*cf.* p. 48). Adicionalmente, Lugg sugiere que las creencias compartidas deben pensarse como un resultado, y no como un punto de partida de la argumentación: “las diferencias de opinión no se resuelven sobre la base de asunciones compartidas; sino más bien las asunciones compartidas son un resultado de la resolución de diferencias de opinión” (p. 49). Otro aspecto señalado por este autor es que: “sería inapropiado señalar que los debates son racionales sólo en aquella parte apegada a principios lógicos generales. De esta manera, una solución persuasiva no necesariamente es irracional” (p. 49) En otras palabras, para Lugg, el hecho de que una persona esté utilizando estructuras diferentes a un silogismo o un *modus tollens*, no necesariamente implica que ha caído en la irracionalidad. Con esta aproximación más amplia a la racionalidad, Lugg sugiere que, aun reconociendo que los DPs pueden ser muy difíciles de superar, no hay razón alguna para asumir que la única forma de resolverlos sea alejándose de la racionalidad (*cf.* p. 50)

Respecto a la primera crítica de Lugg —que la argumentación normal puede permitir superar un DP— creo que, si se mantiene la definición de desacuerdo profundo, esta postura no puede ser cierta. En efecto, por definición, los DPs son un tipo de argumento que no puede ser resuelto mediante argumentación normal, por lo que existiría acá una contradicción lógica. Por cierto, es posible que crea que un desacuerdo es profundo, y que al final termine no siéndolo y pueda resolverlo mediante argumentación normal; pero eso sólo significaría que he cometido un error inicial, y la definición de DP se seguirá manteniendo. Podría decir entonces, que en realidad no existe tal cosa como un DP, y es por eso que todos los desacuerdos pueden resolverse mediante argumentación normal, pero eso no es para nada lo que Lugg señala en su ensayo.

La segunda crítica de Lugg, —que los acuerdos deben construirse como un resultado de la argumentación y no como un punto de partida— está, en mi opinión, confundiendo distintos tipos de acuerdo. Así, es necesario diferenciar entre tres tipos

de acuerdos, que se pueden reconocer en Fogelin (A1, A2 y A3), para comprender este punto:

A1: Es el acuerdo básico necesario para tener una comunicación significativa. Sin él, no es siquiera posible argumentar. Así, por ejemplo, si un médico discute con alguien que no lo es (y carece de conocimientos suficientes) sobre los procesos biológicos de la gestación humana, entonces las partes no comparten A1: no existe una base mínima para que la discusión sea significativa.

A2: Es lo que Fogelin llama una *proposición del marco de referencia*. A1 es un requisito para tener A2, pero es posible tener A1 sin tener A2. En ese caso, estaremos frente a un DP. Puedo decir, entonces, que A1 es una condición necesaria pero no suficiente para A2. Volviendo al ejemplo anterior, dos médicos que conozcan bien los procesos biológicos de la gestación humana comparten A1. Pese a ello, si disienten respecto a lo que debe considerarse como “persona” durante este proceso, se puede decir que no comparten A2.

A3: Es el tipo de acuerdo que se alcanza luego de tener una argumentación normal exitosa. Implica que existía una RRD y fue tomada. A1 y A2 serán, por tanto, requisito para A3, pero si las partes no llevan adelante la argumentación de buena manera, podrían seguir en desacuerdo, el cual sería un desacuerdo circunstancial. En el ejemplo anterior: ambos médicos conocen los procesos de gestación humana (A1) y están de acuerdo en que el feto es persona desde la concepción (A2). Pese a ello, pueden disentir respecto a la sanción adecuada para quienes abortan, cuestión que, en caso de que se efectúe una buena argumentación (y de no mediar otros DPs) puede ser superada mediante una discusión racional.

Considerando lo anterior, sostengo que el problema con el argumento de Lugg es que está confundiendo A2 con A3. La argumentación normal, por cierto, puede permitirnos saltar de A2 a A3, pero no podrá jamás permitirnos pasar de A1 a A2. Él está en lo cierto al pensar que A3 es el resultado de la argumentación normal; pero no parece estar en lo correcto si piensa que A2 es el resultado de la argumentación

normal, porque es su punto de partida. En términos lógicos, mientras A2 es una premisa, A3 es una conclusión. Lugg está confundiendo, por lo tanto, premisas y conclusiones.

Finalmente, Lugg considera que sólo una idea muy estrecha de racionalidad nos llevará a concluir que los DPs sólo se pueden resolver irracionalmente. Estoy de acuerdo, en principio, con esta sugerencia, pero el problema de la racionalidad será analizado más adelante en esta tesis.

b. La solución de Memedi: tercera parte

El trabajo de Vasel Memedi, “*Resolving Deep Disagreement*” (2007), comienza por reconocer que, en estos casos, es muy difícil llegar a una solución racional, pero que —no obstante— aquello es posible si se incluye a una tercera parte para que resuelva el asunto. Por tercera parte no está solo pensando en un juez o un amigo. La comunidad internacional, la opinión pública o un auditorio determinado, también pueden ser considerados como tercera parte (*cf.* p. 5). La tercera parte intentará reconstruir el discurso de una forma razonable para ella, buscando, por tanto, un discurso *en medio* de los discursos de las partes. Una vez que esto ha sido efectuado, entonces el desacuerdo se tornará *normal*, y podrá ser resuelto por las partes. El problema, entonces, será cómo reconocer a una tercera parte. Memedi establece que una tercera parte debiera cumplir con dos requisitos: estará abierta a ser influenciada por las partes, y ser capaz de imponer su resolución en la materia (*cf.* p. 8).

La idea de Memedi parece muy adecuada, pero considero que hay un requisito faltante que será fundamental: las partes mismas deben estar dispuestas a otorgarle autoridad a un tercero; deben haber aceptado de antemano que un tercero puede decidir la materia, o al menos guiar la decisión racional. En algunos casos, existirá un contexto en donde la existencia de esta tercera parte es esencial en el juego argumentativo. Por ejemplo, en la argumentación jurídica se asume que existe un juez que *cierra el debate* (*Cf.* Perelman 199, p. 7). En otras situaciones, como un debate

parlamentario, hay un procedimiento formal de votación que, aun no siendo una tercera parte, cumple dicha función. En aquellos casos, y en otros en los que las partes decidan *someter a arbitraje* el asunto, la existencia de una tercera parte será una muy buena solución, pero el problema se presenta cuando no existe dicho tercero. O, aun existiéndolo, las partes deciden no darle autoridad, pues consideran que estarían con ello renunciando a parte de su posición. La solución de Memedi, se parece, entonces, más a una negociación que a la persuasión, en el sentido de que ambas partes deben hacer concesiones en su posición original para llegar a un punto intermedio.

Por cierto, la negociación no tiene nada de malo, pero su objetivo principal es *hacer un trato*, y no convencer a alguien de algo (cf. Walton y Krabbe 1995, pp. 64-66). En este caso, el trato consiste en autorizar que una tercera parte decida el asunto. Pero cuando se está hablando de discusión crítica y persuasión, cuando se está hablando de vías para encontrar la verdad (por ejemplo, en las ciencias) o la mejor vía de acción en un caso determinado, entonces llamar a una tercera parte no siempre es posible ni recomendado.

c. Adams: se debe mantener la vía racional

David Adams (2005) analiza el asunto desde la perspectiva de un caso real de bioética: el caso de Terri Schiavo, una mujer que se encontraba viviendo en estado vegetativo cuando su marido exigió que se quitara el tubo de alimentación que se le había instalado quirúrgicamente, y que la mantenía con vida (cf. p. 66). Para Adams, dadas las diversas posiciones que se generaron a partir del caso, es correcto hablar de un desacuerdo profundo, pues existen proposiciones subyacentes e incompatibles entre las partes que forman parte de su marco de referencia (cf. p 71-72). No obstante, Adams aboga por una salida práctica y no teórica al problema, considerando que en casos como el señalado, algún curso de acción debe ser tomado. El problema, para Adams, es que las partes mismas no serán capaces de identificar el desacuerdo como profundo mientras no hayan tratado exhaustivamente de resolverlo por la vía racional.

Si, a medio camino, deciden abandonar el camino de la racionalidad y buscar una *persuasión irracional*, entonces no terminarán de recorrer exhaustivamente la vía racional. Además, abandonar el camino de lo racional traerá malas consecuencias, especialmente en bioética. Si, por otra parte, se sigue la vía racional hasta darnos cuenta de que es un callejón sin salida, se deben buscar soluciones procedimentales previamente establecidas (que lo decida un comité de ética, en el caso de un hospital, por ejemplo) (cf. pp. 74-75).

Así, en definitiva, distinguir si un desacuerdo es profundo o no termina siendo irrelevante. En ambos casos, debo mantenerme en una vía racional y, si esta no funciona, apelar a algún procedimiento que pueda zanjar el asunto (cf. p. 76).

En mi opinión, Adams está en lo cierto en declarar problemática la identificación de un DP. Como se ha dicho antes, para establecer la existencia de un DP se requiere saber si existe una RRD, pero las partes mismas no serán de mucha ayuda para identificar si ésta existe o no. De hecho, lo más probable es que digan que sí existe una RRD, y que ellos mismos son quienes la representan (mientras que su oponente está siendo irracional). En palabras de Wittgenstein (1993): “611. Cuando lo que se enfrenta realmente son dos principios irreconciliables, sus partidarios se declaran mutuamente locos y herejes”.

Así, establecer que un desacuerdo es profundo requiere un análisis frío y objetivo que es difícil pero no imposible de tener, o la ayuda de una tercera persona que observe la situación sin estar comprometida con ninguna de las posiciones (la solución de Memedi ya vista).

Como sea, la máxima de Adams: “continúa profiriendo razones” (p. 76) no toma en buena consideración la existencia de callejones sin salida. Es importante mantener una perspectiva práctica, pero ésta puede llevar a confusiones. En el caso Schiavo, es cierto que algún tipo de decisión debe tomarse, y que existen autoridades (un comité de ética, por ejemplo) que puede votar y resolver. Pero ello no necesariamente significa que se ha llegado a un acuerdo entre las partes. A pesar de

que un tercero cierre la disputa, el desacuerdo continuará existiendo. Esto es, en un verdadero caso de desacuerdo profundo, puedo seguir usando razones, pero ello probablemente no me llevará a ningún punto, y si un comité de ética cierra el debate, ello no significa que una solución teórica (*qué es lo correcto*) ha sido hallada, sino sólo una solución práctica (*qué es lo que haré*). En el caso en cuestión, el comité de ética puede tomar una decisión en un sentido o en el otro, pero el lado perdedor no quedará contento.

d. Feldman: Suspender el Juicio

Fogelin defiende una visión pesimista de los DPs, Feldman (2005), por otra parte, intenta defender una visión menos pesimista. El autor defiende la idea de que los DPs, por definición, no tienen RRD. No obstante, argumenta que Fogelin no ha probado por qué las proposiciones marco de referencia no pueden ser parte de la argumentación racional: “las personas que están en desacuerdo sobre proposiciones marco de referencia pueden comparar su evidencia y, si son racionales, llegar a acuerdos respecto a ellas. Como resultado, existirá una resolución racional disponible” (p. 19). Por otra parte aun cuando las partes no encuentren un piso común suficiente, o evidencia necesaria para alcanzar una solución persuasiva racional, suspender el juicio sobre la materia aún cuenta como posibilidad racional, tal como es racional, por ejemplo, suspender el juicio en un debate sobre la existencia de vida en otros planetas (*cf.* p. 16). La conclusión de Feldman es la siguiente:

Concluyo señalando que las razones consideradas aquí para pensar que los desacuerdos profundos no pueden resolverse racionalmente no son fuertes. Las proposiciones marco de referencia, como otras proposiciones, pueden ser discutidas y debatidas. Ellas debieran ser aceptadas o rechazadas, dependiendo de la evidencia disponible. Y si la evidencia es neutral, entonces la suspensión del juicio es la respuesta. Y ésta cuenta como solución al desacuerdo (p. 21).

Se puede resumir la posición de Feldman en dos proposiciones: (1) las proposiciones marco de referencia pueden ser racionalmente debatidas hasta encontrar el acuerdo; y (2) si ello no es posible, es necesario suspender el juicio.

Considero que el problema con (1) es que no toma en consideración la manera como las proposiciones marco de referencia operan. Si se toma en consideración a Fogelin, estas proposiciones tienen dos propiedades sustanciales: se presentan como sistema, y se encuentran en la base de nuestra racionalidad.

Por tanto, como se ha dicho antes, renunciar a una sola proposición de esta red, implicaría renunciar o revisar todas las relacionadas. Renunciar implicaría dudar, y dudar requerirá otro set de proposiciones coherente desde el cual dudar. Estas proposiciones, entonces, están en los fundamentos del razonamiento de los individuos, y por tanto se presuponen.

En relación con (2), suspender el juicio es, de hecho, una buena solución práctica. Y en muchos casos es lo mejor que las partes pueden hacer. Se podría discutir si es una solución racional, pero creo que Feldman está en lo cierto diciendo que lo es (en el sentido de que no es falaciosa). El problema que esta solución tiene es que, si estoy intentando persuadir a la contraparte, suspender el juicio no será una manera de lograrlo. Se puede afirmar que la suspensión del juicio está más cerca de la negociación que de la persuasión racional. La crítica hecha a Memedi aplica también aquí: puedo suspender el juicio, pero sólo si renuncio a la persuasión racional o, en otras palabras, si renuncio a la posibilidad de resolver el asunto que provoca el desacuerdo. Por otra parte, en un caso como el de Terri Schiavo la suspensión del juicio no es posible: necesariamente se debe tomar una decisión en un sentido u otro.

4. Desiderata: ¿Qué características debiera tener una solución?

Considerando las respuestas dadas al problema planteado por Fogelin, intentaré establecer las condiciones que, a mi juicio, una real solución al problema debiese tener. No tengo un convencimiento absoluto de que todas estas condiciones pueden, de hecho, cumplirse, pero por ahora será una buena idea trazar el campo para una eventual solución.

a. La solución debiese ser persuasiva

Uno de los objetivos principales de la argumentación es persuadir racionalmente a la contraparte, sea que alguna de las partes sea persuadida por lo propuesto por la otra, o que ambas construyan una solución diferente con la que ambas se hayan persuadido. Las salidas negociadas son una solución práctica a la que se acude sólo una vez que se ha renunciado a la persuasión.

Así, puedo imaginar, por ejemplo, que una persona desea venderle su automóvil a otra a un precio de 100. La primera aproximación del vendedor será tratar de persuadir a la contraparte de que el valor del automóvil es 100. Le contará sobre las características del vehículo, la falta de problemas mecánicos, etc. Sólo si no es capaz de persuadirlo, podría dejar atrás la persuasión y buscar otro tipo de soluciones. La primera sería negociar, y fijar el precio en 90. Otra solución sería buscar a un tercero independiente para que fije un precio. Por último, podría suspender el juicio: en tal caso diría “es 100 o nada” y si el comprador no lo quiere se terminaría el negocio.

Todas esas soluciones pueden ser buenas desde una perspectiva práctica, incluso deseables. Pero en ciertos casos no bastan. A veces, el asunto debatido no es divisible, por lo que la negociación no es una posibilidad. En otras, se debe tomar un curso de acción, por lo que la suspensión del juicio no es deseable. Por último, a veces no existe tal cosa como un tercero que pueda decidir la materia, y de igual manera el tercero no persuadirá a las partes, sólo utilizará su autoridad.

Todas estas soluciones tienen entonces una similitud con la negociación, pues las partes renuncian, por un imperativo práctico, a parte de las razones que tienen para afirmar alguna cosa. Se les aplica por lo tanto la siguiente crítica de Walton (1989):

La negociación tiene poco que ver con la evaluación de razonamientos lógicos para establecer el conocimiento o justificar ideales, valores, o convicciones. En la negociación, los disputantes compiten por bienes que están escasos, y concesiones o trade-offs que se aceptan como bienes intercambiables, no proposiciones que se consideran verdaderas, probables o plausibles. (p. 175)

Las estrategias *prácticas*, como la suspensión del juicio o la negociación, no sirven entonces para establecer la verdad de un asunto, y sólo serán útiles para avanzar en una resolución basada en la renuncia a las pretensiones de persuasión por las partes.

b. Se requiere la transformación de las proposiciones del marco de referencia

Es lógico pensar que, si el desacuerdo profundo surge de una diferencia o choque en las proposiciones del marco de referencia, la superación de tal estado pasará por la modificación de dichas proposiciones. Si estas proposiciones se encuentran ligadas de forma sistemática, entonces todo el sistema de referencia deberá ser transformado o acomodado. Se puede afirmar entonces que lo que se requerirá es una *transformación sistémica*. Godden y Brener (2010) han señalado la forma como las posiciones propias debiesen ser cambiadas.

Para 'ser vencido' a través de este tipo de persuasión se requerirá la aceptación de una cierta imagen del mundo: requiere aprender a utilizar conceptos de una forma en la que uno no estaba, quizás, originalmente inclinado, y luego 'reconocer' (entender, juzgar, apreciar) que éste uso de los conceptos es más apto para los propios proyectos —te permite seguir adelante. El giro conceptual resultante implicará un nuevo entendimiento de las cosas; será holístico más que singular —comúnmente implicará grandes cambios en las actividades que se realizan (incluyendo juicios, inferencias, explicaciones y actitudes). Similarmente, se efectuará más por razones holísticas que individuales (p. 77).

Así, lo que se requerirá para superar el DP es una transformación sistemática y holística de la manera como pensamos, yo o la contraparte. Debemos cambiar

nuestra manera de hacer las cosas, pues esta manera es la que en última instancia sirve como terreno para nuestro desarrollo conceptual (*cf.* p. 77).

Por cierto será muy difícil que esto ocurra, pues los mecanismos tradicionales de la discusión crítica son locales “en el sentido de que la duda puede enfocarse en cualquier creencia particular, valor o norma, pero no en el sistema y su valor como un todo” (Eemeren *et al* 1993, p. 159). Pero pese a esta dificultad, no es imposible que alguien transforme de forma tan radical su manera de pensar. Considérese, por ejemplo, gente que se vuelve atea luego de ser creyente o vice-versa. Comparando nuestras creencias con un río, Wittgenstein (1993) creía que el lecho del río (nuestras proposiciones del marco de referencia) era sólido, pero podía ser también afectado por el cambio: “La mitología puede convertirse de nuevo en algo fluido, el lecho del río de los pensamientos puede desplazarse”. (§ 96)

c. La estrategia debe ser eficaz.

Una acción es eficaz cuando produce los resultados deseados por el agente. Lo que se requiere aquí es que la transformación holística de las proposiciones del marco de referencia de aquella parte que cede su posición, haya sido producida o propiciada por la otra parte. Si la transformación se produce por azar, o por circunstancias que nada tienen que ver con las mecanismos utilizados por una de las partes, entonces ésta no será eficaz.

La eficacia es uno de los temas centrales que se tratarán en el capítulo siguiente.

d. Debe hacerse por medios racionales.

Es necesario que los medios utilizados para producir o propiciar la transformación sean considerados medios racionales. A pesar de que el asunto ha sido muy discutido, será muy difícil establecer qué se ha de entender por racionalidad, sobre todo cuando se

pretenden transformar los márgenes de esa misma racionalidad. Considero que, en definitiva, la racionalidad de la solución será un asunto normativo. Esto es: se relaciona con *qué podemos* y *qué no podemos* hacer.

Cuando estoy haciendo argumentación normal, la pregunta será —relativamente— fácil de responder. Ahí está toda la discusión en torno a las falacias: el tratamiento tradicional, la aproximación de Hamblin y las reglas de la Pragma-Dialéctica¹⁵. Pero ¿qué ocurre cuando no es posible la argumentación normal, cuando no se comparten premisas? ¿qué es lo permitido y qué lo prohibido? ¿Cómo puede la lógica ser de ayudas en esta situación? No tengo una respuesta clara para esta pregunta, pero creo que Lugg está en lo correcto cuando señala que un sentido más amplio de la racionalidad es requerido.

¹⁵ Todo aquello será tratado en el cuarto capítulo de esta investigación.

CAPÍTULO II: DESACUERDO PROFUNDO Y TRANSFORMACIÓN

En el Capítulo I, he mostrado que el problema del DP desafía la idea de un acuerdo racional. Como se ha señalado, el problema no es solamente teórico, sino que, de hecho, afecta la manera cómo nos relacionamos con otros en muchos ámbitos prácticos. Así, cuando existe un DP, la mayoría de las personas tendrá la tendencia a declarar los argumentos de la parte contraria como inmorales, irrelevantes, parciales, o basados en una búsqueda deshonesto de intereses personales. Esto podría, en algunos casos, ser cierto, pero no en todos ellos. Por tanto, cuando la posición de la otra parte se encuentra tan bien asentada como la propia ¿cómo puedo proceder?

Desde un punto de vista netamente práctico, reconozco aquí dos aproximaciones fundamentales: la primera es declarar a la contraparte como herética o no merecedora de ninguna consideración, e intentar suprimir su postura por todos los medios disponibles. Se puede llamar a esta postura la *solución intolerante*. La otra posibilidad es *tolerar* el pensamiento de la otra parte, aun aceptando que está equivocada.

Bajo estándares contemporáneos (y salvo por excepciones como las actitudes respecto del nazismo o el fundamentalismo islámico) la solución intolerante no suele ser admitida, especialmente cuando implica una supresión violenta de los opositores. Por otra parte, la solución tolerante —que parece ser la única admisible— involucra muchos problemas y paradojas¹⁶. No me referiré en esta ocasión a ellas, sino que sólo señalaré dos grandes problemas de la solución tolerante. El primero de ellos es que cualquier organización social (incluso una de corte liberal) necesita estar enraizada en

¹⁶ La “Stanford Encyclopedia of Philosophy” otorga una buena reseña de esta materia en <http://plato.stanford.edu/entries/toleration/#ConTolPar>

una base que no es neutral, y siempre excluye otras posibilidades. De esa manera — según señalan algunos autores— no existe tal cosa como una verdadera tolerancia, pues siempre hay partes perdedoras que no están siendo toleradas. Žižek (2008), da un buen ejemplo de este tipo de objeciones:

El liberalismo multiculturalista predica tolerancia entre culturas mientras deja en claro que la verdadera tolerancia es posible sólo en la cultura occidental e individualista, y así legitima incluso intervenciones militares en una manera extrema de luchar contra la intolerancia de los demás (p. 662).

El segundo problema, relacionado con el anterior, es que en casos de DP, cuando una decisión debe ser tomada en la práctica (se puede pensar de nuevo en la discusión sobre el aborto), la tolerancia no es una solución en lo absoluto. Pues si, por ejemplo, una persona está contra del aborto, puede tolerar una ley de aborto, pero seguirá creyendo que la ley es injusta, y seguirá diciendo que debe ser cambiada. Tolerancia, entonces, no implica acuerdo, y meramente tolerar algo no implica que se ha llega a la solución correcta, sino sólo que la parte perdedora carece de medios para convencer de su posición.

A pesar de sus diferencias, tanto la solución *tolerante* como la *intolerante* tienen algo en común: ninguna de ellas toma en consideración una posible transformación de las creencias fundamentales del otro. Por cierto, si las creencias son estáticas, no habrá más soluciones: puedo, o bien suprimir tu manera de pensar, o aceptarla en aras de la paz, aun cuando sé que no estás en lo cierto. Pero si se cree que las creencias fundamentales de una persona pueden ser *transformadas*, entonces es posible escapar del dilema. Sería necesario buscar, en ese caso, *transformar* las creencias de la otra persona, sin necesidad de contentarse con la solución tolerante ni con la intolerante.

Como se vio en el capítulo pasado, cuando me refería a una transformación de las proposiciones de marco de referencia, señalé que esta debe conducirse en una forma holística. De acuerdo con Jullien (2009), este tipo de transformación es mejor comprendida por la Antigua Filosofía China que por la Tradición Griega. De esa

manera, señala Jullien, para los antiguos pensadores chinos: “la transformación es global, progresiva y dada desde ella misma, resulta de una correlación de factores y, como es todo en ella lo que se transforma, no se muestra lo suficiente para ser percibida” (p. 15). En las páginas siguientes, mostraré el contexto general de este tipo de transformaciones, con el fin de entenderlas propiamente, y ver sus implicaciones y ramificaciones, apuntando a comprender cómo la persuasión puede permitir la transformación de proposiciones de marco de referencia.

En consecuencia, se presentará, en la primera sección, el proyecto filosófico comparativo de Jullien, intentando entender si una aproximación a la tradición China es útil para resolver los problemas aquí planteados. Al hacer eso, se hace necesario clarificar la aproximación comparativa para tomar en cuenta correctamente el problema de la inconmesurabilidad. Hecho eso —en la sección siguiente— se presentará parte del contexto del nacimiento de la Filosofía China, introduciendo algo de la situación histórica de su aparición, y la forma como el Confucianismo reacciona a dicho contexto. Luego, en la sección siguiente, presentaré la oposición daoísta al Confucianismo, explicando cómo dicha escuela establece las bases para entender el cambio y la transformación en la Antigua China. Con posterioridad, en la sección subsecuente, me referiré a la manera como la “Escuela de los Estrategas” construye —sobre los principios daoístas— una teoría de la eficacia y la transformación en el ámbito militar. Finalmente, en la última sección, voy a mostrar cómo la teoría de la eficacia de Jullien utiliza todo el contexto citado anteriormente para explicar la manera como las transformaciones pueden ser llevadas adelante por un agente, sentando las bases para una transformación persuasiva de las proposiciones de marco de referencia.

1. Hacia un proyecto comparativo de filosofía

El proyecto de François Jullien consiste, en general, en pensar la filosofía europea —y especialmente las categorías filosóficas heredadas desde Grecia— desde un lugar intelectual que se encuentra completamente ajeno a su desarrollo. Él cree que, por razones históricas, lingüísticas y culturales, la única tradición filosóficamente relevante —y que se ha desarrollado de manera totalmente ajena a Grecia— es aquella que desarrollan los pensadores chinos de la antigüedad. Mediante este método de investigación filosófica (que bautiza como “método sinológico”) apunta a cuestionar las posiciones filosóficas tomadas por los griegos, que parecen haberse cristalizado en el pensamiento occidental, y que, por lo mismo, no son ya interrogadas (*cf.* Jullien 2006, p. 15). En otras palabras, su proyecto consiste en:

Iluminar sesgadamente, a partir de la exterioridad china, las elecciones implícitas, establecidas, que han guiado a la razón europea y que ella, por eso mismo, no está en condiciones de interrogar, puesto que existe lo que pienso, pero también eso a partir de lo cual pienso y que, por ese motivo, no pienso. China nos permite así una especie de visión exterior, que opera de manera oblicua, para tratar de explorar lo impensado de nuestro pensamiento (p. 16).

Lo que se intentará aquí, por tanto, es aplicar este tipo de aproximación al problema específico de los DPs. Eso no implica que *a priori*, se haya tomado el método de Jullien como una solución definitiva, pero al menos será valioso intentar utilizarlo para descubrir cosas que, de otra manera, no sería posible comprender.

No obstante, algunas objeciones pueden efectuarse al proyecto propuesto. La primera será el problema de la inconmesurabilidad, que puede formularse de la siguiente manera:

La filosofía comparativa es una empresa altamente problemática pues el investigador debe comprender ciertos contextos y asunciones culturales, y luego, intentar forzosamente exponerlos en un sistema intelectual en el que puedan ser situados. Pero para que estas ideas puedan encajar, será necesario adaptarlas a otra lengua y modo de pensar, a un contexto cultural que les hace perder toda su originalidad y su sentido primigenio (*cf.* Coyle 1999, p. 179).

En ese sentido, y de acuerdo con Hall y Ames (1987), la filosofía comparativa “no tiene más elección que intentar articular la otra tradición buscando categorías y

lenguaje propio de nuestra tradición y que, en virtud de alguna similitud subyacente, puede ser reformulado y extendido para acomodar las nuevas ideas” (pp. 13-14).

Bajo esta concepción, la *exterioridad* que predica Jullien no sería tan exterior, pues —en la medida en que se reformulan conceptos chinos para permitirles entrar en diálogo con nuestras ideas— se les quita el alma a los conceptos originarios. Quizás, entonces, he recibido una inspiración desde la Filosofía China, pero las ideas expresadas en la explicación filosófica de las mismas van a seguir siendo occidentales.

Sin embargo, la última hipótesis no es completamente perjudicial para el presente trabajo. Pues lo que estoy tratando de hacer es atacar un problema filosófico particular, y si los argumentos utilizados para abordarlo son sólo una versión reformulada —al modo occidental— de las ideas originarias, aquello no implica que no esté autorizado para utilizarlas. Por esa misma razón, no me preocuparé mucho por problemas filológicos, a menos que estos sean necesarios para interpretar algún punto. Así, se utilizarán principalmente, como argumentos, no las ideas originarias, sino las interpretaciones de éstas que han sido dadas por pensadores occidentales.

Sin perjuicio de lo anterior, para comprender adecuadamente el sentido y alcance de estas interpretaciones, se hace necesario revisar —brevemente— parte del contexto histórico, y las principales ideas de algunas escuelas de la China Antigua.

2. Contexto histórico y aparición de la tradición filosófica China

El contexto histórico en que se desarrolla el nacimiento de la Filosofía China es bastante conocido, y no me detendré mayormente en este punto. Sólo es necesario notar que hacia el año 403 a. de C., el sistema político y social propiciado por la Dinastía *Zhou* (y que consistía en una suerte de feudalismo) comienza a resquebrajarse y finalmente colapsa en una serie de pequeños, medianos y grandes Estados que luchan por la hegemonía del poder y el territorio. La etapa siguiente, el

llamado *Período de los Estados Combatientes* (403-221 a. de C.) se caracteriza por inestabilidad política, y guerras crecientemente feroces entre los diversos estados (*cf.* Coyle 1999, pp. 33-35).

Sin embargo, gracias a este mismo desorden político, las condiciones para la aparición de las diversas escuelas de pensamiento fueron dadas. Así, los nobles que alguna vez formaron parte de la corte de los *Zhou*, de la burocracia imperial, o de la casta guerrera, se vieron despojados de tierras, poder y/o dinero, y comenzaron a vagar entre los diferentes estados aconsejando a sus respectivos señores. A su vez, la falta de control político centralizado permitió la aparición de diversas doctrinas sociales y políticas rivales. Los Estados Combatientes fueron entonces un período —no solo de lucha física— sino también ideológica. En consecuencia, la era de la guerra fue, al mismo tiempo, la era de los filósofos (*cf.* Bauer 2009, p. 59).

Entre las diversas doctrinas que aparecieron durante ese período, ninguna de ellas es más famosa, influyente o importante que el Confucianismo. Cualquier estudio basado, de alguna manera, en la Filosofía China debe tomar esto en cuenta, porque en cierta forma —y en el mismo sentido que todas las escuelas griegas posteriores a Platón fueron positiva o negativamente influenciadas por él— todas las escuelas de filosofía de la Antigua China estaban en diálogo con los confucianos.

La obra de Confucio y sus muchos discípulos (*Mengzi* y *Xunzi* entre los más prominentes) fue ciertamente una reacción al desorden político reinante. Confucio mismo no decía que sus ideas fueran novedosas, sino que más bien se consideraba como un transmisor del conocimiento antiguo. Y la pérdida de dicho conocimiento era —para él— justamente la razón del estado de anarquía del país. Creía que el primer período de la Dinastía *Zhou* (1050 a 770 a. de C.) había sido el ejemplo del ideal moral que el emperador y sus súbditos debían seguir. Si las antiguas maneras pudieran recobrase —pensaba— entonces el reino volvería otra vez a este estado originario (pero ciertamente idealizado) de paz y tranquilidad (*cf.* Bauer 1999 pp. 62-63).

Los confucianos creían que la vida moral debía estar supeditada bajo ciertas virtudes, entre las cuales la más importante era el *ren*¹⁷, que ha sido traducido como “benevolencia”, “moralidad” o “justicia”. Pero estas virtudes no se tomaban tanto como atributos del agente moral (como en Grecia¹⁸) sino exclusivamente como virtudes sociales y políticas, que se construyen en el colectivo. La organización social comenzaba, así, con la familia, y la forma como las virtudes eran ejercidas en la familia era la manera como éstas debieran ejercerse respecto del resto de la sociedad. De esa manera, la relación filial era considerada como el modelo que permitiría a la virtud ser establecida en el reino. Así, la piedad filial en el hogar y la obediencia política a través del reino estaban completamente ligadas. Como señala Confucio en “Las Analectas” (1981):

Youzi dijo: 'Pocos son los que tienen las virtudes de piedad filial y amor fraternal y que, al mismo tiempo, gustan de ofender a sus superiores. No hay ninguno que, si no se complace en ofender a sus superiores se deleite en producir confusión.'

El hombre superior se ocupa de lo fundamental porque, una vez que lo fundamental ha sido establecido, los caminos salen naturalmente de la raíz. La piedad filial y el amor fraternal son el origen de todas las acciones benevolentes (Libro 1, §2).

Las diversas escuelas del período de los Estados Combatientes pueden ser tomadas, entonces, como reacciones que a veces se oponían y otras veces profundizaban el pensamiento Confuciano. Entre éstas reacciones, la segunda en importancia histórica es ciertamente la Escuela Daoísta¹⁹, cuyas ideas acerca del

¹⁷ Para los términos chinos, utilizaré el sistema de transliteración *pinyin*, en lugar del más antiguo sistema *Wade Gillis*. En algunas citas textuales, los traductores utilizan el sistema *Wade Gillis*, y así, por ejemplo, lo que acá denominaré “*Dao*” es también llamado “*Tao*” por algunos de ellos. La diferencia estriba en este caso sólo en la transliteración del carácter chino, que sigue siendo el mismo.

¹⁸ Para entender la diferencia entre la agencia moral griega y las raíces sociales de la moral china, ver Nisbbet 2003, pp. 1-31.

¹⁹ La relativa falta de evidencia textual de escuelas de pensamiento diferentes al Confucianismo y al Daoísmo, más que a una falta de relevancia o desarrollo de dichas escuelas, puede ciertamente atribuirse a subsecuentes y deliberados esfuerzos de las ideologías hegemónicas, para eliminar dicha evidencia (*cf.* Coyle 1999, p. 18)

cambio y la transformación serán utilizadas como base la resolución del problema de los DPs.

3. La Escuela Daoísta

La palabra “Daoísmo”, puede referirse a varias cosas, destacándose entre éstas: una suerte de culto religioso (*Dao Xiao*) y una escuela filosófica (*Dao Jia*). Las doctrinas de estas ramas del Daoísmo no sólo son diferentes, sino en ocasiones incluso contradictorias (Fung 1997, p. 7). En la presente sección, me referiré exclusivamente al Daoísmo en cuanto escuela filosófica y, especialmente, a sus textos más conocidos: El *Dao De Jing* o *Laozi*, y el *Zhuangzi*.

Es muy difícil caracterizar qué es el Daoísmo, y cuáles son sus principales enseñanzas. Las barreras que enfrenta el lector occidental no solo son culturales, idiomáticas e históricas, sino que, además, la doctrina misma busca presentarse como algo oscuro, etéreo, que intenta señalar un camino para ser recorrido, más que determinar un sistema claro de conceptos predefinidos. Probablemente, para ninguna otra doctrina China son más ciertas las palabras de Fung (1997): “de acuerdo con la tradición de la Filosofía China, su función no es aumentar el conocimiento positivo (...) si no la elevación de la mente” (p. 5).

Los sabios daoístas también estaban preocupados por el desorden político de su época, pero su manera de afrontarlo era muy diferente —y podría decirse que opuesta— a la que prescribían los confucianos. Así, el Daoísmo se oponía a la opinión confuciana de que la sociedad debía organizarse bajo una estructura social estática, construida en torno a las virtudes. Para ellos, las virtudes sólo aparecen una vez que el

camino correcto ha sido abandonado y así, el *Dao De Jing*²⁰ dice “Por eso cuando se abandona el gran Tao, al punto aparecen la benevolencia y la rectitud” (DDJ, XVIII).

La crítica al Confucianismo es clara: las virtudes sólo pueden aparecer, sólo pueden ser *algo*, cuando esas mismas virtudes han sido perdidas. Si pudiésemos mantenernos en la senda verdadera, entonces dichas virtudes no podrían aparecer: a nadie con una inclinación natural hacia la piedad filial habría que *decirle* lo que la piedad filial es y por qué debe ser perseguida, en una sociedad en donde ésta imperara, el *término* mismo ni siquiera existiría. Así, la mera existencia de esas virtudes, revela para los daoístas que los confucianos no siguen el camino.

Ahora bien, el término más complejo de la cita anterior es, sin dudas, *dao* (Tao en la cita). Este concepto es uno de los más fértiles y polisémicos de la historia intelectual china, y quizás, el más importante de la historia de la Filosofía China (*cf.* Dainian 2002, p. 11). Su sentido original no es otro que la designación de un *camino* o *senda*. Durante el *Período de las Primaveras y los Otoños* (722 a 481 a. de C.), este *camino* empezó a ser considerado más bien como algo moral: “la norma que la gente debe seguir” (2002, p. 12). Para Confucio, el término refiere casi exclusivamente al *camino del hombre*, esto es, una serie de reglas morales que debían ser seguidas para ser virtuoso, y así, para Confucio, seguir el *dao* significa seguir las virtudes Confucianas (*cf.* 2002, p. 13).

Con *Laozi*, sin embargo, un sentido metafísico aparece. De acuerdo con esta idea, el cielo mismo proviene del *dao*. Todas las cosas son llevadas a la existencia gracias al *dao*, pero el *dao*, no es algo que pueda conocer o entender, y tampoco pueden nombrarlo (*cf.* Fung 1952, p. 177). Es así que el *Zuangzi* dice: “El Tao no se puede oír, lo que se oye no es el Tao. El Tao no se puede ver, lo que se ve no es el Tao. El Tao no se puede declarar con palabras, lo que se declara con palabras no es el Tao.” (ZZ, XXII, 7).

²⁰ En adelante, “DDJ”.

Pero, contrario a conceptos como “ser”, en occidente, el *dao* se manifiesta en el mundo a través del cambio y la transformación; “El *dao per se* es el camino de todas las cosas, construido como todos los procesos de llegar a ser” (Ames and Hall 1988, p. 60). Pero el *dao* “no es solamente el 'proceso' del cambio. Sino que también, es aquello que cambia” (Creel 1970, p. 31) En ese sentido, el concepto de “*dé*” es muy relevante. “*Dé*” representa la “virtud” (no en un sentido moral, sino como propiedad, como quien dice: “esta hierba tiene la virtud de quitar el dolor de estómago”), y esta virtud es la particularización del *dao* en los entes concretos (cf. Laozi 2006²¹, p. 69). Pero, tal como el “*dao*” no equivale a “ser”; “*de*” no es necesariamente equivalente a “esencia”, pues el *dé* es una materialización del *dao* en movimiento. Así la diferencia principal entre una teoría Aristotélica y una teoría Daoísta del cambio es que el énfasis de los Aristotélicos estará centrado en articular las características estáticas y dinámicas del ser (y en esa articulación siempre surgen inconvenientes) mientras que para los daoístas, el cambio, el llegar a ser es lo que manifiesta el *dao*. Llevándolo a un ejemplo, el énfasis de un Aristotélico al definir un árbol sería algo así como: “un árbol es un ser vivo con alma vegetativa y con tales y tales características”. Pero el *dé* de ese mismo árbol sería su poder y propensión inherente: es aquello que hace a la semilla ser planta, a la planta ser árbol, y al árbol perder sus hojas durante el otoño²². Como señalan Hall y Ames: “El *dé* es mejor comprendido como un foco particular que orienta un ítem en un horizonte de significado, de tal manera que complete se propia e intrínseca excelencia” (1998, p. 61).

Pero el movimiento del *dao* no es impredecible. Para *Laozi* y *Zhuangzi*, el movimiento de todas las cosas (o de las “10 mil cosas”, que es la expresión de uso común) sigue las leyes del *yin* y el *yang* (cf. Dainian 2002, pp. 85-86). El *yin* es un

²¹ La cita se refiere a la Introducción al *Laozi* de Iñaki Preciado, en la versión del texto que se ha tenido presente en esta investigación.

²² En este aspecto, una teoría daoísta del cambio podría resolver algunos problemas de mejor manera que una teoría aristotélica. Por ejemplo, para una aristotélico la pregunta: ¿cuando fue el momento preciso en el que una bellota sufrió un cambio substancial y se convirtió en roble? Es una pregunta problemática (y de hecho se ha usado esta polémica en la discusión en torno al aborto). Para los daoístas, por otra parte, el *llegar a ser* no es un atributo del *ser* sino que es el *de* mismo. Para ellos, el problema no sería serio.

concepto relacionado con el lado oscuro, frío , pasivo y femenino de las cosas; el *yang* se relaciona con lo activo, luminoso y masculino. Así, seguir la ley del *yin* y el *yang* equivale a decir que lo que está en estado *yin*, se mueve hacia lo *yang* y viceversa. Un cerezo, por ejemplo, florece durante la primavera (fase *yang*) y decae durante el otoño (fase *yin*). Es sólo porque el árbol ha florecido que puede decaer, sólo porque el año ha llegado a su fase más calurosa que puede comenzar el clima a hacerse más frío. Es eso lo que explica la idea daoísta de que: “Retornar (al principio) he ahí el movimiento del Tao” (DDJ, XL).

Pero el *yin* y el *yang* no solo representan el cambio de estado de todos los seres, sino que además “todos los ámbitos de la realidad objetiva y todos los territorios de nuestro pensamiento son presentados en sus contradictorios condicionamientos” (Laozi²³, p. 89). Esto es, las cosas se definen por su contrario y así entendemos que: “La felicidad se apoya en la desgracia, la desgracia en la felicidad se esconde” (DDJ, LVIII)

Dado lo anterior, se puede tener una aproximación a la idea de *dao* como un principio que es metafísico e inefable, pero que a la vez es una realidad pragmática que define la manera como los fenómenos en la naturaleza y el mundo social ocurren. Es por eso que el “*Dao De Jing*”, es un libro que utiliza conceptos metafísicos para explicar luego cómo ellos afectan los problemas morales y políticos, para volver luego al reino de lo metafísico, y así sucesivamente. Así, el texto no tiene sistematicidad alguna más allá que la que le otorga este juego de ida y vuelta, que va definiendo hermenéuticamente los conceptos. En ese sentido, y contrario a una idea bastante enraizada en occidente, la Filosofía China en general, y el Daoísmo en particular, podrían perfectamente ser considerados como filosofías pragmáticas —como las entiende William James— considerando que son ideas que, si se aceptan, tendrán resultados prácticos que habrían sido de otra manera si no las hubiésemos aceptado en primer término (cf. James 1922, p. 45).

²³ Ídem a cita anterior al mismo texto.

De acuerdo con lo anterior, la idea de que el principio y movimiento de todas las cosas está gobernado por el *dao*, se relaciona con una idea central para el Daoísmo, que tiene claras aplicaciones prácticas: la doctrina del el *wu wei* o no-hacer, o más bien, hacer mediante el no-hacer. Esta es, para *Laozi*, la manera como el *dao* mismo opera en el mundo: “El Tao permanente no actúa, más nada hay que deje de hacer” (DDJ, XXXVII). Y es, a su vez, la forma como el hombre sabio debe actuar: “(El sabio) realiza su obra sin actuar” (DDJ, XLVII).

De cualquier manera, el principio del *wu wei*, no debe ser tomado como una ausencia total de actividad. El sabio es aquel que cumple su tarea sin actuar, por lo que hay un lado positivo y otro negativo: no actuar, pero a la vez dejar que las cosas lleguen a ser. Se puede leer la fórmula como “no hacer nada sin que haya nada que no quede hecho” o “no hacer nada de suerte que todo quede hecho” (Jullien 1996, p. 111). Así, para actuar mediante el *wu wei*, algún tipo de actividad es requerido, pero solo la cantidad estrictamente necesaria para permitir al *dao* actuar por sí mismo.

Siempre es complejo hacer comparaciones entre tradiciones filosóficas que son ajenas, pero si se mantiene aquello presente (tomando la comparación sólo como una débil analogía), es posible ver cómo la doctrina de las cuatro causas en Aristóteles es completamente diferente al pensamiento daoísta. Para Aristóteles, es posible tener un completo conocimiento de algo en cuanto conozcamos sus causas (Cf. An. Seg. 71b, 10). Los cambios substanciales y accidentales son explicados por las causas y, de cierta manera, puedo controlar los cambios si controlo las causas. Pero el Daoísmo no piensa los fenómenos en términos de causas, noción que de hecho le es ajena. Es el *dao* el que explica y genera el cambio; pero el *dao* es inefable e incognoscible: “El Tao que puede expresarse no es el Tao permanente” (DDJ, I), y así, el daoísta está muy cerca de un cierto escepticismo, pues no puede conocer a ciencia cierta la razón por la que ocurren las cosas (cf. Ivanhoe 1991, p. 639). De hecho, es errado pensar que el *dao* es *algo*, en un sentido ontológico; o, más bien, podría ser *algo*, pero es un algo que es desconocido y a la vez irrelevante. Esto pues la Filosofía China, más que buscar una comprensión sustantiva de la realidad, busca establecer los caminos

necesarios para lograr los objetivos buscados, que se relacionan en general con alcanzar la armonía social. Es irrelevante entonces *qué* es el *dao* mientras el concepto sea de utilidad para cumplir estos objetivos²⁴

Ahora bien, si los cambios sólo se explican por el *dao*, pero este mismo *dao* no puede ser conocido, entonces no tiene sentido *actuar* para producir cambios, sino que es mejor que los cambios se desarrollen por sí mismos. Esto parece alejarse un poco del sentido común, pues “El sentido común nos indica que aquel que no hace nada, no consigue nada” (Creel 1979, p. 52). ¿Cómo entender entonces el *wu wei*?²⁵ Hay una historia de Mengzi referida por Jullien (cf. 2006, p. 51) que explica con un ejemplo cómo el hombre sabio utiliza este principio²⁶:

Había un hombre de Sung que tiraba los brotes de arroz de su plantación porque estaba preocupado de que no crecieran. Hecho esto, se fue a su hogar, sin entender lo que había hecho. 'Estoy muy cansado hoy' le dijo a su familia 'le he estado ayudando a las plantas de arroz a crecer'. Su hijo corrió hacia donde estaban las plantas, que ya estaban todas marchitas (Mencio en Yu et al. 2000, p. 43).

El efecto deseado (el crecimiento del arroz) debió haber llegado naturalmente, como la propensión inherente de las plantas. La buena manera de actuar (dejar que el arroz crezca) es una manera pasiva, *yin*, de actuar (lo que no implica que no haya que regar o sacar malezas). Este tipo de pasividad es lo que permite al sabio, con paciencia, derrotar a cualquier enemigo. Por eso la figura del sabio es comparada, en el Daoísmo, habitualmente con el agua, que es el elemento *yin* por antonomasia:

Nada hay en el mundo más blando y débil que el agua,
mas nada la supera en vencer a lo recio y duro,
pues nada en ello puede ocupar su lugar.
Lo débil vence a lo fuerte,

²⁴ Este asunto es profundizado de muy buena manera por Hall y Ames (1998, pp. 147-186), quienes defienden una concepción pragmática del *dao*.

²⁵ No tengo espacio aquí para dedicarle más desarrollo a la conceptualización adecuada del *wu wei*. Sin embargo, una buena discusión en torno a este término puede encontrarse en Creel 1970, pp. 48-78.

²⁶ Mengzi fue un sabio confuciano. Sin embargo, el hecho de que su anécdota sea tan útil para comprender un concepto daoísta nos muestra que, a la larga, la diferencia entre escuelas no era tan aguda como se podría pensar.

lo blando vence a lo duro;
nadie en el mundo lo ignora,
mas en el mundo nadie es capaz de atenerse a ello. (DDJ, LXXVIII)

El agua que horada lentamente una roca, es como aquel sabio que pacientemente derrota cualquier dificultad. Como el agua, el sabio debe mantener su pasividad y será capaz de lograr su objetivo: el resultado definitivo, será la transformación de las cosas en la forma deseada.

Una de las disciplinas donde la estrategia del *wu wei* es utilizada, es en la estrategia militar. En aquella materia, el DDJ dice:

Un buen caudillo militar no usa de las armas,
un buen guerrero no se deja llevar de la ira,
quien sabe vencer a su enemigo no entabla con él combate,
quien sabe usar a los hombres se acomoda debajo de ellos (DDJ, LXVIII).

Es claro cómo esta fórmula de *Laozi* es una aplicación de la doctrina del *wu wei*, sin embargo, en principio parece ser una aplicación contra intuitiva. En efecto, si bien cuando pienso en el crecimiento del arroz puede ser cierto que hacer de más es perjudicial, y que dejar a la planta desarrollar su potencial inherente es lo correcto (después de todo, hay un crecimiento *natural*), para la conducción de la guerra esto deja de ser tan claro. Pues si estoy siendo atacado o debo atacar: ¿cómo es concebible que la inactividad sea una buena estrategia? O, en otras palabras ¿cómo es posible vencer a un enemigo sin entablar con él combate? Este problema, que para la Escuela Daoísta es sólo algo marginal, está en el centro de las preocupaciones de la Escuela de los Estrategas, que será clave para comprender los principios de la transformación en la China Antigua.

4. El arte de la guerra

Las ramificaciones de la Escuela Daoísta son muchas, pero existe una que es especialmente interesante para la presente investigación: la estrategia militar. Como se

verá, las enseñanzas de esta escuela son, de alguna manera, una aplicación pragmática de los conceptos daoístas. El más importante de los antiguos tratados militares, el *Sunzi*²⁷, establece que la guerra es uno de los asuntos más importantes que deben estudiarse: “La guerra es el asunto más importante para el Estado. Es el terreno de la vida y de la muerte, la vía que conduce a la supervivencia o a la aniquilación. No puede ser ignorada.” (SZ I, 1).

Estudiar la guerra era relevante no sólo por razones históricas (hemos de recordar que estos estudios se producen durante el período de los Estados Combatientes) sino también porque el mundo era —para los daoístas y otras escuelas— un continuo emanado del *dao* (y que a su vez era el mismo *dao*). Y así, la paz y la guerra son parte de un mismo proceso en diferentes momentos, de igual manera que la existencia del estado o la anarquía son también parte de un mismo proceso. En ese respecto, la guerra como proceso, es una parte esencial de la vida y la muerte de todas las sociedades, lo cual lo conecta con la vida y la muerte de los individuos. En definitiva, todas las *10 mil cosas* son regidas por un mismo *dao*, pero la guerra ocupa entre ellas —para los estrategas— un lugar prominente.

Esta conexión entre daoístas y estrategas se hace patente cuando se compara la última cita al DDJ en la última sección, con las siguientes palabras de *Sunzi*: “El buen estratega somete las fuerzas enemigas sin combatirlas, toma las fortificaciones enemigas sin atacarlas, desmembra los Estados rivales sin permitir que las acciones militares se prolonguen” (SZ, III, 10).

Así, se hace necesario volver a la pregunta planteada anteriormente: ¿Cómo es posible derrotar a un enemigo sin jamás enfrentarlo? Para los estrategas chinos, la respuesta se relaciona con dos conceptos: *xing*, que se puede traducir como *situación* o *disposición* (la manera como las cosas se encuentran dispuestas en un momento determinado); y *shi*, que se puede traducir como *potencial* o, más precisamente, *potencial de situación*, y que es aquel poder emanado de una disposición determinada.

²⁷ En lo sucesivo, “SZ”. Esta obra es mejor conocida como “El Arte de la Guerra”.

(*cf.* Jullien 1996, p. 33). *Sunzi* nos da una ilustrativa imagen de este proceso “El súbito impacto de una cascada arrastra las piedras gracias a su potencial estratégico” (SZ, V, 13). Así, sólo gracias a una posición ventajosa y al poder inherente a esa posición, un general puede derrotar a sus enemigos, tal como el agua lentamente acumulada valle arriba que se precipita hacia abajo. La posición puede ser física (por ejemplo, si espero en una fortificación o en una altura) o moral (por ejemplo, si tengo mejores razones para luchar que el enemigo, y mi ejército está más cohesionado) pero mientras tengamos una ventaja en la disposición, el potencial de desarrollará de manera irresistible: “el efecto aparece *sponte sua* —el comentarista insiste— y es irresistible: ya que el potencial se registra en la disposición, el resultado, entonces, es fácil” (Jullien 1996, p. 35).

Para arribar a dicho resultado el estratega debe, cuidadosamente, evaluar (*xiao*) la situación. Necesita entender cuáles son los factores que le benefician y cuáles los que le perjudican: el número de tropas y su disposición, el estado del armamento, las condiciones físicas y morales en las que se encuentran sus hombres y los enemigos, las facilidades o dificultades que presenta el terreno físico, etc. Luego de hacer dicha evaluación, podremos saber con certeza la disposición (*xing*) y el potencial (*shi*) de ambos ejércitos (*cf.* Jullien 1996, p. 37). Hecha esta evaluación, el estratega intentará mejorar su disposición y su potencial, para lo cual debe aumentar aquellos factores que le favorecen y disminuir los que le perjudican. En esa línea, señala *Sunzi*: “Tras comprender las ventajas de esos cálculos es posible crear un potencial estratégico que incida en el exterior. ¿Qué significa crear potencial estratégico? Ponderar y decidir en función del beneficio” (SZ, I, 16). Esto es claro en el texto siguiente:

Si eres capaz finge incapacidad; si estás preparado para entrar en combate, finge no estarlo: si te encuentras cerca finge estar lejos; si te encuentras lejos finge estar cerca. Si el enemigo es ávido en ganancias, sedúcelo. Si está confundido, atrápalo. Si es consistente, prepárate. Si es poderoso, evítalo. Si es colérico, provócalo. Si es humilde, hazlo arrogante. Si está quieto, obígalo a actuar. Si está unido, divídelo (SZ I, 17-25).

Si el general aplica estos principios, entonces la victoria resultará fácil. En el mejor de los casos, el enemigo —sabiendo que su disposición y potencial dificultan su triunfo— se rendirá antes de comenzar. Es por esto que el mejor ataque es siempre el moral, antes que el físico: si una de las partes puede hacer que la otra comprenda que no tiene sentido la lucha, entonces el ejército enemigo se rendirá o dispersará espontáneamente, o quizás sus soldados decidan pasarse al bando ganador. En ese sentido, una buena victoria, más que derrotar al enemigo lo *desmembra*, lo *desestructura*, le quita sustento a su existencia (cf. Jullien 1996, p. 68). Pero si la victoria es fácil, también será silenciosa, y el general victorioso no recibirá ninguna gloria (cf. Jullien 2007 45-47). Esto es claramente expresado por *Sunzi*:

Antiguamente, se consideraba hábiles estrategias a quienes eran capaces de vencer al enemigo con facilidad. Los buenos estrategas no merecían la fama ni por clarividencia ni por gallardía, ya que sus victorias estaban libres de toda incertidumbre (SZ IV, 10-11).

Un ejemplo tomado del libro “The Black Swan” de Taleb, puede servir para entender lo que estamos diciendo aquí:

Asumamos que un legislador con coraje, influencia, intelecto, visión y perseverancia se las arregla para llevar adelante una ley que tiene efecto universal, y que se ejecuta el 10 de septiembre de 2001; impone la existencia de una puerta a prueba de balas, permanentemente cerrada, todas las cabinas de aviones comerciales (a un alto costo para las aerolíneas)— solo en caso de que los terroristas decidan utilizar aviones para atacar el World Trade Center en Nueva York (...). La persona que impusiera puertas en las cabinas de los aviones no tendría estatuas en plazas públicas, ni siquiera una pequeña mención a su contribución en su obituario. (2007, p. XXIII).

Este tipo de victoria es exactamente de lo que los estrategas están hablando: la situación fue evaluada y la falta de aislamiento de las cabinas se vio como una desventaja. Entonces, sin enfrentarse directamente al enemigo, la situación desfavorable se ve disminuida (la nueva ley entra en vigencia). La nueva situación otorga un potencial que se acumula de una forma inevitable pero silenciosa (al irse instalando las nuevas puertas). El enemigo es desmembrado, pues sus planes y no

sus hombres son atacados²⁸, y la victoria es completa. Ninguna gloria es otorgada al general, pues no hay ningún golpe de efecto. Esta es, también, la manera como el *dao* actúa: paciente y silenciosamente transformando una situación dada. El general actúa así sin actuar (*wu wei*): no habla en voz alta, ni enfrenta al enemigo con gesto desafiante, pero sigue el *dao* para transformar la situación²⁹.

Considerando lo anterior, es posible comenzar a entender cómo es factible ganar una batalla sin pelear. Pero hay aún otro importante requisito. Si los dos ejércitos se enfrentan el uno al otro, entonces ambos intentarán aplicar los mismos principios. Entonces —tal como es bueno incrementar aquellos factores que benefician nuestro actuar, y disminuyen las posibilidades del oponente— será necesario también esconder o disimular mi disposición y movimientos. Como señala *Sunzi*: “Si hacemos que el adversario muestre su forma mientras que nosotros no mostramos ninguna, permaneceremos unidos mientras que él se dispersa” (VI, 13). Y en otra cita: “el enemigo no debe saber dónde atacaremos” (SZ, VI, 14). Esto está conectado con la idea daoísta de que el sabio es como el agua: flexible e inescrutable (cf. DDJ VIII); pero en este caso, es el ejército mismo el que debe tomar esa forma, y evitar tener una posición determinada:

Las disposiciones militares son como el agua: de la misma manera que la disposición del agua evita lo alto y se precipita hacia abajo, la disposición del ejército evita lo consistente y ataca lo hueco. Y del mismo modo que ésta adapta su forma al terreno, el ejército adapta su estrategia de victoria al enemigo. En efecto, así como el agua carece de una forma permanente, en la guerra tampoco hay un potencial estratégico permanente.

²⁸ Que es, para *Sunzi*, siempre una mejor opción, pues evita la batalla abierta (SZ, III, 4-7).

²⁹ Hay otro ejemplo muy gráfico de nuestra historia. El 21 de mayo de 1879 dos corbetas chilenas, la Esmeralda y la Covadonga, bloqueaban el puerto de Iquique cuando los inmensamente superiores buques de guerra peruanos, el Huáscar y la Independencia, intentaron levantar el bloqueo. El héroe de la jornada, quien sería recordado por todos por su gesta sería Prat, el capitán de la Esmeralda, quien se lanzó al abordaje del Huáscar como último gesto heroico antes de caer abatido. Se celebra aquí el golpe de efecto, el hito, el héroe griego afrontando su destino. Pero el gran general, y quien mayormente queda en el olvido es Condell, el Capitán de la Covadonga, quien aprovechándose de las circunstancias y la disposición favorable de los elementos lleva a la Independencia a un bajío para encallarla y luego tomarla. Condell es el buen general que ha utilizado la astucia, pero el carácter de héroe quedará reservado a Prat.

Aquel capaz de obtener la victoria adaptándose a las variaciones y transformaciones del adversario es designado inescrutable (SZ VI, 27-30).

De acuerdo con lo anterior, un general sabio no sólo no se muestra, sino que además intenta engañar al enemigo. Nunca ataca de frente, pero siempre de costado. Como señala Jullien:

El enfrentamiento viene desde el frente pero la victoria viene de lado. 'Desde el frente' significa, como señalan los viejos comentadores: 'enfrentando al enemigo', pero de una manera 'normal', ordinaria, predecible; como paralelo, 'de costado' no sólo significa 'por el flanco' sino también de una manera extraordinaria, que el enemigo no espere, pues le ataca donde sus fuerzas se encuentran disminuidas (1995, p. 43)

Esta aproximación de costado al enemigo representa una estrategia general de la eficacia, y sienta las bases para una retórica que hace del engaño y la simulación su arma principal.

6. Eficacia y transformación

Para Jullien, las ideas estratégicas presentadas, junto con los conceptos daoístas sobre los que se construyen —más que una simple aproximación al problema de la guerra— representan una teoría general de la eficacia.

De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia Española, la eficacia se define como la “capacidad para lograr el efecto que se desea o espera”³⁰. Así un agente apunta a un objetivo buscado y utiliza los medios a su disposición para lograrlo. Jullien está de acuerdo con esta idea básica, pero distingue entre un sentido griego y un sentido chino de hacerlo. Para los griegos, esto estaría conectado con la idea de crear un *modelo*, y luego ponerlo en práctica:

“Creo que la manera griega de concebir la eficacia puede resumirse así: para ser eficaz, construyo una forma modelo, ideal, cuyo plan trazo y a la que le

³⁰ Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=EPQzi07> el 27 de agosto de 2016

adjudico un objetivo; luego, comienzo a actuar de acuerdo con ese plan, en función de ese objetivo” (Jullien, 2006, p. 17).

Platón, por cierto, podría ser considerado como el padre de esta manera de pensar, y el sistema político descrito en “La República” puede ser tomado como el epítome de la forma modelizante de pensar la eficacia. Aristóteles también piensa, en cierta forma, en estos términos. Su manera de aislar las *causas*, es un esfuerzo por describir cómo los modelos operan. La teoría de la *esencia* es también, de alguna manera, una teoría del modelo. Así, la idea de *telos* puede verse como el resultado eficaz, que puede alcanzarse si los medios correctos pueden identificarse (para lo es necesario aislar las causas).

De acuerdo con Jullien (2006) la utilización de modelos para explicar fenómenos ha sido una estrategia muy fructífera. Así — señala este autor— es posible pensar en la revolución científica como la victoria del modelo, aquello que ocurre cuando las matemáticas empiezan a formar parte de su construcción (*cf.* p. 23). Es ello lo que explica —para este autor— que hasta el siglo XIV Europa y China tuvieran estándares similares de desarrollo e, incluso, China superara a Europa en varios aspectos; pero que entre el siglo XV y el siglo XVI, Europa haya comenzado un desarrollo económico y científico muy pronunciado, que crearía una notoria diferencia respecto de China. Para Jullien, esta diferencia se puede explicar —entre otras razones— por el hecho de que Europa comienza a efectuar modelos científicos basados en las matemáticas. Habrían sido estos modelos los que permitieron —entre otros— a Galileo y a Newton entender y predecir la manera como se comporta la naturaleza, dando origen a la revolución científica (*cf.* p. 24-26).

Pero, aun cuando la noción de modelo es fructífera en varios campos, muchas veces se ve superada por las circunstancias, sobre todo cuando éstas son altamente variables. En algunas disciplinas (como en política o en economía, por ejemplo) las circunstancias no consideradas son capaces de arruinar por completo la aplicación del modelo. Un defensor del modelo dirá, en esos casos, que la solución es simplemente agregar más variables: modelizar las circunstancias de manera tal que se aposite sus

efectos. Pero el concepto mismo de circunstancia, implica que existe *algo* alrededor de mi plan³¹, algo que no he considerado pero que está ahí, aunque lo quiera o no. La complejidad de factores que pueden quedar fuera del modelo es tanta que un modelo que las incluya a todas no es posible, a menos que existan condiciones ideales (un laboratorio por ejemplo) donde se puedan reducir esas circunstancias al mínimo. Para Jullien, un buen ejemplo de esto es lo que ocurre en la guerra: durante la batalla de Waterloo, Napoleón desarrolló una estrategia que requería el rápido movimiento de su artillería. La lluvia que cayó la noche anterior, sin embargo, mojó los caminos y el barro retrasó a la artillería, produciendo el fracaso de toda la estrategia. La fecundidad del modelo, entonces, puede caer víctima de las circunstancias (cf. 2006, p. 26-31).

Los estrategas chinos, por otra parte, no piensan la eficacia en términos de un modelo que debe ser aplicado en una situación determinada, sino más bien, intentan *surfear* las circunstancias. Como señala Jullien:

“En lugar de construir una forma ideal que luego proyectamos hacia las cosas, podemos tratar de detectar los factores cuya configuración es favorable a la tarea requerida; en lugar de definir objetivos para nuestras acciones, podríamos dejarnos llevar por la propensión de las cosas. En definitiva, en lugar de imponer nuestro plan sobre el mundo, podemos apoyarnos en el potencial inherente de la situación (1996, p. 32).

Pero la fecundidad de esta fórmula no sólo es notoria en el aspecto militar, sino que es una prescripción general: el agente debe evaluar la situación para detectar los factores que le favorecen y, de esa manera, acumular suficiente potencial para dejar que las circunstancias se desarrollen, ellas mismas, en la dirección deseada. Esto es también correlativo con la idea de *dao* como un principio holístico e incomprensible. Esto es, como, en esencia, no conozco el *dao*, ni la forma como se despliega en el mundo, no me planteo idea de someterlo a un modelo, sino sólo busco utilizar las circunstancias a mi favor (como el marino que no sabe de antemano la

³¹ Circunstancia proviene del latín *circumstantia*, en donde el prefijo latino *circum* implica algo que se encuentra alrededor, mientras que el verbo *stare*, representa aquello que se encuentra de pie, en el centro. En este caso, el modelo es lo que se encuentra en el centro, y los hechos no contemplados por éste son lo que lo rodean.

fuerza ni dirección del viento, pero lo aprovecha en cuanto aparece). Para hacerlo, debo dejar que el resultado llegue a ser, aplicando el concepto de *wu wei*. El resultado de la acción será, entonces, algo inherente al proceso. Así, el *dao* se presenta, más que como un concepto que está ahí afuera, como la lógica del proceso que debe ser leída de manera adecuada por el estratega.

Es posible señalar que la idea china de eficacia tiene dos ventajas frente a la concepción griega (aunque, por cierto, los modelos tienen ventajas que podrían destacarse). La primera es que toma en mejor consideración las circunstancias. Para la idea modelizante, la lucha será siempre por aislar y predecir dichas circunstancias. Por otra parte, para los daoístas y estrategas, incluso la distinción entre un proceso central y las circunstancias que le rodean no tiene mucho sentido. Es todo parte de un continuo y —como tal— las circunstancias no son aisladas, son aceptadas como parte del proceso y evaluadas como factores que se han de disminuir o acrecentar conforme aparezcan.

La segunda ventaja de la concepción china de la eficacia es que, en algunos casos, parece arreglárselas mejor con el cambio. Jullien opone la idea de *acción* a la idea de transformación. La transformación —señala “a diferencia de la acción, que es siempre localizada, afecta la colección de elementos concernientes en todos los puntos” (1996, p. 57). Esto es, el cambio no solo afecta una determinada parte del proceso, sino la totalidad del mismo. Es por eso que la transformación es también discreta:

Porque es continua y progresiva y opera en todo lugar al mismo tiempo, la transformación normalmente pasa desapercibida. Como no puede ser atribuida (a ninguna voluntad individual) y no es localizable (a un momento o lugar particular), no es posible de aislar, ni demarcar, y así, se escapa de ser notada. En contraste con la acción, que es siempre espectacular, incluso dramáticamente, sus efectos se disuelven con la situación (1996, p. 57)

Dada esta descripción del proceso, los antiguos chinos hablan de una “transformación silenciosa”, que es aquella no podemos ver ocurrir hasta que sus efectos han llegado ya de manera inevitable (*cf.* 1996, p. 79). El clásico ejemplo de

este tipo de cambio se da en la naturaleza: el invierno que avanza día a día sin que lo notemos hasta la primera nevazón, un árbol que crece, un hombre que envejece. Pero se puede pensar también en transformaciones hechas por el hombre. Por ejemplo, en procesos políticos e históricos: Así ¿Cuándo fue el día que se independizó Chile? Algunos dirán que con la primera junta de gobierno, otros dirán que con la firma de declaración de independencia. Pero todos entienden que esto son sólo convencionalismos: desde 1810 y hasta 1822 aproximadamente, ocurrieron una serie de eventos que, en su conjunto, cambiaron de manera irreversible la situación política. Pero, en sí mismos, cada uno de estos hechos no representa ni implica la independencia de Chile. Esta sólo se presenta o se da a conocer cuando sus resultados son inevitables, el resultado no se ve ni se puede aislar fácilmente en hitos críticos.

Así, en definitiva, la aproximación China a la eficacia provee de un marco conceptual que permite entender la transformación de una manera muy diferente a la tradición griega y moderna. Así, allí donde los griegos entendían que había distintas entidades que sufrían cambios accidentales o esenciales, los chinos entendían que existía un solo proceso en constante transformación, proceso sobre el que, de cierta manera, se puede influir, pero respecto al cual el agente es un mero acompañante, que no produce sino que solamente propicia los cambios.

Habiendo visto las condiciones en las cuales la Filosofía China emerge durante el Período de los Estados Combatientes, el pensamiento confuciano, la respuesta daoísta a éste, y la manera como esas ideas son adaptadas por los estrategas, es posible entender cómo se configura una teoría general de la eficacia, que ciertamente está más orientada hacia generar ciertos resultados que hacia la definición ontológica de conceptos metafísicos. Es desde aquí de donde comienza a entenderse el sentido de la estrategia retórica China, que se analizará en el siguiente capítulo, y que busca transformar las creencias fundamentales del oponente. Así, para los retóricos chinos, la única manera de efectuar esto es mediante una estrategia

indirecta y holística, que identifica condiciones favorables y las hace crecer, evitando que la contraparte conozca dicha estrategia. Como el cambio es silencioso, sólo aparecerá cuando los resultados sean visibles, pero en este punto, el oponente estará pensando que esta nueva manera de mirar las cosas fue su idea en primer lugar. Dicha estrategia será propuesta como una posible solución al problema de los DP que fue presentado en el primer capítulo, señalándose también algunas estructuras argumentativas griegas que funcionan en una lógica similar, y que se pueden tomar como referentes.

CAPÍTULO III: ESTRATEGIA INDIRECTA COMO VÍA DE SOLUCIÓN AL DESACUERDO PROFUNDO

En el presente capítulo se abarcará la idea matriz de esta tesis: sugeriré que la teoría de la eficacia que se ha presentado en el último capítulo, al ser utilizada en la retórica, toma la forma de *estrategia indirecta*, y que dicha estrategia es una forma efectiva de superar DPs. La razón para afirmar esto es que la estrategia indirecta actúa de manera silenciosa, y permite *transformar* las creencias básicas de la contraparte que Fogelin identificó como *proposiciones de marco de referencia*. Este tipo de transformación, mediante el discurso, no es una novedad en la tradición filosófica china, si no que se encuentra prefigurada, como se verá, en el trabajo del pensador del IV siglo a.c. *Gui Guzi*, quien ha sido reconocido como el ejemplo más prominente de lo que *Sima Qian* llama “*la Escuela de los onsejeros*” (cf. Coyle 199, p.2). En consecuencia, la originalidad de la presente investigación consiste en proponer una conexión entre el problema del DP y la solución China al mismo, representado por *Gui Guzi*, pero siguiendo el camino trazado por la tradición daoísta y la estratégica discutida en el capítulo anterior. Se mostrará también que estrategias análogas han existido desde siempre en la tradición filosófica griega, por lo que la adopción de la estrategia indirecta no implica aceptar un *cuerpo extraño* incompatible.

La estructura del capítulo será, en definitiva, como sigue: en primer lugar, justificaré la conexión entre la teoría estratégica, por un lado, y la persuasión y retórica, por otro. La pregunta a ser respondida en estas páginas es: ¿por qué las prescripciones que se le dan a un general a fin de ganar una batalla, pueden o deben ser adoptadas por un retórico para ganarse la adhesión del auditorio? Para responder a esta pregunta se analizará el asunto en Grecia y China Antigua, lo que nos dará una

idea de la aproximación completamente diferente de lo que ambas tradiciones tienen en relación con el problema.

A continuación, presentaré el trabajo de *Gui Guzi*, teniendo en cuenta que las fuentes secundarias son escasas, y que las fuentes primarias no son tan sistemáticas como se quisiera. Pese a ello, el contexto general de la época, y otros textos sobrevivientes (notablemente el *Hanfeizi*, el *Laozi* y el *Zhuangzi*), permiten tener una buena idea del tipo de estrategia argumentativa que promueve *Gui Guzi*, y que se puede llamar *estrategia indirecta*.

En la siguiente sección, volveré a analizar la tradición persuasiva de la Grecia Antigua, a fin de considerar que, con todas las diferencias del caso, la tradición persuasiva tiene algunas similitudes muy interesantes, sobre todo cuando pensamos en dos estrategias argumentativas específicas: la *refutación socrática* y la *dialéctica aristotélica*. Junto con estas similitudes, mostraré las diferencias entre estas estrategias y la aproximación china, argumentando que la estrategia indirecta es más adecuada que las estrategias anteriores cuando se desea tratar el problema de los DP.

Enseguida, intentaré mostrar cómo la estrategia indirecta presentada por *Gui Guzi*, puede ser utilizada para superar DPs. Para apoyar esa tesis, será necesario intentar desarrollar una definición precisa de *estrategia indirecta*, estableciendo así, en la medida de lo posible, su sentido y alcance.

Finalmente, reconsideraré el desiderátum presentado en el Capítulo I, a fin de mostrar si la solución propuesta es capaz de hacerse en caso de tales requisitos.

1. Guerra y Retórica en Grecia

En el mundo griego, el concepto de *agon* opera como una suerte de eslabón entre guerra y retórica. De acuerdo con Wilkinson (*cf.* 2013, pp. 13-15), el *agon refería*

originariamente a “asamblea” o “reunión”. La idea primigenia es que se puede reconocer el *agon* siempre que existe una reunión de ciudadanos por razones políticas, religiosas o militares. Luego, este concepto evoluciona para denominar una “competencia” o “discusión” sea éste un enfrentamiento físico o verbal (ejemplos de cómo las asambleas derivaban en competencias podemos encontrarlos en las olimpiadas, las competencias poéticas o las asambleas políticas). En consecuencia, el *agon*, como competencia de palabras, podía derivar en competencia de lanzas y viceversa.

La guerra, entonces, puede considerarse como un tipo de *agon*, aunque con algunas particularidades: “la guerra es un tipo de *agon*, pues procede como una competencia, pero existe en el extremo absoluto del *agon*” (Wilkinson 2013, p. 18). La guerra, entonces, es un caso extremo, pero a la vez ideal de *agon*, pues, de alguna manera, toda discusión entre partes es modelada con base en la idea de ejércitos enfrentándose cara a cara. Es en ese sentido que se dice que “la guerra es la continuación del *symposium* por otros medios” (2013, p. 18). Si lo último es cierto, entonces la relación entre guerra y retórica en la Antigua Grecia será más que una útil analogía. Llevando la comparación aún más lejos, Jullien (1995) señala que la misma estructura militar que representa la base del ejército griego —la falange— está en el corazón del teatro, la corte y la asamblea (cf. p. 54).

Como corolario de lo anterior, la forma en la que los argumentos debiesen ser llevados adelante en este tipo de reuniones, guardaría una similitud con la manera en la que se forman las falanges en combate. Así, las falanges se presentaban en el campo de batalla de manera abierta y frontal. El orden (*kosmos*) de las falanges era su virtud más importante, pues permitía a cada soldado mantener sus flancos resguardados³². El ganador se decidía, entonces, por la fuerza y el coraje de sus soldados, a quienes se les requería que enfrentaran a sus enemigos de una forma abierta y frontal (cf. Jullien 1995, p. 55). Así por ejemplo, en el diálogo “Laques”, Platón

³² Especialmente su flanco derecho, que era el más débil pues el escudo iba en el costado izquierdo.

describe a un hombre valiente como aquel que “está dispuesto a rechazar, firme en su formación, a los enemigos y no huir” (*Laques*, 190e). La definición es, luego, desechada como una característica general de la valentía, pero se mantiene como el tipo de actitud que un soldado debe tener para ser llamado valiente.

Esta posición frontal y abierta es tomada, por Jullien, como el modelo de la retórica griega, especialmente para Protágoras. Así, tal como un ejército debe confrontar un enemigo que se le opone en la dirección contraria, el discurso —*logos*— era pensado como *logoi antikateinantes*, esto es, como un discurso que siempre se opone a otro discurso que persigue objetivos contrarios (*cf.* 1995, pp. 55-57). En otras palabras:

Si por cada argumento preciso existe siempre la posibilidad de argumentar en un sentido contrario, entonces el arte del discurso —que, como ha sido dicho, viene asociado a la aparición de nuestra 'razón'— consistirá esencialmente en proponer argumentos que sean inversos a aquellos de la parte contraria, y a volverlos más convincentes que aquellos (Jullien 1995, p. 56).

Así, de la misma manera como los soldados de la falange se alinean de manera organizada, enfrentando al enemigo, los diferentes argumentos de las partes se debieran alinear también enfrentando la posición de la parte contraria, y nuevos argumentos serán sumados de la misma manera que se agregan nuevas líneas de soldados a una falange (*cf.* 1995, pp. 57-58). Este modelo de argumentación, propiciado por Protágoras y otros, es rechazado por Platón, pues considera que la idea de que toda posición tiene un oponente igualmente fuerte es inmoral, y puede llevar al espíritu hacia el escepticismo (*cf. República*, I348a). Para Platón, entonces, no es cierto que exista un balance entre un argumento y su opuesto, pues siempre existirá una posición correcta que debe ser defendida por medio de la dialéctica (y no de la retórica). Como sea, de acuerdo con Jullien, ello no impide al propio Platón seguir el mismo esquema argumentativo de la falange (*cf.* 1995, p. 59).

Ahora bien, aun cuando se reconozca que la imagen de estructuras argumentativas de la Antigua Grecia sugerida por Jullien es válida, pienso que el autor falla en reconocer otros tipos de estructuras usadas en Grecia y que no se parecían a

la falange, y ciertamente sí se parecían al tipo de argumentación propuesta por la escuela de los consejeros de la Antigua China (y que revisaré más adelante). Me estoy refiriendo, más específicamente, a la refutación socrática y la dialéctica aristotélica, esquemas alternativos de aproximación a la retórica que serán presentados más adelante en este texto.

2. Guerra y Retórica en China

La conexión entre guerra y retórica es, en la Antigua China, mucho más explícita que en Grecia. Como señala un autor: “muy habitualmente el arte de la oratoria en la Antigua China tiende a identificarse con el arte de la guerra y la inteligencia estratégica” (Galvany 2012, p. 23). El clásico *Lüshi Chunqiu* muestra esta relación de manera bastante explícita cuando dice: “Aquellos que son adeptos al arte de hablar se parecen a aquellos guerreros hábiles que, adaptándose al otro, utilizan la fuerza del adversario en su favor, y emulan los movimientos del avance y la retirada” (*Chen Quiyou* en Galvany 2012, p. 23). Para ponerlo de esta manera, el arte de la retórica operaba de manera paralela, o más bien anticipando, al arte de la guerra. Ello pues la retórica es también, aquí, una forma de guerra entre estados, y es por ello que el Arte de la Guerra (*cf.* SZ, III) indica que será siempre mejor atacar los planes del enemigo antes que sus hombres. Así, el *arte de la persuasión* cumplirá la misma función que el *arte de la guerra*: ganar una batalla antes de pelear. Y sólo cuando el arte de la persuasión se muestre incapaz de resolver una diferencia entre estados, será necesario acudir al arte de la guerra.

Existen razones políticas e históricas por las cuales las mismas estrategias que recomiendan los estrategas son aplicables a la retórica:

Al contrario de los Sofistas Griegos, los Oradores Chinos no intentaban persuadir a un auditorio, lo que implica decir que sus discursos no buscan convencer a una mayoría, ni a un grupo más o menos numeroso de auditores,

si no que se dirigen exclusivamente a los oídos de la persona que encarna el poder absoluto: el soberano (Galvany 2012, p. 23).

Gracias a este pasaje, y a lo dicho anteriormente, se podrán distinguir dos tipos diferentes de retórica, que llamaré *democrática* y *diplomática*. En una aproximación *democrática*, el objetivo es convencer a una asamblea, un jurado, una muchedumbre; mientras que, en la aproximación diplomática, el objetivo será convencer a un soberano o a sus agentes.

Por razones históricas y políticas, los griegos fueron los que mejor desarrollaron el arte de convencer a un auditorio, jurado o asamblea. Para hacerlo era, por cierto, necesario tomar en cuenta el tipo de auditorio al que se dirigía el orador, pero éste no podía adaptar su discurso a cada uno de los participantes en la asamblea. Adicionalmente, su discurso habitualmente estaba refutando, o iba a ser refutado por alguien más. Era, entonces, una contradicción de *logos* contra *logos*. Estas características implicaban que el rétor se encontraba, de cierta forma, restringido en sus movimientos, pues —por una parte— debía dirigirse a una racionalidad común compartida por todos los auditores, debiendo desarrollar, por tanto, argumentos que hicieran sentido en la mayoría de ellos y —por otra parte— su discurso se encontraba determinado por la refutación de la parte contraria (*cf.* Jullien 1996, p. 201). Una aproximación del tipo *falange* era entonces, en general, útil en la persuasión democrática. Ello pues el orador tenía poco tiempo para ganarse el favor de la asamblea. Por lo que debía utilizar sus mejores argumentos para hacer un ataque franco y directo a la parte contraria, que mostrara que sus razones son más convincentes que las de su oponente.

Como contrapunto, en una aproximación *diplomática* a la retórica, las cosas solían ser muy diferentes. Así, los consejeros políticos de la Antigua China que eran utilizados como diplomáticos por los diversos señores, no eran otra cosa que otra arma que se dirigía contra los enemigos. Como tales, la profesión de consejero era extremadamente peligrosa, y su vida siempre estaba en juego. Mostrar abiertamente las intenciones del discurso podía llevar fácilmente a la ejecución, por lo que el tipo de

aproximación necesaria para persuadir a la parte contraria debía ser oculta e indirecta. Pero gracias al hecho de que solo *una* persona es la que debía ser persuadida, entonces era posible adaptar completamente el discurso a las creencias y pensamientos de la contraparte. Aquí, el paralelo con *Sunzi* es muy claro: el primer paso para la persuasión es conocer a la contraparte, examinando sus pensamientos para comprender sus fortalezas y debilidades y ganar una posición dominante (cf. Galvany 2012, pp 23-25). Y tal como lo recomendaba *Sunzi*, el diplomático requería ser completamente flexible, adaptándose a su oponente y usando sus preferencias en su propio beneficio:

En el ámbito de la persuasión no es tanto una cuestión de imponer un argumento por su propio mérito, sino más bien envolviendo el discurso en matices y un tono que logre fielmente adaptarse a las preferencias más íntimas del interlocutor. El orador debe saber cómo jugar con las aspiraciones y la vanidad de la persona a la que se dirige, cómo explotar sus debilidades en su propio beneficio y detectar las diferencias entre las intenciones que haya declarado y los deseos que realmente abriga en su interior. (Galvany 2012, p. 25).

Una aproximación diplomática a la retórica implica entonces, por una parte, comprender la posición de la contraparte y usarla en mi propio favor, y por otra, ocultar mis propias intenciones para evitar que la contraparte ocupe la misma estrategia. Para apreciar con mayor detalle como esto ocurre, expondré brevemente el contenido del texto del siglo IV a. de C. *Gui Guzi*.

3. Gui Guzi y la estrategia indirecta

Las diferencias entre la Filosofía China y griega eran numerosas, por lo que hacer comparaciones no siempre es apropiado. Sin perjuicio de lo anterior, y analizando ambas tradiciones en perspectiva, algunas similitudes curiosas sí aparecen. Así, en la Antigua Grecia, existía un poderoso grupo de maestros y oradores —los sofistas— que eran despreciados por Sócrates, Platón y otros filósofos, bajo la consideración de que

sus métodos persuasivos eran capaces de engañar a la gente y alejarla de un camino moral y verdadero. De forma similar, en China, existía un grupo de consejeros, los *zonghenjia*, que aconsejaban a los diversos señores, persuadiéndolos a favor o en contra de las tesis que les convenían a otros señores. Curiosamente, el juicio respecto a estos consejeros por parte de los confucianos es muy similar a la manera como los sofistas son tratados por Platón:

El discurso confuciano se acomoda de manera tal que todos los participantes se encuentren activamente implicados en la armonía comunitaria propugnada por el *li*³³. Las habilidades 'indirectas' de estrategia y persuasión son devaluadas por la tradición moral confuciana desde la dinastía Han en adelante, y la doctrina *zonghen* es acusada de ignorar los estándares morales y enseñar, en cambio, un *dao* de ruina y desorden. (Coyle 1999, pp. 54-55).

Los retóricos chinos aparecen durante el Período de los Estados Combatientes, pero las dinastías subsecuentes, comenzando por la Han a partir del siglo III d. de C., fueron seguidoras de la tradición Confuciana. La tradición de los *zonghenjia* fue, entonces, olvidada (o más bien proscrita) y muchos de sus trabajos se perdieron. Pero entre los pocos textos que aún sobreviven (y que han podido ser rescatados a través de excavaciones arqueológicas) encontramos el texto "*Gui Guzi*"³⁴ que representa uno de los más claros ejemplos de las doctrinas de los *zonghenjia* (cf. Coyle, p. 2). El texto ciertamente trata sobre la persuasión, pero también toca otros temas relacionados como metafísica y epistemología.

El proyecto general del texto está claramente alineado con las posiciones tomadas por las Escuelas de los Daoístas y los Estrategas que han sido descritas en el capítulo anterior. Así, en primer lugar, para persuadir será necesario distinguir entre

³³ "*Li*" puede traducirse como principio rito, norma, deber. Es una virtud central para la ética confuciana. Para un desarrollo más acabado de este concepto ver Dainan 2002, pp. 27-42.

³⁴ En general, nos encontraremos en los textos clásicos chinos que su título se corresponde con su supuesto autor. Así, se habla del "*Sunzi*", el "*Zhuangzi*" o el "*Gui Guzi*". En muchas ocasiones, es poco probable que estas obras hayan sido el trabajo de un sólo autor. Esto es aplicable también, ciertamente, para el texto en comento, por lo que la denominación "*Gui Guzi*" referirá aquí no al supuesto autor sino al texto.

discursos que abren (*yang*) y discursos que cierran (*yin*), o como señala el texto: “adherirse tiene que ver con abrir, con hablar, con lo *yang*. Cerrar tiene que ver con esconder, con el silencio, con *yin*” (GGZ, I.66³⁵). Abrir y cerrar deben considerarse movimientos alternos que el retórico realiza con la finalidad de forzar a la contraparte a abrirse, pero evitando que él mismo se abra (*cf.* Jullien 1996, p. 192). Para que esto funcione, es necesario distraer a la contraparte con palabras: “Si el otro no habla no hay contraparte. Por lo tanto, hazlo cambiar de curso, estímulo con tus palabras de manera tal que él anuncie lo que está en su corazón” (GGZ II. 19). Según este pasaje, es necesario incentivar a la contraparte para que manifieste su pensamiento. Pero es importante que esta estimulación no juegue en contra del retórico y muestre sus propias intenciones, pues estas deben mantenerse controladas y ocultas ya que, de lo contrario, se abrirá un frente de ataque para la contraparte. El sabio será, entonces, aquel que logre mantener sus intenciones ocultas, y por eso dirá el texto: “Los caminos del sabio son oscuros y aquellos del tonto son claros” (GGZ, X. 94).

Es importante que el retórico se siga moviendo: “avanzando, luego retrocediendo, luego a la izquierda, luego a la derecha; así es como se manejan los asuntos” (GGZ, II. 82). Así, las palabras del retórico “no tienen como objetivo hablar, sino que la contraparte hable” (Jullien 1996, p. 193). El objetivo de estos movimientos es el mismo que aconsejaba Sunzi: conocer al enemigo a fin de dominarlo. En consecuencia, podemos comprender lo siguiente: “Aquellos que intentan persuadir sin comprender los sentimientos de su objetivo fallarán. Si puedes comprender sus sentimientos haz dominado la técnica”. (GGZ, III. 57).

Una vez comprendido el lugar desde el que habla la contraparte, podré comenzar a adaptar mi discurso a él. Comprendiendo su posición seré capaz de

³⁵ “GGZ” refiere al texto del Gui Guzi, en la versión en inglés que se ha tenido a la vista para realizar la presente investigación. Los numerales romanos refieren al capítulo dentro del texto, mientras que los números corresponden al fragmento o párrafo dentro del respectivo capítulo.

encontrar los flancos y fisuras en su discurso. Y así, en un fragmento que corre en paralelo a Sunzi (*cf.* SZ 1, 17-25), el *Gui Guzi* señala:

Por lo tanto, cuando hables con un sabio depende de la erudición. Cuando hables con un erudito depende de la argumentación. Cuando hables con un argumentador depende de lo esencial. Cuando hables con aquellos que están en una posición superior depende de las circunstancias. Cuando hables con los ricos depende de aquello que es superior. Cuando hables con los pobres depende de la ganancia. Cuando hables con los valientes depende del atrevimiento. Cuando hables con los estúpidos depende de la astucia (GGZ, IX. 67).

Una vez que haya adaptado el discurso a la contraparte, puedo comenzar a atraparlo, o como dice el texto: “Conoce lo que tu objetivo ama y detesta, luego procede a hablar sobre lo que valora. Tiéntalo con lo que aprecia a través de palabras que sean 'fáciles de agarrar'. Luego trabaja su opinión atrapándolo.” (GGZ, V.38). Así, y de la misma manera que los estrategas dominaban mediante la posición y las circunstancias, el retórico debe también construir una posición favorable: “crea condiciones favorables y toma el control de las cosas” (GGZ V.1). Se puede aquí recordar una de las imágenes del *Sunzi*, el agua acumulada en lo alto de un valle que arrastra las piedras. En consecuencia, el discurso será una especie de carnada, que primero tienta a la contraparte para atraparla luego, aprovechando las circunstancias favorables.

En última instancia, el objetivo de este tipo de persuasión es transformar los puntos de partida de la contraparte sin que él lo note. Para lograr aquello, será necesario *seguir la corriente* de su posición y lentamente transformarla. En otras palabras: “No trates de forzar algo a alguien que no lo desea. No trates de enseñarle algo a alguien que no lo entiende. Estudia lo que la gente aprecia más profundamente y síguele le corriente”. (GGZ X. 76). EL retórico, por último, no debe ser jamás visto como una figura opuesta, violenta, si no como alguien que armoniza la realidad de manera sutil:

En consecuencia, transfórmalo utilizando sus dudas. Concuerta con él según lo que ve. Gana su confianza y aprecio siguiendo la corriente de lo que dice.

Adhiérete a él manteniendo tu posición. Evalúalo de acuerdo con lo que le desagrada. Repélelo de acuerdo con sus ansiedades (GGZ, X.55).

Si esto se logra, el retórico será visto como un armonizador de las diferencias, como alguien que actúa conforme al *dao*, o como señala el texto:

Aquellos que la antigüedad que destacaban en tomar distintas posiciones eran capaces de armonizar todo bajo los cuatro mares, y congraciarse con los señores, y donde existía base para la contradicción o la disputa, transformarlos mediante el cambio (GGZ, VI. 35).

Como consecuencia, la transformación es una forma de armonización. Donde existía un desacuerdo entre las partes, la retórica logra que exista un acuerdo. Y la manera de hacer esto es transformar los puntos de partida de las partes, sin que ellos se den cuenta siquiera del proceso. Esto pues, de acuerdo con la teoría de la eficacia de Jullien, el cambio no es *producido* por el agente, si no que se logra apoyándose en la propensión natural de las cosas.

Un buen ejemplo de este tipo de persuasión puede encontrarse en la historia “La reina de Zhao y el viejo general”, del clásico *Zanguo Ce*:

Cuando la reina regente de Zhao³⁶ se hizo cargo de los asuntos del estado, Qin³⁷ efectuó un ataque repentino. Zhao envió una solicitud de ayuda a Qi, pero Qi replicó, 'Enviaremos tropas solo si envían al Señor de Chang'an³⁸ con nosotros como un rehén de buena fe'. La reina discrepó abiertamente. Sus ministros discutieron calurosamente con ella, pero ella respondió en términos claros, '¡Escupiré en la cara del próximo que me diga que debo enviar al Señor de Chang'an como rehén!'. El general de la izquierda, Chu Long, pidió audiencia con la reina regente (...). Caminó muy lentamente hasta pararse frente a ella. 'Su viejo servidor tiene una pierna lastimada' se disculpó. 'no puedo caminar muy rápido' (...) La reina replicó 'yo misma dependo de andaderas para moverme de un lado a otro'. (...) Chu Long dijo, 'Tengo un hijo llamado Shuqi, el menor. Es un joven inútil, pero de entre mis hijos es el que más quiero, y quisiera que pudiese vestir los ropajes negros de la guardia del palacio (...)'. 'me complace aprobarlo' dijo la reina. Continuó Chu Long, 'si me permite serle franco, me parece que su majestad siente más amor por su hija, la princesa de Yan, que por su hijo, el Señor de Chan'an.' 'Te equivocas' respondió la reina. 'tengo mucho más aprecio por el Señor de Chang'an'. 'Cuando los padres aman a sus hijos' dijo Chu Long, 'planifican su futuro con

³⁶ Uno de los estados durante el “Período de los Estados Combatientes”.

³⁷ Otro de los estados durante el mismo período.

³⁸ Quien era hijo de la reina

gran cuidado' (...) continuó Chu Long 'muchas veces el hijo más joven encuentra desastres a lo largo de su vida; en otras ocasiones son sus hijos o nietos los que sufren infortunios ¿cómo es posible que todo hijo menor sea desdichado? La mala suerte viene a ellos porque se les otorga grandes honores sin haber hecho ningún mérito, se les da grandes riquezas sin que hayan trabajado por ellas (...) Ahora, su majestad ha honrado a su hijo con el título de Señor de Chang'an y le ha dado un territorio de ricas y fértiles tierras, otorgándole grandes emblemas de rango y nobleza. Es porque me parece que usted no ha planificado bien su futuro que presumo que no se preocupa tanto por él como por su hija, la reina de Yan'. 'Muy bien' replicó la reina 'Te doy libertad para acomodar las cosas según corresponda'. En consecuencia, el señor de Chang'an fue provisto con una escolta de cien carros, y enviado como rehén de buena fe, y las tropas de Qi fueron rápidamente despachadas' (Citado por Gentz 2012, pp. 1011-1012).

La historia muestra, en la práctica, cómo el tipo de persuasión promovida por el *Gui Guzi* opera. En primer lugar, la reina le ha cerrado la puerta a cualquier abordaje frontal al problema del envío de su hijo como rehén, por lo que una aproximación indirecta debe ser tomada. Para triunfar, el general debe mantener en silencio sus verdaderas intenciones, pero al mismo tiempo comprender las motivaciones de la reina y ganarse su confianza. Se puede ver que el asunto de conversación no tiene nada que ver con el real propósito del diálogo (el general va hacia adelante y hacia atrás, hacia un lado y al otro) pero sus movimientos han sido cuidadosamente calculados. Así, comienza por ganarse la confianza de la reina mostrándose como alguien débil, que puede difícilmente caminar y que debe consultar muy respetuosamente por una pequeña posición para su hijo. Enseguida, intenta descubrir sus sentimientos y motivaciones respecto a sus hijos. A continuación, usa esta información para buscar una debilidad en la reina que le sirva como flanco de ataque: es el amor que ella siente por sus hijos y la forma como debiese tratarlos. Finalmente, y siempre a través de un desvío, la persuasión resulta exitosa: la reina ha transformado su opinión sin que el general haya jamás mencionado el asunto de enviar a su hijo como rehén.

4. Estrategia indirecta en la Grecia Antigua

El tipo de estructura argumentativa recientemente descrita no es exclusiva de la tradición china, pues también en la Grecia Antigua, existían algunas técnicas de persuasión que, de hecho, se aproximan mucho al tipo de estrategia que propone el *Gui Guzi*. Me refiero aquí a dos estructuras argumentativas muy relevantes: la *refutación socrática* y la *dialéctica aristotélica*. De cualquier manera, aun cuando estas estructuras sí se asemejan a la estrategia indirecta, algunas diferencias importantes deben ser señaladas.

La estructura básica en la que se asientan estas estructuras argumentativas en Grecia es muy antigua. Como Jullien (1996) sostiene, junto con la tradición de pensar con base en modelos teóricos que funcionan como medios hacia un fin y que, por tanto, utilizan una estructura argumentativa de *falange*; existía también la idea de la *metis*, esto es, la habilidad de hacer lo adecuado en el momento justo comprendiendo las circunstancias, sin considerar un modelo predefinido para la acción. El concepto de *metis* sería, a lo menos, tan antiguo como “La Odisea”, siendo Ulises el arquetipo de personaje que basa su astucia en su utilización (*cf.* pp. 21-22). Otro buen ejemplo de *metis* se da en el concepto de *phronesis* aristotélico, pues implica elegir el bien en el momento adecuado, sobre la base de una formación virtuosa, pero sin estar reglamentado de antemano por ella. Pero también en retórica existían estrategias basadas en la *metis*, especialmente aquellas que buscaban mostrar las debilidades de la posición contraria más que proponer una estructura argumentativamente coherente para persuadir a la contraparte.

El caso de las *refutaciones socráticas* es un buen ejemplo de un método que, al estar basado en la *metis*, descansa más en las circunstancias del diálogo mismo que en un modelo predefinido de acción. Las *refutaciones socráticas* son un tipo de debate prominente en los diálogos tempranos de Platón, en los cuales Sócrates (el interrogador), busca refutar el punto de partida de su interlocutor (el interrogado). Típicamente, las refutaciones comienzan con una pregunta abierta cuya respuesta establece la posición del interrogado a ser refutada. Enseguida, Sócrates comienza a efectuar una serie de preguntas cuyas respuestas comprometen al interrogado con una

serie de concesiones. Finalmente, Sócrates muestra cómo las concesiones y las respuestas son incoherentes, y por tanto el punto de partida original no puede ser cierto (cf. Van Eemeren *et al.* 2014, pp. 55-56). Uno de los pilares de la refutación es la *ironía socrática*, que es un método utilizado por Sócrates que implica alegar ignorancia del asunto en cuestión, para conseguir que sea la contraparte la que muestre su posición. Por ejemplo, en el “Cármides” Sócrates argumenta:

Pero tú, Critias, le dije yo, te pones ante mí como si yo afirmase que sé aquello por lo que pregunto, y que, tan pronto como lo quisiera, estaría de acuerdo contigo; cosa que no es así. Más bien ando, siempre en tu compañía, detrás de lo que se nos ponga por delante, porque en verdad yo mismo no lo sé (Cármides 165b-c).

Esta posición podría interpretarse al modo escéptico. De esa manera Sócrates, al igual que los daoístas, estaría tomando dicha posición como resultado de su ignorancia respecto a la verdad. Si esta ignorancia es sincera, entonces intentar comprender las proposiciones de la parte contraria es la única manera de actuar honestamente. Sin embargo, desde tiempos antiguos muchos autores, como Quintiliano, han sospechado que el escepticismo de Sócrates es sólo aparente, y que es sólo una manera de obtener una ventaja en la discusión (cf. Brickhouse y Smith 2009, p.3). Esta opinión es, por ejemplo, sostenida en “La República” por el personaje Trasímaco:

Tras escucharme, Trasímaco se echó a reír con grandes muecas, Y dijo:

-¡Por Hércules! Esta no es sino la habitual ironía de Sócrates, y yo ya predije a los presentes que no estarías dispuesto a responder, y que, si alguien te preguntaba algo, harías como que no sabes, o cualquier otra cosa, antes que responder. (Republica I.337a).

De cualquier manera, sea que la ironía escéptica de Sócrates es sincera o no, su objetivo retórico es el mismo: permite que la contraparte explicita sus posiciones para poder atacarla, lo que es muy similar a las estrategias promovidas por el *Gui Guzi*. A su vez, en un sentido positivo, la ironía permite hacer avanzar al conocimiento de manera conjunta, esto es, es “un expediente que motiva al interlocutor a buscar la verdad, para hacerlo unirse a Sócrates en un viaje de descubrimiento” (Gulley 1968, p.

69). Ese sentido positivo es similar también a la idea del retórico como un armonizador de las diferencias, presente en el *Gui Guzi*.

Como puede verse, existen muchas semejanzas entre la refutación socrática y la estrategia indirecta. Resumiendo estas similitudes:

En primer lugar, en ambos casos las palabras que utiliza el interrogador, más que mostrar sus puntos de vista, se utilizan para permitir a la contraparte abrir su propia posición; en segundo lugar, en ambos casos el punto de partida del interrogador no se muestra, sea por razones estratégicas o por genuina ignorancia; en tercer lugar, en ambos casos el objetivo es mostrar las grietas y flancos en la posición contraria.

Sin perjuicio de lo anterior, existen dos grandes diferencias que deben señalarse. La primera es que la estrategia indirecta no sólo busca contradicciones sino, más bien, propensiones que, eventualmente, hagan cambiar a la contraparte de posición mediante un movimiento natural. Una propensión es una tendencia en una de las partes que, cuando es usada por la contraria, puede permitir un cambio de posición en determinado aspecto. Así, una contradicción puede ser explotada como propensión, pero ésta no es la única propensión existente³⁹. En segundo lugar, allí donde Sócrates busca mostrar contradicciones lógicas para señalarlas abiertamente, el estratega indirecto sólo busca generar una duda y luego se retira de la escena, pues sabe que si sigue presionando (si dijera, por ejemplo, “vez, te contradices a ti mismo, por lo tanto, 's' no puede ser verdadera”); entonces es posible que la contraparte se sienta atacada y retroceda, aún irracionalmente (“no me importa lo que digas, sé que tengo razón”). La estrategia indirecta no busca, entonces, contradicciones lógicas, sólo siembra una duda y espera pacientemente a que esta crezca.

La segunda estructura argumentativa griega que analizaré es la *dialéctica aristotélica*. De acuerdo con Van Eemeren *et al.* (2014), este proceso es una suerte de versión regimentada de la refutación socrática, en donde el interrogador intenta

³⁹ El concepto de “propensión” será profundizado en la siguiente sección.

construir una refutación (*elengchos*) del argumento deductivo del interrogado, consistiendo en (al menos) dos premisas y una conclusión que contradice la tesis de la contraparte, y es por tanto idéntica a la tesis del interrogador. Así, el interrogador hace preguntas al interrogado y obtiene concesiones, y una vez que dichas concesiones han sido obtenidas, las utiliza como premisas para un argumento deductivo (se ha discutido si el silogismo es el único tipo de argumento deductivo que Aristóteles acepta aquí, cuestión que no discutiré) (cf. pp. 62-63). En consecuencia, si el interrogador construye exitosamente una refutación deductiva entonces gana el juego, pero si no es capaz de hacerlo, o si se llega al tiempo límite, entonces el interrogado debe considerarse ganador (cf. p. 65).

En el libro VII de *Tópicos*, Aristóteles entrega ciertas instrucciones para el interrogador que se encuentran muy cercanas a la estrategia indirecta. Así, el interrogador debe actuar al modo del estratega indirecto ya que:

A diferencia de alguien que meramente piensa por sí mismo, alguien que actúa como interrogador en un debate dialéctico debe obtener las premisas necesarias para su conclusión del interrogado, quien se asume, será reticente a conceder premisas que claramente lleven a la refutación de su tesis (Van Eemeren et al. 2014, p. 72).

En consecuencia, el consejo del *Gui Guzi* tiene mucha pertinencia aquí: “Si el otro no habla no hay contraparte. Por lo tanto, hazlo cambiar de curso, estimúlalo con tus palabras de manera tal que él anuncie lo que está en su corazón” (GGZ II. 19). De manera similar, los consejos de Aristóteles son afines a la estrategia indirecta, por ejemplo, cuando aconseja al interrogador que. “encuentre el lugar a partir del cual atacar; en segundo lugar, formularse preguntas y ordenarse cada cuestión para uno mismo; en tercer y último lugar, decir ya estas cosas ante el otro” (Tópicos, VIII.1, 155b4-7).

Respecto del ocultamiento de la propia posición, Aristóteles aconseja al interrogador, de manera similar al *Gui Guzi*:

“Esconder lo más cuidadosamente posible de qué manera y desde qué premisas se obtendrá la conclusión. Esta estrategia general de ocultamiento

(krupsis) lleva implícita tácticas que conciernen a la invención, organización y formulación de preguntas” (Van Eemeren et. al. 2014, p. 72).

El ocultamiento de mis propios puntos de partida opera en varios niveles: cuáles son las preguntas y premisas importantes, dónde quiero llegar, cuál es mi opinión respecto a los puntos de vista del oponente, etc. De cualquier manera, los usos del ocultamiento y otras estrategias no significan que *todo vale*; y por el contrario, Aristóteles piensa que en el debate dialéctico hay un objetivo común y un *set* de reglas para seguir y, por tanto, debe distinguirse entre un debate meramente competitivo y uno erístico (*cf.* 2014, p. 74).

Como puede verse, existen muchas similitudes entre la estrategia indirecta y la dialéctica aristotélica. Es posible resumir estas similitudes como sigue: en primer lugar, en ambos casos el interrogador no postula sus posiciones, sino que más bien trata de conocer las de la contraparte; en segundo lugar, en ambos casos el interrogador establece el terreno o las circunstancias en que se desarrolla el debate, de manera tal de obtener las premisas necesarias para ganarlo y; en tercer lugar, en ambos casos el interrogador oculta sus movimientos para evitar que el oponente los descubra y anticipe.

Sin perjuicio de lo anterior, existen ciertas diferencias entre estas aproximaciones. En primer lugar, Aristóteles le da una gran importancia al método deductivo, que utiliza las concesiones del oponente como premisas para derivar conclusiones contrarias a su punto de vista originario. Sin embargo, ese tipo de estructura deductiva no está presente en la estrategia indirecta, pues las conclusiones contradictorias no son desarrolladas por el retórico, quien sólo se limita a iluminar las grietas existentes y dejarlas crecer por sí mismas; en segundo lugar, la estructura misma de la dialéctica aristotélica, con reglas predefinidas para las partes, no está presente en la estrategia indirecta. Aquello es una suerte de ventaja para la estrategia indirecta, pues el retórico no necesitará que su contraparte haya aceptado participar en el juego argumentativo de la dialéctica, sino que puede persuadir incluso a una contraparte que se niega a formar parte de dicho juego.

El hecho de que estructuras como la refutación socrática y la dialéctica aristotélica sean, de alguna manera, similares a la estrategia indirecta desarrollada por los sabios chinos es relevante para mostrar que la estrategia indirecta no es algo completamente alejado de la matriz occidental de pensamiento. Por el contrario, este tipo de estrategias siempre han estado allí, formuladas de una manera diferente y a veces subestimadas por aproximaciones más apegadas a la lógica pero, de cualquier forma, son un instrumento antiguo que sólo requiere ser tomado y re interpretado para intentar resolver problemas tales como los DPs.

4. Desacuerdo profundo y estrategia indirecta

En este punto resulta adecuado intentar especificar alguna definición de la estrategia indirecta. Este tipo de ejercicio definitorio es completamente ajeno a la aproximación china a la filosofía⁴⁰, pero es necesario a fin de poner estas ideas en diálogo con la tradición contemporánea en teoría de la argumentación. Como la veo, la *estrategia indirecta* es:

(D1): Una manera de persuadir a la contraparte de una proposición o grupo de proposiciones, mediante el ocultamiento de la posición de quien persuade acerca del asunto que provoca el desacuerdo, y las razones que justifican tal posición; y que provee, en su lugar, argumentos secundarios no conexos o remotamente conexos con la cuestión principal que, no obstante, son capaces de propiciar un cambio en el punto de vista original de la contraparte.

Un par de aclaraciones a esta definición son necesarias. La primera es que se está hablando, por ahora, de una estrategia capaz de persuadir a la contraparte sin consideración de la naturaleza del desacuerdo (profundo o no). La segunda, es que los “argumentos secundarios no conexos o remotamente conexos con la cuestión

⁴⁰ Por ejemplo, el más importante de los conceptos del Confucianismo, *ren*, no es definido jamás en la Analectas de Confucio. En lugar de ello, Confucio muestra varias instancias particulares en donde el concepto se manifiesta.

principal” no pueden ser definidos de ninguna manera más precisa. Es decir, estos argumentos pueden ser, por ejemplo, una alabanza a la moralidad de la contraparte (que muestra por contraste que cierta posición no está de acuerdo con dicha moralidad), una solicitud de explicación de un punto oscuro (que muestra que la contraparte no tiene claridad respecto de él) o una referencia emocional a un problema remotamente relacionado (pero que puede ser utilizado como analogía por la contraparte).

Por último, es necesario aclarar el término propiciar. El término significa, para el Diccionario de la Real Academia: “Favorecer que algo acontezca o se realice”. En el presente texto, utilizaré un sentido específico de esta definición general, esto es, hacer uso de una propensión determinada, o más bien, *apoyarse sobre la propensión*, con el fin de que algo acontezca o se realice. El término “propensión”, por su parte es tomado del trabajo de Jullien (*cf.* 2000 p. 186 y 1996, p. 32). La propensión es, para la Real Academia, la “Inclinación o tendencia a algo” y Jullien lo considera como el movimiento interno al que naturalmente tiende una cosa, no solo en cuanto ente abstracto (como sería la naturaleza aristotélica) sino también en el caso circunstancial y concreto, de tal manera que:

“la propensión evocada designa al mismo tiempo las circunstancias, siempre individuales, que caracterizan los diversos estadios del proceso y la tendencia particular en cada caso resultante: es una 'propensión' semejante a la que provoca el surgimiento concreto de la menor potencialidad de existencia, apenas ésta se ha esbozado. En el estadio más embrionario e ínfimo, ya se encuentra implicada esa tendencia al surgimiento actualizador” (2000, p. 186)

Utilizando esta definición para comprender la retórica, se puede pensar en la propensión, por ejemplo, como la tendencia natural que tiene un individuo a ser persuadido por argumentos fantásticos, a ser fácilmente distraído por mujeres hermosas, a mostrarse favorable a ideas políticas de izquierda o derecha, a reaccionar fría o acaloradamente ante argumentos emocionales, o a beneficiar los argumentos de tipo científico. Todas estas propensiones son circunstancias que se pueden aprovechar favorablemente, de tal manera que, en ausencia de otras propensiones que apunten en

un sentido diferente, el agente persuasivo pueda mover las cuerdas correctas para hacer uso de ellas.

Así, “propiciar”, o “apoyarse sobre la propensión” implica favorecer ciertas circunstancias que permitan a la contraparte desarrollar, ella misma, cierto movimiento que, a la larga, termine por persuadirla. Es importante, aquí, que la persuasión crezca por ella misma, pues de lo contrario la contraparte puede darse cuenta de que se le está intentando persuadir y reaccionar cerrándose. En el ejemplo de la reina y el viejo general, el general propicia la persuasión inclinando a la reina a darse cuenta de que es incorrecto darle honores a su hijo cuando no los ha ganado, y es la propensión generada por este evento la que termina por convencer a la reina que debe enviar a su hijo como rehén. En consecuencia, el resultado de la acción es una persuasión que llega como consecuencia de una propensión que la propia reina tenía de antemano, y que fue sencillamente aprovechada por el general.

Una vez mostrado lo que estoy entendiendo por *estrategia indirecta*, corresponde volver al problema de los desacuerdos profundos. Recapitulando la descripción de desacuerdo profundo dada en el Capítulo I, se comienza a comprender por qué una estrategia del tipo *falange*, cuando está presente un desacuerdo profundo, nunca será buena estrategia. Un ejemplo puede ser útil para comprender la última afirmación. Van Eemeren *et al.* (1993) estudiaron el caso de un grupo de predicadores conservadores que predicaron en diversas Universidades de los Estados Unidos, argumentando en contra de las costumbres liberales de los alumnos, de una manera bastante directa (y se podría decir agresiva). En estos casos, una gran muchedumbre se reunía a discutir los asuntos en cuestión, pero ni los predicadores —ni los estudiantes— lograron ser persuadidos por la argumentación de la contraparte. Considerando este ejemplo los autores concluyen:

Este patrón es más visible en la manera cómo la audiencia secular, y los fundamentalistas, trabajan para desacreditar las conductas y afirmaciones de la contraparte. Uno podría pensar que el hecho de que exista un conflicto abierto, sustantivo e intenso podría implicar un desafío poderoso a la asumida objetividad de la propia visión. Sin embargo, los

participantes preservan su perspectiva, elaborando creencias que son consistentes con el su visión del conflicto y que convierten las actividades argumentativas de la contraparte en deficientes. De esta manera, el punto de vista inicial de las partes se ve reforzado (p. 160).

Si, lo que estos autores señalan, corresponde a un fenómeno extrapolable a otros casos, entonces se puede concluir que una estrategia del tipo *falange*, cuando la estructura de los DPs se encuentra presente, no sólo será inefectiva para persuadir a la contraparte sino, además, reforzará las perspectivas originalmente divergentes, profundizando el desacuerdo. El conflicto abierto, entonces, sólo servirá para encerrar a las partes en su propio sistema de creencias. Sugiero aquí que la razón por la que esto ocurre es que un ataque frontal no está atacando solamente, “tal” o “cual” proposición, sino un sistema completo de creencias al cual es muy difícil renunciar. En el ejemplo, los predicadores estaban hablándole a una audiencia liberal y mayormente atea sobre —por ejemplo— la inmoralidad del sexo premarital, mediante ejemplos teológicos tales como la existencia del pecado y la condenación eterna. Claramente, para el tipo de audiencia a la que se dirigían, ninguna de estas razones tenía sentido, y el único resultado que se consigue es que el discurso de la contraparte sea considerado como un sinsentido, reforzándose el punto de vista original.

Por otro lado, la *estrategia indirecta*, como ha sido descrita antes, pone mucho énfasis en el ocultamiento de las propias intenciones, y es por eso que es útil para superar los DPs. Esto lo digo considerando que, de acuerdo a Fogelin, en la estructura de los DPs, las partes poseen diferentes proposiciones de marco de referencia, que impiden ser persuadidas por la contraparte. Así, de acuerdo con el ejemplo de los predicadores, siempre que una parte intenta, abiertamente, persuadir a la contraria de una posición que se encuentra fuera de su propio marco de referencia, el resultado no será la persuasión sino la profundización del desacuerdo. En consecuencia, por el hecho de que la *estrategia indirecta* no muestra, abiertamente, el punto central del desacuerdo, es capaz potencialmente de superar un DP sin tener dicho problema. De cualquier manera, para superar un DP será necesario otro requisito (además del ocultamiento de la propia posición): como las partes poseen proposiciones de marco

de referencia disímiles, una de ellas debe *arrastrar* a la otra a su propio marco de referencia, para lo cual será necesario transformar su marco original. Dado lo anterior, puedo definir la estrategia indirecta en el contexto de los DP de la siguiente forma:

(D2): Una manera de persuadir a la contraparte de una proposición o grupo de proposiciones, aun cuando existe divergencia en proposiciones de marco de referencia, mediante el ocultamiento de la posición de quien persuade acerca del asunto que provoca el desacuerdo, y las razones que justifican tal posición; y que provee, en su lugar, argumentos secundarios no conexos o remotamente conexos con la cuestión principal que, no obstante, son capaces de propiciar una transformación en las proposiciones de marco de referencia iniciales de la contraparte.

La tarea de quien persuade no será, entonces, sencilla. Necesitará transformar las proposiciones de marco de referencia de la contraparte, lo cual no es claramente algo fácil pues la mayoría de las personas tiende a quedarse dentro de su propio sistema de creencias. Así, la tarea del agente persuasivo, más que enfrentarse a las creencias básicas de la contraparte, será buscar *grietas* y establecer circunstancias que puedan llevar a la contraparte a dudar, ella misma, de sus propias creencias. Es por ello que el trabajo requiere hacerse de manera lenta y sutil, y la persuasión sólo se podrá lograr a la manera señalada por Pascal (1958): “La gente está habitualmente mejor persuadida por razones que ellos mismos han descubierto que por aquellas que han venido desde la mente de otros” (1-10). En consecuencia, quien persuade mediante estrategia indirecta intentará buscar una grieta en el pensamiento de la contraparte, o algo que él ama u odia especialmente para, de forma sutil, hacerlo seguir un camino que lo haga *descubrir* por él mismo el tipo de proposición que se buscaba en primer lugar. Así, la transformación de las proposiciones de marco de referencia será propiciada, para que sea la contraparte la que modifique sus creencias por su (aparente) propia iniciativa, más que por la iniciativa de quien lo persuade.

Debemos tener presente que todos los principios de la *teoría de la eficacia* descritos en el último capítulo siguen estando presentes aquí. Así, para persuadir debo alcanzar una posición ventajosa que conlleve un potencial inherente. En estrategia

militar, esto significará —por ejemplo— tener más hombres, o estar en un terreno favorable; mientras que en retórica puede significar estar en una posición de confianza o conocimiento respecto a la contraparte. Adicionalmente, mi propia posición debe quedar oculta, para evitar que la contraparte use las mismas armas en mi contra. Finalmente, la victoria ha de ser silenciosa pero inevitable, un cambio que aparece sólo hacia el final, cuando los hechos están consumados, pero que ha estado creciendo por algún tiempo. De esa manera, la estrategia indirecta está en línea con el *wu wei*: no hacer nada, pero que no haya nada que no quede hecho.

5. Estrategia indirecta y *desiderata* de los desacuerdos profundos

En el Capítulo I, se ha mostrado visto una *desiderata* de las propiedades que una solución al problema de los DPs debiera tener. Ahora, es tiempo de ver si la solución propuesta cumple con dichas condiciones.

El primer punto era que la solución fuera *persuasiva*. Considerando este requisito, soluciones tales como la negociación, tolerancia o suspensión del juicio fueron descartadas antes. Lo que se requiere, por el contrario, es que la contraparte quede, efectivamente, persuadida de que la solución al desacuerdo es satisfactoria. Como se ha dicho antes, el problema con el DP es que será necesario persuadir no sólo respecto de *proposiciones*, sino *sistemas de proposiciones*. Pero el objetivo de la *estrategia indirecta* es, justamente, la persuasión, por lo que este requisito está cubierto. Por cierto, el resultado puede no ser siempre satisfactorio, pero eso es un asunto fáctico, pues la definición de estrategia indirecta incluye a la persuasión como uno de sus elementos constitutivos.

El segundo requisito señalado en el Capítulo I, es que las proposiciones de marco de referencia sean *transformadas* mediante la persuasión, pues si estas proposiciones no pueden transformarse, entonces se requerirá contentarse con

soluciones no persuasivas. El tipo de transformación que propone la estrategia indirecta, al ser silenciosa pero holística, no apuntaría a una proposición en particular sino a su marco de referencia (aquí se puede recordar la distinción que hace Jullien entre acción y transformación). En consecuencia, la estrategia indirecta, si es exitosa, cumple con el segundo punto de la *desiderata*.

En tercer lugar, se requería que la estrategia fuese eficaz. Esto implica que es necesario, no sólo que las proposiciones de marco de referencia sean transformadas, sino que lo sean debido a los actos del agente. Aquí, la teoría de la eficacia de Jullien pone esta propiedad al centro. Lo interesante es que el resultado no debe ser *producido*, sino como se decía antes *propiciado* por el agente.

Es importante que el cambio sea propiciado por varias razones. La primera, es que la *producción* es frontal y visible y, como he mostrado antes, puede implicar un rechazo de la contraparte (como vimos en el ejemplo de los predicadores). La segunda razón es que la producción requiere un tipo de control de causas y circunstancias que no siempre es factible de manejar. Para entender esto se debe recordar que Fogelin (1985, p. 9) utiliza la expresión “forma de vida” para describir el tipo de sistema de proposiciones que está en conflicto en un desacuerdo profundo. De acuerdo con esto, uno se podría preguntar: ¿cómo es posible transformar, mediante la persuasión, la forma de vida de una persona? Si se piensa que tal cambio puede ser *producido*, sería necesario entonces conocer a cabalidad un complejo sistema de razones que subyace a la creencia, de entre los cuales habrán pilares que sostienen todo el edificio. Luego, será necesario persuadir a la contraparte de que está en un error respecto a dichos pilares fundamentales.

Sin embargo, este esquema es altamente problemático. Como es sabido desde Aristóteles (*cf. An. Seg. 72b5*) me veré enfrentados al problema del regreso epistémico: cualquier proposición puede ser justificada por otra que es luego justificada por una tercera, y así hasta el infinito. Por cierto, como agente persuasivo puedo no seguir buscando justificaciones regresivamente, y atacar cualquier proposición de la

cadena, pero en tal caso la contraparte estará autorizada a decir: “creo en 'p' como resultado de creer en 'q', por lo que debieras argumentar contra 'q'. Es por esto que, para Wittgenstein, en algún punto “Si he extenuado las justificaciones he llegado al lecho de piedra, y la pala se dobla. Aquí, estoy inclinado a decir 'esto es simplemente lo que hago'.” (1958, §217). Esto es, no puedo seguir justificándome para siempre, no siempre habrá una proposición básica que sostenga todas las demás. En algún momento existe “lo que hago” (Fogelin hablaba de una “forma de vida”) que sustenta las creencias, por lo que para la contraparte será necesario argumentar a ese nivel. Pero a ese nivel no existe un set claramente identificable de proposiciones. Adicionalmente, como las proposiciones de marco de referencia se presentan como sistema, comprender la complejidad de dicho sistema no parece muy probable, mucho menos desacreditarlo.

Para propiciar la transformación, la estrategia indirecta propone otro tipo de aproximación: “transfórmalo usando sus dudas” dice el *Gui Guzi* (GGZ X, 55). Interpreto este pasaje de la siguiente forma: al no existir un discurso completamente monolítico y coherente, algunas grietas, algunas fallas siempre pueden ser encontradas. Entonces, usar las dudas puede significar hacer crecer estas grietas y fallas. Volviendo al ejemplo del aborto, una persuasión indirecta al respecto podría funcionar de la siguiente manera:

A: Entonces ¿crees que el aborto debiera prohibirse?

B: Si, así es.

A: Sólo para clarificar: ¿debiera prohibirse siempre o sólo en algunas circunstancias?

B: Siempre.

A: ¿Y cuándo comienza ese 'siempre'?

B: Desde el momento de la concepción, por cierto, ya que ese es el momento en el que se junta la información genética. Cualquier otro momento sería arbitrario, pues la concepción es el único cambio cualitativamente relevante en el proceso.

A: Entonces, ¿cuándo la concepción ocurre in vitro estamos frente el mismo fenómeno?

B: Pues... sí.

A: Entonces ¿no hay ninguna diferencia entre botar un cigoto fecundado en un laboratorio o hacer un aborto?

B: Bueno, hay bastantes diferencias, pero en ambos casos estarás realizando algo moralmente equivocado.

A: ¿Sabías que en la fertilización in vitro se botan muchos cigotos?

B: Sí, lo sabía.

A: Entonces, ¿la fertilización in vitro debiese estar prohibida tal como el aborto?

B: Bueno... en su técnica actual quizás sí.

A: ¿Pensarías lo mismo si ésta es la única posibilidad por la que puedes tener hijos?

Como se ve en este ejemplo “A” jamás señala que está a favor del aborto en ciertos casos, nunca muestra su posición. Lo único que hace es buscar grietas en el pensamiento de la contraparte. Tampoco presiona a la contraparte a una conclusión incómoda, como si fuese una *reductio ad absurdum*. Por cierto, esto no asegura que se logre la persuasión, y es por ello que el *Gui Guzi* recomienda seguir yendo atrás y adelante, buscando fallas en el pensamiento de la contraparte. Y al final, su objetivo era sólo sembrar una duda, una vez que esta ya existe, el agente se retira de la escena para cubrir sus huellas, y deja que la duda crezca por sí misma.

Finalmente, el cuarto requisito señalado en la *desiderata*, era que la solución fuera racional. La pregunta acerca de la racionalidad parece ser de tipo normativo. Es decir: incluso si acepto que la estrategia indirecta funciona, me debo preguntar si es válido utilizarla para superar el DP. Pues, ¿no está muy cerca del engaño y la manipulación? Al ser esta pregunta de muy difícil respuesta, la intentaré tratar en el próximo capítulo, junto con otras objeciones que pueden hacerse a la estrategia indirecta.

CAPÍTULO IV: LA RACIONALIDAD DE LA ESTRATEGIA INDIRECTA

En el capítulo anterior se ha mostrado cómo la estrategia indirecta se presenta como una forma efectiva para superar los DPs. Por cierto, alguien todavía podría argumentar que ella no es suficiente o adecuada, y dar contraejemplos al respecto, pero por ahora voy a dejar provisoriamente ese asunto como establecido. Es decir: voy a suponer que un DP podría ser resuelto por medio de la estrategia indirecta. Sin perjuicio de lo anterior, y aún aceptando esto, sería necesario preguntarme preguntarnos si *debo* utilizar la estrategia indirecta para resolver los DPs. Utilizando un ejemplo: Si hubiese un científico que descubriera una píldora que, cuando se toma, hace que alguien sea persuadido de todo lo que le diga, entonces mucha gente estaría de acuerdo en que el uso de tal píldora no es una buena idea, y no debiera permitirse. Entonces, suponiendo que la píldora sí funciona, la discusión será si debo o no usarla. Esto es, el problema no es de orden descriptivo, sino normativo.

El problema normativo se ha presentado, en el último capítulo, relacionado con el concepto de racionalidad. Es decir, señalar que *puedo* utilizar la estrategia indirecta equivale a decir que su uso es racional. Y la teoría de la argumentación utiliza un concepto antiguo para distinguir entre proposiciones racionales e irracionales: la *falacia*. Por lo tanto, hablar de la normatividad y la racionalidad de un argumento tendrá que ver necesariamente con preguntarse si dicho argumento es o no falaz. Así, lo que intentaré responder en primer lugar es la siguiente pregunta: ¿Es falaz el uso de la estrategia indirecta para resolver DPs? Para responder a esta pregunta será necesario no sólo consultar un catálogo estándar de falacias, para ver si alguna de ellas se ajusta a la descripción de la estrategia indirecta, sino que también será necesario revisar la literatura sobre el concepto de falacia porque, como se verá, el alcance y la naturaleza de las falacias han sido objeto de un gran debate durante las últimas décadas.

Una vez revisado el concepto de falacia, y especialmente la falacia clásica llamada *ignoratio elenchi* o *conclusión irrelevante* (que parece ser el más cercana a la estrategia indirecta), presentaré las reglas de la discusión crítica de la Escuela Pragma-Dialéctica, pues considero que esta es la teoría más adecuada para abordar las falacias. Bajo estas consideraciones, se presentará la estrategia indirecta como un caso de violación de dichas normas, en particular de la regla número cuatro. Sin embargo, como se verá, la violación de las reglas de la discusión crítica podría todavía estar justificada en algunas circunstancias, y se argumentará que el uso de la estrategia indirecta en contextos de DP es uno de esos casos.

Sin perjuicio de lo anterior, el hecho de que el uso de la estrategia indirecta esté *justificado* en algunos casos, no implica necesariamente que sea racional. Por ello, se discutirá en la última sección el concepto de *racionalidad de un argumento*. Para ello, será necesario introducir nuevos conceptos de racionalidad con respecto a la argumentación, que me permitirán llegar a la conclusión de que la adopción de la estrategia indirecta, en el contexto de DPs, es una elección racional.

1. Estrategia indirecta y tratamiento estándar de las falacias

Tal como se señalaba antes, el problema normativo consiste en preguntar: ¿Es el uso de la estrategia indirecta para resolver DPs necesariamente falaz? Puedo anticipar desde ya la respuesta a esta pregunta: no creo que el uso de la estrategia indirecta es falaz en el contexto de la resolución de un desacuerdo profundo. Como indica la respuesta, sólo estoy considerando que el uso de la estrategia indirecta en el contexto de un DP y no otro tipo de desacuerdos. La razón para hacer esto es que algunas propiedades de la estrategia indirecta que me permitan decir que su uso no es falaz, no estarán presentes cuando se utiliza en otros contextos (en el que el desacuerdo no es profundo). Sin embargo, para establecer correctamente esta tesis, voy a comenzar por el análisis de la estrategia indirecta en los casos en que es discutible que existe DP, o

este no se encuentra presente para, a continuación, ver cómo se aplica este análisis a los DPs.

Considerando que evita argumentar a favor o en contra del punto de vista que causa el desacuerdo, la estrategia indirecta puede ser pensada como una falacia del tipo conclusión irrelevante o *ignoratio elenchi*. Aristóteles define esta falacia en los siguientes términos:

Otras (falsas refutaciones se dan) en función de que no se precisa qué es un razonamiento o una refutación, sino que se producen en función de que se deja algo fuera del enunciado; en efecto, una refutación es una contradicción de una única y misma cosa, no de un nombre, sino de un objeto, y no de un nombre sinónimo, sino del nombre mismo en cuestión, a partir de las cosas concedidas, y de forma necesaria (no contando para ello con lo del principio), en sí y respecto a lo mismo, del mismo modo y al mismo tiempo. De igual modo (se ha de precisar también qué es) decir una falsedad acerca de algo. Algunos en cambio, descuidando alguna de las cosas mencionadas, aparentan refutar (...) por todo eso puede ser una refutación aparente (Ref. Sof. 167a20).

La definición aristotélica implica que, cada vez que quiero hacer una refutación, debo abordar el punto original de la contraparte en toda su extensión. Si, por el contrario, refuto la contraparte "descuidando alguna de las cosas mencionadas", es decir, refutando no el asunto en cuestión sino uno diferente, entonces estaría cometiendo una falacia, porque no voy a estar refutando a la contraparte.

El término "refutación" (*elenchos*) parece ser demasiado específico y, según Hamblin (1970) no queda del todo claro su alcance en la obra de Aristóteles (*cf.* p. 88). Esta es la razón por la cual la tradición lógica utiliza el término "conclusión irrelevante", que tiene la ventaja de evitar el concepto "refutación", y ampliar el alcance de la falacia a cualquier conclusión de que es irrelevante en relación con el argumento de discusión.

Otra característica de esta falacia es que, ciñéndome a la definición aristotélica de la refutación, tengo que aceptar entonces que, en cierto modo, toda falacia es una especie de conclusión irrelevante, ya que no importa si digo que la contraparte no es suficientemente inteligente (*ad hominem*) o que la autoridad tal o

cual apoya la tesis opuesta (*ad verecundiam*); en cualquier caso, voy a estar siendo incapaz de demostrar que el argumento de mi contraparte es incorrecto y estaré probando otra cosa en su lugar. (cf. Hamblin 1970, pp. 87-88). Esta es la razón por la cual la *ignoratio elenchi* ha sido generalmente considerada como una especie de falacia residual que cubre todos los casos en que otras falacias no se aplican, o como Walton (1979) expresa: "Históricamente, la conclusión irrelevante ha tendido a convertirse en una especie de *cajón de sastre* para cubrir cualquier argumento respecto al que sea incierto el tipo de falacia aplicable" (p. 3).

Volviendo a la estrategia indirecta, es posible decir que su uso es una especie de *conclusión irrelevante* si se toma en cuenta que evadir el punto principal del argumento en cuestión, implica que el asunto que genera el desacuerdo nunca se ataca ni refuta directamente. En el ejemplo de la reina y el viejo general, señalado en el capítulo anterior, el tema principal de discusión es si es bueno o no que la reina envíe a su hijo como rehén al reino de Zhao. Sin embargo, el viejo general no se refiere, en ningún minuto, a este asunto, sino a uno diferente: dice que una madre que ama a su hijo debe hacer lo que es mejor para él, lo que implica concederle honores sólo por sus verdaderos logros. Podría, así, esquematizar el argumento de la siguiente manera:

p1: Una madre que ama a su hijo hace lo que es mejor para él.

p2: Conceder altos honores sin haber conseguido ningún mérito no es hacer lo que es mejor para él.

C: Usted debe enviar a su hijo como rehén a Qi.⁴¹

Esta esquematización tiene dos problemas principales. El primero es que "C" no es en realidad lo declarado expresamente por el viejo general, debido a que la estrategia indirecta prohíbe a la parte señalar el punto de la discusión. Sólo podemos imaginar que esta es una conclusión tácita a la que deseaba llegar el general. Por otra parte, se da entre P1, P2 y C un evidente *non sequitur*, es decir, la conclusión no se

⁴¹ Esta es, claramente, una simplificación del diálogo que deja mucho contenido afuera. Dicho contenido no es sencillamente decorativo, por el contrario, es esencial para la estrategia del general.

deriva necesariamente de las premisas. Tal cosa, sería tratada por la mayoría de los manuales de falacias, cuenta como *conclusión irrelevante*.

2. Estrategia Indirecta y crítica al enfoque estándar de las falacias.

Antes de saltar a la conclusión de que la estrategia indirecta es falaz, es necesario discutir algunas consideraciones. La primera proviene de Hamblin (1970), quien piensa que en cada caso que podríamos pensar que una conclusión irrelevante está presente, en realidad hay otra falacia ocurriendo. Por lo tanto, para este autor, esta falacia del tipo *cajón de sastre* no tiene ninguna justificación moderna, y siempre será mejor utilizar otras en su lugar (*cf.* 1979 pp. 31-32). En el ejemplo del viejo general y la reina se podría hablar, en su lugar, de una apelación a la emoción o un argumento *ad hominem*. Y en otros casos de la estrategia indirecta podrían aplicar otras falacias.

Para entender las preocupaciones de Hamblin con respecto a esta falacia, es necesario tener en cuenta que este autor critica toda la tradición de falacias, y no sólo la forma como ha sido abordada la conclusión irrelevante. Para Hamblin (*cf.* pp. 12-13), la tradición ha tratado a las falacias de manera superficial, sin haberse jamás detenido ante la pregunta "¿qué es una falacia?". Así, la mayoría de los autores simplemente repite la definición aristotélica de "un argumento que parece ser válido, pero no lo es" y luego entrega una lista de supuestas falacias. Sin embargo, de acuerdo con Hamblin, esta definición se utiliza de manera superficial: en realidad nadie entiende exactamente lo que significa "válido", y un enfoque estrictamente lógico para dicho concepto parece ser muy estrecho (es decir, no todo lo falaz es lógicamente inválido). El principal problema con el enfoque estándar, entonces, es que sólo utiliza ejemplos descontextualizados tomados de la tradición, no teniendo en cuenta que sólo podemos analizar un movimiento falaz en un contexto dado. (*cf.* p. 125). Así, en lugar de este enfoque "libre de contexto", Hamblin propone un enfoque dialéctico, esto es, considera el contexto de un diálogo en el cual las partes han aceptado previamente las reglas

que lo rigen (cf. p. 245). Así, las falacias deben ser consideradas como infracciones de las reglas del juego dialéctico previamente acordadas. Estas reglas podrán ser más o menos laxas, dando origen a falacias en algunos contextos y no en otros, esto debido a que "El control de cada diálogo está en manos de los propios participantes" (p. 283).

En cuanto a la conclusión irrelevante (o *ignoratio elenchi*), Hamblin establece que se puede decir que alguien cometió la falacia siempre y cuando la parte que refuta una proposición "S" lo hace demostrando cualquier proposición que no sea " $\neg S$ ". Es decir, si quiero demostrar que "S" no es el caso, tengo que demostrar " $\neg S$ " o estaría cometiendo la falacia (p. 273). Esto es, por cierto, innegable, pero no aporta mucho a la discusión en torno a esta falacia, y parece ser sólo una formalización de la definición aristotélica.

Otro enfoque a la falacia viene de Walton (1979), que ve la *conclusión irrelevante* como una manifestación del problema de relevancia. En otras palabras, la falacia estará presente si, y sólo si, las premisas son irrelevantes respecto a la conclusión. Es decir, si "p1" y/o "p2" son irrelevantes con respecto a "c", entonces puedo decir que "c" no se ha demostrado y estoy frente a una conclusión irrelevante. Sin embargo, para Walton el problema será determinar exactamente lo que significa "relevante" (cf. p. 3). Su solución es considerar que existe relevancia cuando existe una superposición de sentidos. Esta superposición está presente cada vez que una proposición "p" incluye un conjunto de objetos relacionados que, de alguna manera, se superpone con un conjunto de objetos relacionados de una proposición "s". Por ejemplo, la proposición "los plátanos son amarillos" se relaciona con la proposición "los plátanos son nutritivos" (cf., p. 4). Sin embargo, este no es el único requisito que pone Walton para evitar la falacia, pues también dice que "el argumento no debe permitir que, a partir de premisas verdaderas, lleguemos a conclusiones falsas. De ahí que "la relación condicional ' $p \rightarrow q$ ', debe incorporar tanto los requisitos de que (1) no es el caso de que p es verdadero y q es falsa y, (2) p está relacionada con q" (p. 4)

Volviendo al ejemplo del viejo general y la reina, se podría decir que habrá una conclusión irrelevante, bajo criterios de Walton, si ni "p1" ("una madre que ama a su hijo hace lo que es mejor para él") ni "p2" ("otorgarle altos honores sin haber conseguido ningún mérito no es hacer lo que es mejor para él") están relacionados con "c" ("Usted debe enviar a su hijo como rehén de Qi") y; (2) No es el caso de que p1 y p2 son verdaderas, mientras que c es falsa.

Los criterios de Walton tienen dos problemas. El primero es que la idea de una superposición de sentidos no está completamente clara. En su ejemplo, él dice que la afirmación "Los plátanos son amarillos" contiene los objetos "bananas" y "amarillo", pero, al menos en su ensayo, no deja claro si estos son los únicos objetos contenidos en dicha proposición o si hay más. De hecho, si la proposición no contiene más objetos que los señalados en el ejemplo, se tendría que concluir que la fórmula de Walton no es más que una reinterpretación de las reglas del silogismo porque, en su ejemplo, sólo se limita a decir que la proposición "Los plátanos son de color amarillo" tiene dos términos (plátanos y amarillo) y al menos uno de ellos debe encontrarse en la otra premisa, mientras que el otro debe estar en la conclusión. Pero esto no avanza mucho desde la idea de un término mayor, menor y medio en el silogismo. Es difícil de decir, entonces, si en casos como "La reina y el viejo general" existe una superposición de objetos y si se cumple el criterio.

En cuanto al segundo requisito que pone Walton (que no debe ser el caso que las premisas son verdaderas y la conclusión falsa) es difícil entender cómo esto es útil. Por cierto, esto es un requisito de todos los argumentos válidos así que: ¿para qué establecerlo en primer lugar? Pero por otra parte, si hay una verdadera *ignoratio elenchi*, entonces el argumento por sí mismo no nos dirá si la conclusión es verdadera o falsa (porque ese es el punto de toda la falacia). Entonces se necesitaría otro criterio que nos diga si la conclusión es falsa, pero, dado ese caso, no habrá necesidad de analizar el error, ya que no es relevante para conocer la verdad de la conclusión.

Al final, el problema con el enfoque Walton es que se basa demasiado en un análisis estrictamente lógico, que no siempre es útil para estudiar los argumentos y falacias utilizados en el lenguaje natural. En tal sentido, estoy de acuerdo con la crítica de Finocchiaro (2005), al menos en cuanto a la *ignoratio elenchi*:

Me parece que este enfoque excesivamente abstracto y formalista e insuficientemente empírico y práctico, y creo que en la raíz de este enfoque se encuentran dos problemas: un sesgo hacia el formalismo matemático, y una obsesión con conceptualizaciones de falacias de filósofos en lugar del pensamiento falaz real de personas ordinarias (p. 129).

Teniendo en cuenta lo anterior, es necesario tener un enfoque más amplio de las falacias en general y la *ignoratio elenchi* en particular. En ese sentido, el enfoque de la Escuela Pragma-Dialéctica podría ser útil aquí.

3. Enfoque pragma-dialéctico de las falacias y estrategia indirecta

En cierto modo, parte de la novedad del planteamiento pragma-dialéctico es la revalorización de la dialéctica de Aristóteles. Según señala Hamblin, al analizar el *organon* Aristotélico, la mayor parte de la tradición tuvo una posición poco favorable respecto a *Tópicos y Refutaciones Sofísticas*, considerándolas como una suerte de obras incompletas; y favoreciendo en su lugar a los *Analíticos Primeros* y *Analíticos Segundos*. Bajo esta perspectiva, la lógica formal se considera como la única manera correcta de analizar los argumentos, siendo la dialéctica y la retórica meras disciplinas colaterales (cf. 1970 pp. 190-191). A contrapelo de esta tradición, el enfoque pragma-dialéctico revisita el concepto aristotélico de *topos*, que puede ser pensado como una estructura predefinida argumentativa o "algo en lo que caben muchas deducciones" (Van Eemeren et al. 2014, p. 90) y lo concibe como un esquema argumentativo, así: "el concepto clásico de *topos* se corresponde aproximadamente con el concepto moderno de esquema de argumento" (Van Eemeren et al. 2014, p. 20).

Para Van Eemeren y Grootendorst (1992), este tratamiento de los *topoi*, implica reconocer que existen diferentes esquemas argumentativos, que se definen por las partes expresa o tácitamente, quienes establecen las reglas apropiadas para ellos de una manera pragmática. En otras palabras:

Al basarse en cierto esquema argumentativo, al argumentador invoca un método de testeo particular en un procedimiento dialéctico, en el que ciertos razonamientos críticos son relevantes y otros no. Cada esquema argumentativo llama, por así decirlo, a su propio set de razonamientos críticos. En conjunción recíproca, estos procedimientos constituyen un test para chequear la solidez de la argumentación correspondiente. (p. 98).

Al añadir el concepto de *esquema argumentativo* en el análisis de los argumentos, el enfoque pragma-dialéctico puede mirar las falacias desde un nuevo punto de vista que deja atrás la acusación de Hamblin de mirar el asunto descontextualizadamente: así, son las mismas partes las que establecerán las reglas aplicables a la argumentación en cada contexto. Ahora bien, los autores sostienen que siempre que se esté buscando de manera honesta y racional la verdad, por partes que actúan libre y desinteresadamente (la llamada “discusión crítica”), éstas han de aceptar un set de reglas que se conocen como “reglas de la discusión crítica”⁴². En consecuencia, identificadas estas reglas, los autores sostienen que una parte ha cometido una falacia siempre y cuando vulnere alguna de ellas. (cf. 1992, p. 104-105).

Las RDC presentadas por la Escuela Pragma-Dialéctica son las siguientes:

1. Las partes no deben impedirse mutuamente el proponer puntos de vista o poner en duda puntos de vista.
2. Una parte que avanza un punto de vista está obligada a defenderlo si la otra parte se lo solicita.
3. El ataque de una parte a un punto de vista debe estar relacionado con el punto de vista de que, efectivamente, ha sido formulado por la contraparte.

⁴² En lo sucesivo “RDC”.

4. Una de las partes puede defender un punto de vista solamente mediante argumentación relativa a ese mismo punto de vista.
5. Una parte no podrá denegar una premisa que ella misma ha presentado implícitamente, o falsamente presentar algo como una premisa que la contraparte ha señalado implícitamente.
6. Una parte no podrá falsamente presentar una premisa controvertida como un punto de partida aceptado ni negarse a aceptar una premisa que representa un punto de partida previamente aceptado.
7. Una parte no podrá considerar un punto de vista como concluyentemente defendido si ella misma no lo ha defendido por medio de un esquema argumentativo correctamente aplicado.
8. Una parte sólo podrá utilizar argumentos que son lógicamente válidos o susceptibles de ser hechos lógicamente válidos al hacer explícitos una o más premisas no expresadas.
9. Una defensa fallida de un punto de vista debe dar lugar a la parte que lo presentó a retirarlo y una defensa contundente de un punto de vista debe dar lugar a la contraparte a retraer su duda sobre el punto de vista.
10. Una parte no debe usar formulaciones que no son suficientemente claras o son confusamente ambiguas y una parte debe interpretar las formulaciones de la otra parte con la mayor precisión y cuidado posible. (Van Eemeren et al. 2002, pp. 182-183)

Gracias a estas reglas los autores pueden mostrar que las falacias que tradicionalmente aparecen en manuales de retórica, pueden ahora interpretarse como violaciones a una o más de ellas, lo cual implica un enorme avance en la respuesta a la pregunta: ¿qué hay de erróneo en las falacias? (cf. 1992, pp 212-215). No voy a discutir aquí si este set de reglas es correcto o no, sino más bien aceptaré que son aplicables al contexto de la discusión crítica.

Entonces, volviendo a la estrategia indirecta, se podría etiquetar esta como una violación de la regla número cuatro: "Una de las partes puede defender un punto de vista solamente mediante argumentación relativa a ese mismo punto de vista". Así, en el ejemplo de "La reina y el viejo general" el punto de vista (implícito) del general es "usted debe enviar su hijo como rehén", pero en realidad nunca se argumenta a favor de tal conclusión, por lo que se puede decir que se ha roto la regla número 4. Esto sería coherente con el enfoque de la Pragma-Dialéctica respecto a las falacias

estándar, ya que, de hecho, la *ignoratio elenchi* es la forma más clara de romper la regla número 4 (cf. 1992, pág. 133). Sin embargo, antes de saltar una vez más a la conclusión de que la estrategia indirecta es falaz, es necesario analizar si hay casos en los que se romper algunas reglas de las RDC sigue siendo racional.

4. Estrategia indirecta y desacuerdo profundo: un caso de violación racional de las RDC

Argumentaré, en la presente sección, que las RDC pueden ser pasadas por alto racionalmente, bajo ciertas circunstancias, cuando se requiere resolver un desacuerdo. Por cierto, no voy a analizar cada caso en el que esto sucede, sino sólo centrarme en el uso de la estrategia indirecta como una manera de superar los DPs. Si mis argumentos son plausibles, entonces podemos salvar a la estrategia indirecta de la acusación de falacia. Me parece que existen tres casos en los cuales alguna de las RDC puede vulnerarse racionalmente: (a) cuando la contraparte ha roto alguna de las reglas y no hay más opción que una contra falacia; (b) Cuando es dudoso que las reglas apliquen a un esquema argumentativo determinado; (c) cuando nos enfrentamos a argumentos en contra de la cual el uso de las RDC parece ser inútil.

- a. *cuando la contraparte ha roto alguna de las reglas y no hay más opción que una contra falacia*

Volviendo al ejemplo de "la reina y el viejo general", veremos que, antes de que el general hubiese vulnerado la regla número 4, la reina había vulnerado la regla número 1, *i.e.* "las partes no deben impedirse mutuamente el avanzar puntos de vista o poner en duda puntos de vista" cuando dijo: "¡Escupiré en la cara del próximo que me diga que debo enviar al Señor de Chang'an como rehén! "

Al amenazar a cualquiera que proponga un punto de vista determinado, la reina está cometiendo un *argumentum ad baculum*, es decir, una amenaza dirigida a evitar cualquier discusión sobre el tema. Para Van Eemeren et al. (Cf. 1992, p. 109), una amenaza tal, debe ser contada como una violación a la primera de las RDC.

Esto lleva a un problema que ha sido ya tratado en la literatura. Esto es, ante la comisión de una falacia por la contraparte: ¿cuál es la respuesta adecuada? Esta pregunta ha sido formulada por Van Eemeren y Houtlosser (2007), identificando tres respuestas posibles: La primera de ellas, defendida por Jacobs (2000), establece que -vistos los argumentos en su contexto real- a veces será racional utilizar falacias como una manera de "contrarrestar los prejuicios y defectos de la argumentación de la contraparte" (p. 278), o en otras palabras, algunas estrategias aparentemente falaciosas pueden ser "defendidas como estrategias que juegan un papel constructivo en el debate que está ocurriendo en la realidad"(p. 278). Así, si el auditorio ha sido engañado para creer algo gracias a un argumento falaz, sería racional, para equilibrar el diálogo, utilizar otra falacia con el fin de contrarrestarlo, en una especie de "procedimiento de autorregulación" (p. 279).

La segunda posibilidad —identificada por Van Eemeren y Houtlosser— proviene de Krabbe (2003) quien sostiene que cuando una falacia ha sido cometida, las partes deben entablar un meta-diálogo en el que la parte que sostiene que una falacia se ha cometido debe señalarlo expresamente. Si realmente ha habido una falacia, entonces la parte que la utilizó deberá retirar dicho argumento; si no lo ha habido, entonces la parte que hizo la acusación debe retirar su acusación (cf. Van Eemeren *et al.*, 2007 p. 249).

Por último, Van Eemeren y Houtlosser piensan que aún existe otra posibilidad: sin entablar necesariamente un meta-diálogo, ni pedir a la contraparte que retire la supuesta falacia, se le puede solicitar que *enriete su posición*, esto es, que mantenga el contenido de la misma pero corrigiéndola en su aspecto formal, a fin de evitar la falacia (cf. 2007 p. 250).

Por mi parte, reconozco cuatro movimientos posibles cuando se enfrenta una falacia: (1) retirarse el punto de vista y aceptar la pérdida; (2) seguir discutiendo, pero siguiendo las RDC; (3) seguir discutiendo, pero sin seguir algunas de las RDC; o (4) cuestionar la falacia y entablar un meta-diálogo.

Al analizar estas posibilidades puedo concluir que (1) no parece ser racional, porque implica que he asumido una derrota por las razones equivocadas o, en otras palabras, he dejado que la parte irracional *se salga con la suya*. Pero si realmente estoy comprometido con mi posición y con una resolución racional de los conflictos no debería permitir que eso ocurra.

El siguiente movimiento disponible, (2), es sólo un poco mejor que el anterior. En este caso he dejado la contraparte utilizar un movimiento falaz que le da la ventaja en la discusión. Pero si cuando esto ocurre sigo argumentando en el marco de las RDC, entonces mis posibilidades de ganar el juego argumentativo se verán seriamente comprometidas, y en casos como el que acabo de analizar (la utilización del *argumentum ad baculum* por parte de la reina), podríamos decir que no hay casi ninguna posibilidad de hacerlo. Una vez más, si estoy comprometido con una solución racional del desacuerdo, no debería permitir que la contraparte se salga con la suya.

En conclusión, quedan dos candidatos que parecen racionales: (3) y (4).

Voy a empezar por analizar (4). Esta opción implica señalar a la contraparte (implícita o explícitamente) que ha cometido una falacia y es necesario que la retire o corrija. La posición de Krabbe y también de Van Eemeren y Houtlosser parece encajar aquí, con la única diferencia de que en el primer caso se tratará de un meta-diálogo explícito, mientras que en la segunda se tratará de una estrategia implícita. Como Van Eemeren y Houtlosser reconocen, el problema con solución de Krabbe es que las partes podrían no estar dispuestas a participar en un meta-diálogo (*cf.* 2007, p. 249) y, por lo tanto, la solución no está siempre a mano. La solución de Van Eemeren y Houtlosser, por el contrario, tiene la ventaja de ser más sutil, pues no pide la

contraparte a retirar una proposición completa, sino sólo su reformulación en términos no falaces.

Sin embargo, al ver casos como el de la reina y el viejo general, señalar (explícita o implícitamente) que la contraparte ha cometido un error, no será bien recibido por ellos. Así, en el ejemplo, el general podría haber dicho algo como: "Mi reina, no puede prohibirme que le diga mis razones" (en la línea de meta-diálogo de Krabbe) o algo así como: "Mi reina, sé que no quiere hablar de esto pero por favor escuche mis razones" (en la línea de Van Eemeren y Houtlosser). De cualquier manera, en ambos casos, la respuesta de la reina habría sido similar: "no insista con este tema". Así, en este caso concreto (y en otros que puedan pensarse) la posición jerárquica de la reina podría explicar por qué no está abierta a recibir bien el argumento, y esa misma posición jerárquica podría autorizarla a romper la regla número 1⁴³, pues el diálogo estaría fuera del alcance de discusión crítica. Entonces, en algunas circunstancias, señalar la ocurrencia de una falacia sólo producirá que la contraparte se encierre en su posición, y creo que ese será el caso cuando se trata de un desacuerdo profundo.

En consecuencia, si señalar la ocurrencia de una falacia no se aconseja, entonces el único movimiento que nos queda es la solución Jacobs: es decir, contrarrestar el diálogo con una contra-falacia, o dicho de otro modo: argumentar desde fuera del ámbito de aplicación de las RDC. En el caso específico de la estrategia del general ante la reina, se puede decir que estaba justificado para él romper la regla número 4 como una respuesta adecuada al rompimiento de la regla número 1 por parte de la reina. De hecho, se puede ver la vulneración de la regla número 4 como una respuesta completamente racional a una vulneración de la regla número 1. Se podría plantear esta respuesta en los siguientes términos: "Puesto que usted no permite que

⁴³ Como ocurre también, por ejemplo, en el caso de una madre que le dice a su hijo: "haz tu tarea o no podrás salir a jugar afuera". En tal caso es dudoso que podemos calificar el argumento de la madre como falacia *ad baculum* pues las RDC parecen no operar en este contexto.

le diga que usted debe enviar su hijo como rehén, estoy obligado a convencerla de ello sin mencionar dicho asunto".

Volviendo a la pregunta: "¿Cuál es la respuesta racional ante una falacia?" creo que la solución de Krabbe es la más adecuada de todas. Sólo cuando esta solución no es posible (porque un meta-diálogo explícito puede no ser bien recibido) estoy autorizado a utilizar la estrategia Van Eemeren y Houtlosser, y sólo cuando tal estrategia no está a la mano, podré utilizar la opción de Jacob.

Si esta respuesta es adecuada, entonces se podría salvar a la estrategia indirecta de la acusación de falacia si consideramos la conclusión irrelevante, u otra falacia cometida por el estratega indirecto, como una respuesta apropiada a la otra falacia cometida por la contraparte. La relación entre el *argumentum ad baculum* y la *ignoratio elenchi*, será especialmente relevante, porque es lo que inspiró el surgimiento de la retórica china y la estrategia indirecta en primer lugar. En cuanto a otros casos de desacuerdo profundo, estaría autorizado a utilizar la *ignoratio elenchi* como una forma válida para superar el desacuerdo, sí y sólo si, otra falacia haya sido cometida por la contraparte, y no pueda ésta ser respondida por otros medios.

b. Cuando es dudoso que las reglas apliquen a un esquema argumentativo determinado

A veces puede ocurrir que una de las partes considera que las RDC son la única manera de resolver un desacuerdo determinado, mientras que la contraparte no considera tales normas como aplicables en un contexto. Es decir, en algunos casos existe un desacuerdo no sólo respecto a un punto de vista, sino también acerca de las reglas para resolver un desacuerdo sobre tal punto de vista. Por lo tanto, estamos frente a un meta-desacuerdo.

El caso de desacuerdos profundos es un claro ejemplo de este problema. Para Fogelin (2005), los desacuerdos son normales cuando comparten no sólo una base común que permita la discusión, sino también una metodología para su resolución: "Insisto, además, que para un intercambio argumentativo a ser normal, deben existir procedimientos comunes para resolver los desacuerdos" (p. 6). Por otra parte, en virtud de la estructura de los desacuerdos profundos, las partes no comparten procedimientos metodológicos que les permitan superar el desacuerdo. En otras palabras, ellos no están de acuerdo sobre las normas que deben aplicarse para resolver el desacuerdo (*cf.* p. 9). Por lo tanto, cuando se trata de aplicar el RCD a la resolución de los desacuerdos profundos, hay que llegar necesariamente a la conclusión de que, al menos por una de las partes, no se aplican estas reglas (pues si el desacuerdo es realmente profundo, no pueden ambas partes consentir en que las RDC son metodológicamente adecuadas).

Esta situación sólo es ligeramente diferente al caso "a." presentado antes. En tal caso, una de las partes rompe una regla, dejando la otra sin más opción que romper otra regla como respuesta. Pero la diferencia es que en ese caso, no tiene por qué existir un meta-desacuerdo sobre las reglas aplicables. De hecho, la parte que rompe una regla en el primer lugar puede ser consciente de que la regla se debe aplicar, pero romperla sin darse cuenta, o por una voluntad deliberada de ir en contra de ella.

De todos modos, cuando hay una diferencia acerca de las reglas que deben aplicarse para resolver los desacuerdos, la parte que sostiene que las RCD se deben aplicar de todos modos estará en el mismo dilema que en el caso (a). Así, puede permanecer fiel a esas reglas, pero aceptar que es probable que pierda el juego, o puede él mismo romper alguna regla. Y en tal caso, creo, estaría justificado para esa parte dejar de lado alguna de las reglas, pues no va a ser posible argumentar sobre la base de las RCD cuando la contraparte no cree en ellas.

- c. *Cuando nos enfrentamos a los argumentos en contra de la cual el uso de las RDC parece ser inútil.*

Este caso también se relaciona con los anteriores y, muy probablemente, no debo realmente hacer una distinción. Sin embargo, lo haré de todos modos con fines meramente explicativos, pero teniendo en cuenta que no sería reacio a subsumir este caso bajo (b). Para entender este punto, es necesario recordar que Fogelin se refiere a las proposiciones marco de referencia como un "sistema de proposiciones que se apoyan recíprocamente (y paradigmas, modelos, estilos de actuar y de pensar) que constituyen, si se me permite la expresión, una forma de vida" (2005, p. 9). Teniendo esto en mente, se entiende que una argumentación que siga estrictamente las RDC probablemente no tendrá éxito en persuadir a una contraparte que no comparte esas proposiciones de marco de referencia, pues la razón de por qué creemos lo que creemos (nuestra forma de vida) no es necesariamente justificada por una serie de premisas que puede ser sistematizada y luego atacada mediante herramientas lógicas y críticas.

En esta misma línea, Michael Gilbert (2009) sostiene que un enfoque lógico-racional es sólo una de las alternativas disponibles para hacer frente a un desacuerdo, pero no es la única que debemos utilizar:

Cuando hay un desacuerdo, la gente se involucra en muchas y diversas actividades diseñadas para persuadir, ganar, investigar, establecer, convencer, intimidar o lo que sea necesario para el contexto disensual particular. El error no radica en investigar una de estas técnicas. El error está en el intento de limitar la noción de argumento para sólo uno de estas vías posibles. No es tanto que el enfoque lógico-racional a la teoría de la argumentación esté errado, sino más bien, no es el único enfoque disponible (p. 39).

Aplicando estas consideraciones de Gilbert, podríamos decir que el problema de las RDC es que solamente se ocupan de un modo lógico-racional de argumentar. Este no es un problema en sí, sino que sólo será un problema cuando los puntos de vista de la contraparte no tienen su justificación en estructuras que pueden ser

abordadas solamente desde un enfoque lógico-racional. Para Gilbert (*cf.* 2009, p. 79), el problema de este enfoque es que toma una postura meramente normativa, pero: ¿qué sucede cuando la contraparte no toma en cuenta estas mismas consideraciones normativas? ¿Cómo se supone que debo estar de acuerdo con un argumentador tal? Para hacer frente a ese problema, Gilbert distingue cuatro tipos diferentes de argumentación: (1) lógica, que tiene que ver con el ideal de la discusión crítica; (2) emocional, que se refiere al ámbito de los sentimientos; (3) visceral, que tiene que ver con reacciones físicas frente a ciertos argumentos; y (4) quisceral, que se relaciona con lo intuitivo y no sensorial. No voy a discutir estos diferentes tipos de argumentación, sino simplemente señalar que, ante un argumento que opera en la dimensión de (2), (3) o (4), un enfoque meramente lógico no va a ser suficiente, ya que dicha alegación se apoya en creencias que no vienen de un lugar lógico-racional, y por lo tanto, no puede ser impugnada por un enfoque lógico-racional.

En el ejemplo de la reina y el viejo general, podría suponer que el argumento "¡Escupiré en la cara del próximo que me diga que debo enviar al Señor de *Chang'an* como rehén!" No proviene de una argumentación de tipo (1) sino más bien desde una argumentación de tipo (2). Así, las razones por las cuales ella se niega a enviar a su hijo como rehén son enteramente emocionales, y no pueden ser abordadas mediante una aproximación lógico-racional.

Como conclusión de este apartado, puedo señalar que en los tres casos presentados el uso de la estrategia indirecta no es falaz. Para evaluar si el uso de la estrategia indirecta lleva necesariamente a falacias, es menester entonces establecer si se cumple, en el caso particular, alguna de los casos señalados. Considero que los desacuerdos profundos (a lo menos en la formulación dada por Fogelin) siempre se encuentran en una o más de estas circunstancias, por lo que el uso de la estrategia indirecta no necesariamente es falaz.

5. Hacia un concepto más amplio de la racionalidad

Decir que la estrategia indirecta, en el contexto de desacuerdos profundos, no es falaz, no implica necesariamente decir que es racional. Un acto de habla puede ser completamente irracional sin ser falaz (como el discurso de un loco), por lo que establecer el límite de la racionalidad no es lo mismo que establecer el límite de lo falaz. Sin embargo, estos conceptos se solapan de muchas maneras, aunque no es objeto de la presente investigación aclarar mejor dicha relación, sino sólo dar una breve conceptualización del concepto de racionalidad argumentativa.

Según Burke (1984), hay dos maneras en las que se puede definir la racionalidad:

La definición de la racionalidad en términos de la lógica y el método científico puede parecer ser filosóficamente neutra de la misma manera que la ciencia lo es. Pero se trata de ponerse del lado de Platón contra Aristóteles, Descartes contra Vico, Mill contra Nietzsche. Pero existe otra tradición en Occidente en la que la racionalidad no se asocia con una probabilidad de corrección, sino con la plausibilidad de las circunstancias. Esta es la tradición retórica, que se extiende desde Gorgias e Isócrates en la Antigua Grecia hasta Wayne Booth y Chaim Perelman en nuestros días, es una tradición en la que la participación en el diálogo democrático es la vocación del hombre y el ciudadano educado (p. 17).

Una comprensión retórica de la racionalidad será, pues, una concepción que trata de evaluar las razones más plausibles en un momento dado. Eso no quiere decir que la forma lógica y científica de concebir un argumento está errónea, sólo significa que se trata de un método que sólo funciona bien en algunas áreas del conocimiento, pero no en otras. De acuerdo con esta tradición, Rescher ha definido la racionalidad de la siguiente manera:

La racionalidad pivota en consecuencia sobre el despliegue de 'buenas razones': estoy siendo racional en mis obras si éstas se rigen por buenas razones -si procedo en el plano cognitivo, en la práctica, y en contextos de evaluación sobre la base de razones convincentes para lo que hago (1988, p. 4).

Teniendo en cuenta esta definición, considero que actuar racionalmente significa evaluar cuidadosamente las circunstancias en un momento dado, y decidir sobre la base de criterios de plausibilidad. Como se puede ver, el concepto es de carácter normativo: nos dice *cómo* debemos actuar (cf. Siegel 1992, p. 24). Así, en el campo de la argumentación, ser racional implica el uso de las mejores razones disponibles para persuadir a la contraparte de algo; y además, la evaluación de las mejores razones disponibles para ser persuadido por ellas. En consecuencia, la racionalidad del discurso será relativa a las circunstancias en las que se presenta: "La racionalidad de las acciones es siempre relativa a las circunstancias; la racionalidad del discurso destinado a influir en la acción, por lo tanto, debe ser relativa del mismo modo." (Burke 1984, p. 20).

Nada de esto implica que se deba caer en el relativismo. Esto no quiere decir que todo vale, sino sólo significa que debo evaluar razones según las circunstancias, considerando que un modelo lógico y científico de argumentación no siempre estará disponible. Como Burke señala: "Si fuese irracional aceptar cualquier argumento cuyas premisas no fueran conocidamente ciertas, entonces la mayoría de nosotros sería irracional la mayor parte del tiempo." (1984, p. 20). Así, por ejemplo, en un debate científico el estándar probatorio deberá ser mayor que en una discusión sobre la hora correcta cuando mi hijo debe volver a casa después de una fiesta. En ese sentido puedo afirmar, con Burke:

El criterio de plausibilidad es lo que una persona racional podría aceptar en las circunstancias que se le presentan: viniendo de tal orador, con tal tipo de pruebas disponible, tal cantidad de tiempo para decidir, tal grado de importancia, etc. Es un concepto normativo, pero bastante diferente al concepto normativo de probabilidad científica. (1984, p. 20).

Si las circunstancias son tan relevantes, entonces, no sólo lo que dice un argumentador es relevante, sino también, todo lo que rodea lo que dice será también importante. Michael Gilbert también niega que un enfoque lógico crítico es la única manera de entender la racionalidad de un argumento:

Los dos supuestos fundamentales de los enfoques clásicos a la argumentación y el razonamiento son todavía omnipresentes. El primero es que el argumento es esencialmente racional, donde se toma el sentido de 'racional' como 'razonado' en el sentido crítico-lógico (C-L). El segundo es que el contexto social, la motivación psicológica, y otros asuntos que inciden en el proceso de razonamiento son inherentemente periféricos a la noción de 'argumento'. (2009, p 76)

Hay que recordar que, para Gilbert, existen muchas maneras de argumentar. En algunos contextos será necesario un enfoque racional (en sentido C-L), pero en otros, podría ser necesario un enfoque emocional. Así, volviendo al ejemplo de la reina y el viejo general y al desacuerdo profundo en general: el uso de una estrategia indirecta podría ser un recurso perfectamente racional de afrontar el desacuerdo, pues dadas las circunstancias, no es posible argumentar desde las RDC, por lo que se necesita otro tipo de argumentos.

La crítica de Gilbert al enfoque pragma-dialéctico es, pues, bastante explícita. Así, para Van Eemeren y Grootendorst (*cf.* 1983, p.1) verbalizar mi propio punto de vista es muy importante para la eliminación de un desacuerdo. Para Gilbert, por el contrario, la estrategia de ocultamiento del general estaría perfectamente justificada:

¿Es la verbalización necesaria para resolver todas las diferencias de opinión? ¿Si no es necesaria, entonces es, como Van Eemeren y Grootendorst afirman, siempre la mejor ruta para la resolución? ¿Es la claridad de un argumento siempre beneficiosa, o puede que la falta de claridad sea incluso deseable en ciertos tipos de argumentos o en las discusiones entre ciertos tipos de personas? Es de suponer que, cuando se considera el discurso intelectual del tipo que se produce en una universidad (y una gran variedad de otros lugares), se justifica este enfoque, o, al menos, se espera. Sin embargo, en por lo menos muchos otros contextos, la devoción a la linealidad de lo verbalizado podría ser inadecuada o incluso errónea. Yo sostengo que en muchas situaciones el ego, lo físico, y la intuición juegan papeles que son parte integral de la situación comunicativa y argumentativa, y que eliminar estas instancias señalando que son periféricas o, peor aún, falaces, es a la vez injustificado y negligente respecto a la práctica real (Gilbert 2009 p. 78).

Bajo esta concepción de la racionalidad, ocultar mis propios puntos de vista, y utilizar otras formas de argumentación para persuadir a la contraparte, a fin de llegar a

un acuerdo, no debiera ser considerado irracional. Creo que una de estas circunstancias es la existencia de un DP entre las partes.

6. Consideraciones finales al presente capítulo

Creo que ha quedado correctamente establecido que, para evaluar si la estrategia indirecta es falaz, se hace necesario comprender adecuadamente no sólo la *ignoratio elenchi*, sino que también la evolución del concepto de falacia en sí. La razón por la cual ésta me parece la alternativa más adecuada, es que permite dar dos pasos fundamentales para la evaluación correcta de la estrategia indirecta.

El primer paso implica entender (junto con la teoría Pragma-Dialéctica) que las falacias sólo se dan dentro de un contexto, y que es ese mismo contexto el que permite su evaluación. Por razones que no pueden ser desarrolladas aquí, soy un ferviente partidario de la teoría dialógica de la argumentación, que sostiene que aun cuando estemos frente a un monólogo, es el modelo del diálogo el que debe seguirse para justificar adecuadamente los argumentos o, en otras palabras, el diálogo sirve siempre como referente normativo⁴⁴. En ese sentido, la teoría Pragma-Dialéctica pondera las falacias dentro de dicho contexto dialógico y es por lo mismo que su evaluación de la *ignoratio elenchi* como vulneración de las RDC es la más adecuada.

Sin embargo, creo (junto a los autores que se han citado en la última subsección) que las RDC son sólo adecuadas en ciertos contextos y bajo ciertas premisas, y que, aun cuando sean un ideal normativo, el mundo práctico opera a veces con otras lógicas. Así, catalogar los argumentos que operen bajo dichas lógicas como falaces e irracionales implicaría señalar que la teoría de la argumentación

⁴⁴ La teoría dialógica es caracterizada y defendida de buena manera en Walton 1989.

sencillamente no cuenta con las herramientas para distinguir buenos de malos argumentos en la inmensa mayoría de los actos de habla que no siguen estrictamente las RDC.

Me parece que las excepciones a las RDC que se han presentado pueden ser defendidas, aunque bien valdría especificar, en otra ocasión, otros casos o condiciones en los que resultaría adecuado obviar algunas de éstas. Con ello se podría suplir una falencia que, a mi entender, tiene la teoría Pragma-Dialéctica. Esto es, que en contextos académicos o científicos es claro que las reglas deben seguirse a rajatabla, pero en una inmensa cantidad de discusiones que se producen en otros contextos, resulta necesario pensar la racionalidad desde una perspectiva más amplia, y esta racionalidad más amplia también requeriría reglas que han de ser especificadas. Quizás, sería necesario pensar en diversos juegos de lenguaje y las reglas que les son aplicables, con lo cual podría pensarse en diversos grupos de RDC *sui generis* aplicables a la discusión política, diplomática, literaria, etc.

Como sea, la estrategia indirecta, mirada bajo esta perspectiva, no me parece falaz e irracional, sino acorde a una racionalidad que es defendible en términos de plausibilidad. Bajo ese enfoque, se puede sostener que convencer a otro por razones que no son el objeto del desacuerdo, no es una conducta que pueda ser reprochable en términos normativos.

CONSIDERACIONES FINALES

Corresponde ahora, brevemente, sintetizar el argumento principal de la presente investigación, y desarrollar algunas objeciones finales, revelando aquellos asuntos que han quedado fuera de la misma, y que sería pertinente investigar en otra ocasión.

Ante todo, creo que el problema de los desacuerdos en general, y especialmente los desacuerdos profundos, es un asunto político. Entiendo aquí este término con la mayor amplitud posible, como aquello que afecta a la *polis*, a la sociedad y sus miembros en sus relaciones. En ese entendido, la solución al problema de los DPs que se ha construido, está inspirada por un ánimo de armonización de las relaciones sociales y políticas, una superación de las diferencias allí donde esto es posible.

El primer capítulo ha planteado el problema del desacuerdo como un asunto relativo a la teoría de la argumentación. Ello se basa en el hecho de que el desacuerdo existente entre dos partes, en cuanto no se exteriorice o, más bien, no se exteriorice con la seriedad mínima que exige un argumento, no puede ser propiamente llamado desacuerdo, ni menos desacuerdo profundo. Este es un asunto que no ha sido desarrollado en profundidad, y que bien valdría explicitar en otra ocasión. Tomando los argumentos desde sus resultados, los he clasificado entre aquellos que terminan en acuerdo y los que no terminan en acuerdo. Esta clasificación desde los resultados es también un asunto que se hace necesario investigar para analizar sus implicancias, pues me parece altamente ilustrativa pero, curiosamente, no he podido encontrar otros autores que la efectúen. Dentro, ya, de la región de los desacuerdos, he tomado la posición de aquellos que sostienen que los desacuerdos profundos sí existen y son un problema serio. Quizás ha faltado desarrollar más esa decisión, pero creo que ello

habría entorpecido el avance del argumento principal. Finalmente, gracias a los autores que han tratado el problema de los DPs, se logró configurar un listado interesante de condiciones que debiera cumplir una solución auténtica al problema, listado que todavía podría requerir ajustes.

El segundo capítulo podría parecer impropio en una primera instancia. En efecto, saliendo no sólo de la línea argumentativa principal, sino también de la matriz occidental de pensamiento, se ha desarrollado una muy breve historia de la Filosofía China, que tenía como objetivo sentar las bases de la teoría daoísta y estratégica de la transformación. En ese sentido, me parece que estos asuntos son plenamente procedentes, pues la adecuada comprensión del sentido y alcance del capítulo siguiente nace desde el conocimiento de estas materias, en cuanto representan el telón de fondo del texto de Gui Guzi. En este punto, muchos aspectos han quedado fuera de discusión, en especial lo relativo a la precisión y discusión bibliográfica en torno a los autores chinos. Ello se debe a que el objetivo de la tesis no era hacer una historia interpretativa de la Filosofía China, sino solamente desarrollar un argumento desde dicha matriz conceptual. Sin perjuicio de lo anterior, los problemas filológicos, históricos y de interpretación de los autores chinos están relativamente bien abordados en las referencias utilizadas en el capítulo.

El tercer capítulo es, quizás, el más arriesgado. Ello pues en él se desarrolla la tesis principal de esta investigación: que los desacuerdos profundos pueden superarse mediante la estrategia indirecta; pero, además, se utiliza para afirmarlo el trabajo de un autor, Gui Guzi, muy poco conocido y estudiado, del cual sólo existe una traducción al inglés disponible. Así, mucho de lo que allí se atribuye a este autor podría quedar entredicho en futuras indagaciones, lo cual obligaría a revisar esta investigación. Sin embargo, y pese a los riesgos, me ha parecido que este era un paso digno de ser tomado. Por otra parte, la inclusión de estructuras argumentativas griegas —como una suerte de correspondencia— no es algo meramente decorativo. Por el contrario, es gracias a la existencia de estas estructuras que se puede afirmar luego que la estrategia indirecta es aplicable al debate contemporáneo, en el entendido que, ya

desde la Grecia Antigua, no es ésta un elemento ajeno. Otra investigación que queda pendiente es una posible reconstrucción, en occidente, de la historia de la estrategia indirecta, partiendo desde las estructuras ya señaladas pero avanzando hasta nuestros días.

El cuarto capítulo nació de una objeción que consideré lo suficientemente importante como para dedicar muchas páginas para resolverla. En efecto, la cuestión sobre la racionalidad de la estrategia indirecta es algo que surge de manera casi automática, una vez que se ha entendido la teoría. Por lo mismo, me pareció que para hacerme cargo de ella era necesario cuestionar el concepto mismo de falacia, para lo cual Hamblin resultó un autor muy adecuado. A continuación, las ideas de la Pragma-Dialéctica me parecieron un marco correcto desde el cual poder plantear que, en algunas ocasiones, se debían permitir violaciones a esas mismas reglas. Por último, todo esto me llevó a cuestionar el concepto de racionalidad, asunto que, por razones de espacio, fue muy poco tratado, quedando pendiente para un futuro análisis. En efecto, al ampliar el concepto de racionalidad, muchas cosas quedaron en el aire, por ejemplo ¿Qué pasa aquí con las RDC? ¿Aplican todas o sólo algunas? ¿Cómo podrían reformularse en este contexto más amplio de la racionalidad, basado en criterios de plausibilidad? ¿Cuáles son los límites o reglas que esta nueva frontera de la racionalidad tendría? En definitiva, aceptar como estructura argumentativa válida a la estrategia indirecta llama a establecer qué otras estructuras —que en ciertas circunstancias llamaríamos falacias— deben ser aceptadas y bajo qué condiciones.

Como ocurre en cualquier teoría filosófica, las respuestas que se han dado a las preguntas formuladas no son ni pueden ser conclusivas. Así, en ningún caso he querido probar, sino sólo sugerir con cierta plausibilidad, que los desacuerdos profundos pueden ser resueltos por medio de la estrategia indirecta. Por cierto, aún pueden darse objeciones contra esta idea, pues a lo largo del texto sólo me he hecho cargo de algunas. De entre las objeciones que aún podrían darse, considero que hay una que es especialmente interesante, y que es aquella que señala que un marco conceptual propio de la Filosofía China Antigua (y que ha sido expuesto en el segundo

capítulo), es inadecuado para tratar un problema contemporáneo como el del DP. Específicamente, se podría señalar que todo el argumento descansa sobre conceptos como *dao*, *dé* y *wu wei*, pero que la pertinencia de dichos conceptos no ha sido justificada en el texto o incluso carece de justificación alguna fuera de él. Es más, se podría señalar que la aceptación de estos conceptos tiene como prerequisite un contexto cultural, histórico, metafísico y religioso que nos es completamente ajeno. Esta objeción podría entonces resumirse de la siguiente manera: ¿existe el *dao*? ¿si existe se ha justificado su utilización? si no existe o no se ha justificado ¿se mantiene en pie la estrategia indirecta?

Ante esa objeción, cabe señalar que, si bien, se han introducido estos conceptos para contextualizar la estrategia indirecta, esto no significa que se estén aceptando en toda su extensión, sino sólo en cuanto sean útiles al objetivo propuesto, desde una perspectiva pragmática. Así, tomo estos conceptos, al modo que lo hacen Hall y Ames (1998, pp. 147-186), quienes reconocen, por ejemplo, que: “El *daodejing* no busca proveer una descripción satisfactoria de lo que *dao* y *de* significan como explicaciones ontológicas del mundo; sino más bien, busca atraernos y entregarnos una guía sobre cómo debemos interactuar con los fenómenos” (pp- 150-151). Desde esa perspectiva, más que la búsqueda de la verdad, la Filosofía China aspiraría a mapear los caminos adecuados y productivos para resolver situaciones concretas (cf. p. 148) o, dicho de otra manera, el conocimiento que nos provee la Filosofía China, más que un *knowing what*, sería una suerte de *knowing how*, relativo al desarrollo y mantención de relaciones armoniosas con nuestros semejantes (cf. 151).

En consideración a lo anterior, la pregunta “¿existe el *dao*?” No sería una pregunta relevante, y tampoco lo sería justificar su existencia. En definitiva, lo único importante sería establecer si el concepto de *dao* es funcional a la solución del problema del DP, pregunta que creo que sí se puede responder afirmativamente.

Esto me lleva a un último punto, que creo que debiera señalar el camino de futuras investigaciones. El daoísmo y la teoría estratégica China representan una teoría

metafísica del cambio que creo conveniente explorar. Ahora bien, en el espíritu de lo señalado en párrafos anteriores, no creo que una investigación puramente metafísica sea el camino a desarrollar, sino que cabría investigar más bien las diversas aplicaciones pragmáticas que dicha teoría del cambio implica. Hay muchas áreas en las que esto podría ser fructífero, pero quiero destacar una en específico pues creo que se relaciona de manera muy cercana con el problema de los DPs: es la idea de transformación política.

Así, entendiendo que las concepciones, ideas e instituciones políticas no son estáticas, sino que se encuentran en constante evolución, es posible pensar que utilizar estrategias como las que aquí se proponen podría servir para modificar de manera lenta pero constante esas mismas ideas, concepciones e instituciones, logrando con ello superar los desacuerdos sustantivos que afectan a la sociedad. En ese entendido, quien quisiera cambiar las cosas, más que un revolucionario, debiera ser un reformador; y por reformador entiendo aquí alguien que no intenta *producir* los cambios, sino simplemente *propenderlos*. Esto es, visto desde el Daoísmo y la teoría estratégica, las transformaciones políticas, para ser efectivas, deben ser orgánicas y silenciosas, buscando la propensión de aquellos elementos que favorecen la transformación en el sentido deseado. Un buen ejemplo de esto (y sin entrar a evaluar la pertinencia moral de dichas acciones) es la política China respecto al Tíbet. Durante los últimos 30 años, y dejando atrás una fase confrontacional, el Gobierno Chino ha entregado beneficios a chinos de raza *Han* e idioma mandarín para que se instalen en el Tíbet. Al cabo de una generación, la raza y el idioma tibetano se habrán hecho minoritarios y el problema se habrá resuelto de forma indirecta.

Quizás se podría afirmar que todos los cambios sociales y políticos sustantivos han nacido más bien desde la propensión que desde la producción, por lo cual, para el desarrollo de una sociedad más justa, menos desigual o más consciente del cuidado del medioambiente, sería quizás necesario pensar en estrategias indirectas que propendan el cambio —más que en de teorías pormenorizadas que se pongan luego en práctica. Una teoría política que se planteara desde esa perspectiva, sería

muy afín a la famosa obra “Anrchy, State and Utopia” de Nozick (2013), no tanto en su contenido o postura política, sino más bien en su metodología, pues Nozick intenta fundamentar la existencia del Estado en base a procesos orgánicos e inherentes a la organización social, a la manera como Darwin concibe la evolución, o ciertos economistas el desarrollo de los mercados (*cf.* p. 18-22).

Estudiar la transformación política desde esta perspectiva, implicaría analizar si los cambios políticos nacen, verdaderamente, desde la transformación orgánica y silenciosa, y en qué medida un agente puede apoyarse sobre la propensión de dichos cambios. Esa es una investigación futura que sería altamente productiva para buscar las vías de solución a los desacuerdos más críticos que se encuentran en nuestra sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

1. ADAMS, M. (2005) "Knowing when Disagreements are Deep"; *Informal Logic* Vol. 25, No.1 (2005): pp.65-77.
2. ARISTÓTELES (2007). "Tratados de Lógica". Introducción, traducción y notas de Miguel Candel Sanmartín. Madrid, Gredos.
3. BAUER, W. (2009); "Introducción a la Filosofía China"; Barcelona: Herder.
4. BRICKHOUSE, T., SMITH, N. (2009); "Socratic teaching and socratic method"; en Harvey Siegel (ed.) "The Oxford Handbook of Philosophy of Education"; Oxford: Oxford University Press.
5. BROCHAT, M. (1985): "Gui Guzi: A Textual Study and Translation"; PhD Thesis, University of Washington, Washington D.C.
6. BURKE, R. (1984); "A Rhetorical Conception of Rationality"; en *Informal Logic* 6 (3): 17-25.
7. DESCARTES, R. (1996); "Reglas para la dirección del espíritu", introducción, traducción y notas de Juan Manuel Navarro Cordón; Madrid: Alianza Editorial.
8. CONFUCIO (1981); "Los Cuatro Libros"; Madrid: Alfaguara.
9. COYLE, D. (1999); "Gui Guzi: On the Cosmological Axes of Chinese Persuasion". PhD Thesis, University of Hawai: Hawai.
10. CREEL, H. (1970); "What is Taoism?"; Chicago: University of Chicago Press.
11. DAINIAN, Z. (2002); "Key Concepts in Chinese Philosophy", Translated by Edmund Ryden; Beijing: Foreign Language Press.
12. EEMEREN, F.H. van and GROOTENDORST, R (1983) "Unexpressed premises: Part II"; en *Argumentation & Advocacy*, 19(4), 215-225.
13. EEMEREN, F.H van and GROOTENDORST, R (1992); "Argumentation, Communication and Fallacies"; New Jersey. Hillsdale.

14. EEMEREN, F.H. van; GROOTENDORST, R.; Jackson, S. and Jacobs, S. (1993); "Reconstructing Argumentative Discourse"; Tuscaloosa: University of Alabama Press.
15. EEMEREN, F.H. van, GROOTENDORST, R., & SNOECK HENKEMANS, A.F. (2002). *Argumentation: Analysis, evaluation, presentation*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
16. EEMEREN, F.H. van and HOUTLOSSER, P. (2007); "Countering Fallacious Moves"; en *Argumentation* 21: 234-252
17. EEMEREN, F.H. van; GARSSEN, B.; KRABBE, E.C.W.; SNOECK HENKEMANS, F.A.; VERHEIJ, B.; WAGEMANS, J.H.M.; (2014); "Handbook of Argumentation Theory"; Amsterdam: Springer Netherlands.
18. FINOCCHIARO, M. and GODDEN, D. (2011), "Deep disagreements: A meta-argumentation approach" (May 18, 2011). *OSSA Conference Archive*. Paper 31.
19. FINOCCHIARO, M. (2005); "Arguments about Arguments"; Cambridge: Cambridge University Press.
20. FLEMING, J. (2003), "Comparative Philosophy,: Its aims and methods"; en *Journal of Chinese Philosophy* 30 (2); pp. 259-270.
21. FLORIDI, L. (2013), "What is a philosophical question?"; en *Metaphilosophy* 44 (3): pp. 195-221.
22. FOGELIN, R.J. (1985); "The Logic of Deep Disagreements."; en *Informal Logic* 7: 1-8. [reimpreso en *Informal Logic* 25 (2005); pp. 3-11.].
23. FUNG, Y. L. (1997); "A Short History of Chinese Philosophy"; New York: Free Press.
24. FUNG, Y. L. (1952); "A History of Chinese Philosophy"; Princeton: Princeton University Press.
25. GALVANY, A. (2012); "Sly Mouths and Silver Tongues: the Dynamics of Psychological Persuasion in Ancient China"; en *Extrême-Orient, Extrême-Occident*, 34 – 2012; pp. 15-40.
26. GENTZ, J. (2014); "Rhetoric as the Art of Listening: Concepts of Persuasion in the First Eleven Chapters of the Gui Guzi"; en *ASIA* 2014, 68(4); pp. 1001 – 1019.
27. GIANNINI, H. (1987); "La Reflexión Cotidiana"; Santiago: Editorial Universitaria.
28. GILBERT, M. (2009); "Coalescent Argumentation"; New York: Routledge.

29. GODDEN, D. and BRENNER, W. (2010); "Wittgenstein and the logic of deep disagreement" en *Cogency: Journal of Reasoning and Argumentation*, 2, 41-80.
30. GULLEY, N. (1968); "The Philosophy of Socrates"; London: Macmillan.
31. HALL, D and AMES R. (1998); "Thinking from the Han"; New York: State University of New York.
32. HALL, D. and AMES, R. (1987); "Thinking through Confucius"; New York: Suny Press.
33. HAMBLIN, C. (1970); "Fallacies"; Suffolk: Meuthen.
34. IVANHOE, P. (1991); "Zhuangzi on skepticism, skill and the ineffable Tao" en *Journal of the American Academy of Religion*; LXI/4.
35. JACOBS S. (2000); "Rhetoric and Dialectic from the Standpoint of Normative Pragmatics"; en *Argumentation* 14: 261-286.
36. JAMES, W. (1922); "Pragmatism"; New York: Longman.
37. JAMES, W. (1956); "The Will to Believe, and other essays on popular philosophy"; New York: Dover Publications.
38. JULLIEN, F. (1995); "Le Detour et l'accès"; Paris: Grasset.
39. JULLIEN, F. (1996); "Traité de l'efficacité"; Paris: Grasset.
40. JULLIEN, F. (2000); "La propensión de las cosas"; Barcelona: Antrophos.
41. JULLIEN, F. (2006); "Conferencia Sobre la eficacia"; Buenos Aires: Katz
42. KRABBE E. C. W.: 2003, "Metadialogues", en F. H. van EEMEREN, J. A. BLAIR, C. A. WILLARD and A. F. SNOECK HENKEMANS (eds.), *Proceedings of the Fifth Conference of the International Society for the Study of Argumentation, Sic Sat, Amsterdam*, pp. 641-644.
43. LAOZI (2006); "Tao te Ching, los libros del Tao", traducción y notas de Iñaki Preciado; Madrid: Trotta.
44. LUGG, A. (1986); "Deep Disagreement and Informal Logic: No Cause for Alarm"; en *Informal Logic* 8: 47-51.
45. MEMEDI, V. (2007); "Resolving Deep Disagreement."; en *Dissensus and the Search for Common Ground*, CD-ROM. Ed. H.V. Hansen, et. al. Windsor, ON: Ontario Society for the Study of Argumentation,. pp. 1-10.

46. NISBBET, R. (2003); "The Geography of Thought; How Asians and Westerners Think Differently...and Why". New York: Free Press.
47. NOZICK, R. (2013); "Anarchy, State and Utopia". New York: Basic Books.
48. PASCAL, B. (1958); "Pensées". New York: E. P. Dutton & CO., Inc.
49. PERELMAN, C. (2009); "Logique Judirique"; Paris, Dalloz.
50. PERELMAN, C. y Olbrechts-Tyteca, L. 8 (1989); "Tratado de la Argumentación: la Nueva retórica"; Madrid: Gredos.
51. PLATÓN (1986), "República", Introducción, traducción y notas por Conrado Eggers Lan. Madrid, Gredos.
52. PLATÓN (2007); "Diálogos I". Introducción general de E. Lledo Iñigo, traducción y notas de J. Calongue Ruiz, E. Lledo Iñigo y C. García Gual. Madrid, Gredos.
53. RESCHER, N.(1988); "Rationality"; Oxford: Clarendon Press.
54. SIEGEL, H. (1992) "Rescher on the Justification of Rationality"; en *Informal Logic XIV.1: 23-31*.
55. SUNZI (2001); "El arte de la Guerra"; Introducción, traducción y notas de Albert Galvany; Madrid: Trotta.
56. TALEB, N. (2007); "The Black Swan", New York: Random House.
57. TOULMIN, S. (2008); "The uses of argument"; Cambridge: Cambridge University Press.
58. WALTON, D. (1979); "Ignoratio Elenchi: The red herring fallacy"; en *Informal Logic 2, N° 3: 3-7*.
59. WALTON, D. (1989); "Dialogue Theory for Critical Thinking"; en *Argumentation N° 3: 169-184*.
60. WALTON, D. y Krabe E. (1995); "Commitment in Dialogue"; New York: State University of New York Press.
61. WILKINSON, L. (2013); "Socratic Charis: Philosophy without the Agon"; Plymouth: Lexington Books.
62. WITTGENSTEIN, L. (1986); "Philosophical Investigations"; Oxford: Blackwell.
63. WITTGENSTEIN, L. (1993); "Sobre la certeza"; Barcelona: Gedisa.

64. YU, P., BOL, P., OWEN, PETERSON, W. (eds.) (2000); "Ways with Words: Writing about Reading Texts from Early China", Los Angeles: University of California Press.
65. ZHUANGZI (2006); "Zhuangzi" Traducción, introducción y notas de Iñaki Preciado Idoeta; Kairós: Barcelona.
66. ŽIŽEK, S. (2008); "Tolerance as an Ideological Category"; en *Critical Inquiry* 34, pp. 660-682.