



Archivo Histórico de Textos

Robert J. Fogelin: La lógica de los desacuerdos profundos *Robert J. Fogelin: The Logic of Deep Disagreements*

Traducción y Presentación:

Daniel Mejía Saldarriaga

Departamento de Humanidades

Universidad EAFIT

Medellín, Colombia

s.mejia.daniel@gmail.com

RESUMEN

Traducción al español del artículo publicado por Robert J. Fogelin en la revista *Informal Logic*, Vol. 7, No. 1, pp. 1-8 en 1985 y reimpresso en la misma revista en el Vol. 25, No. 1 (2005): pp.3-11. La presente traducción sigue el texto de esta reimpresión y se realiza con permiso de los herederos del Prof. Fogelin, Florence Fogelin y Lars Fogelin, y consentimiento de los editores de *Informal Logic*. La traducción se acompaña de una presentación del texto realizada por el traductor.

PALABRAS CLAVE: argumentación, desacuerdos profundos, Fogelin, lógica.

ABSTRACT

Spanish translation of the article published by Robert J. Fogelin in the journal *Informal Logic*, Vol. 7, No. 1, pp. 1-8, in 1985 and reprinted in the same journal in Vol. 25, No. 1 (2005): pp.3-11. The present translation follows the reprint text and is made with the permission of Prof. Fogelin's heirs, Florence Fogelin and Lars Fogelin, and with the consent of the editors of *Informal Logic*. A presentation of the paper written by the translator is also included.

KEYWORDS: argumentation, deep disagreements, Fogelin, logic.

PRESENTACIÓN

Daniel Mejía Saldarriaga

Licenciado en Filosofía por la Universidad de Antioquia y Magister en Estudios Humanísticos por la Universidad EAFIT.

Los estudios sobre argumentación han prestado una atención prioritaria al fenómeno del desacuerdo. Esto se debe a que muchos autores consideran que argumentamos principalmente para resolver diferencias de opinión. Así, por ejemplo, Douglas Walton define la argumentación como “un medio social y verbal para tratar de resolver, o al menos para lidiar con, un conflicto o diferencia que ha surgido o existe entre dos (o más) partes” (Walton, 1990, p. 441). A pesar de que Walton afirma que la argumentación ocurre luego del surgimiento de un desacuerdo, otros autores (como Frans van Eemeren et al., 2014; Sally Jackson & Scott Jacobs, 1989) sugieren que la argumentación también anticipa o regula la aparición de un desacuerdo.

Las referencias anteriores son tan solo una muestra de la posible relación entre la noción de argumentación y la noción de desacuerdo. Ello no implica que haya un consenso entre la comunidad académica sobre la función principal de la argumentación. Por el contrario, otros autores reconocen que la argumentación tiene varias funciones posibles (Dale Hample, 2003; 2005; Raymundo Morado, 2013; Jean Goodwin, 1999). Independientemente de la función que se le adjudique a la argumentación, la mayoría de estos teóricos confían en que podemos resolver cualquier diferencia de opinión mediante buenos argumentos (o discusiones regladas). No obstante, ¿qué podemos decir ante un desacuerdo que no pueda resolverse argumentativamente? En el artículo que se presentará a continuación, Robert Fogelin (1985/2005) denomina como “profundo” al desacuerdo de tal naturaleza.

Según Fogelin, un desacuerdo profundo sucede en un contexto argumentativo anormal; esto es, un contexto en el que los hablantes no comparten un trasfondo de compromisos creencias y preferencias, sino que, por el contrario, disienten sobre proposiciones que son estructurales para cada uno ellos. En términos generales, esto quiere decir que toda argumentación apela a un trasfondo compartido. Así, en la medida en que no se comparte dicho trasfondo, la argumentación es imposible.

Desde su publicación, el artículo de Fogelin ha dado mucho de que hablar. Es común encontrarse con ponencias sobre desacuerdos profundos en eventos especializados de argumentación, así como distintas publicaciones dedicadas a revisar

problemas planteados en ese artículo. Este impacto puede explicarse si se comprende que el trabajo de Fogelin es provocador, tanto por su contenido, como por su forma. Es decir, la tesis de los desacuerdos profundos constituye un rechazo a la creencia, comúnmente aceptada por la lógica informal, de que todo desacuerdo puede resolverse racionalmente, mediante la argumentación. Además, la corta extensión del artículo suscita interrogantes sobre conceptos claves como los de como argumentación, contexto argumentativo, proposición estructural, solución racional, entre otros; que no están completamente desarrollados.

La provocación representada en la tesis de Fogelin ha sido vista generalmente como una amenaza en los círculos de la lógica informal y la teoría de la argumentación. Consecuentemente, es posible encontrar más objeciones a, que defensas de, los desacuerdos profundos. Así, distintos autores se han concentrado en afirmar que dichos desacuerdos en realidad no existen, o que sí pueden resolverse racionalmente. Incluso, distintas objeciones provienen de la epistemología del desacuerdo (Feldman, 2005; Siegel, 2013; Kraus, 2012), lo cual ha implicado un puente entre esta perspectiva y la teoría de la argumentación, nunca antes visto.

Según lo dicho, *The logic of deep disagreements* (1985/2005) es un artículo relevante para la comunidad académica dedicada a la argumentación. En mi opinión, la importancia teórica de este texto radica en que: i) explica el carácter persistente de un desacuerdo mediante la introducción de una categoría para este fenómeno; ii) problematiza sobre la confianza -generalizada por muchos académicos- en la facultad argumentativa; y iii) permite reflexionar sobre la posibilidad de la argumentación misma; esto es, sobre las condiciones esenciales para argumentar. No obstante, poco se ha dicho sobre los desacuerdos profundos en la comunidad hispanohablante dedicada a estudiar la argumentación; con la notable excepción de algunos capítulos de *Explorando el desacuerdo* (2014). Por ello, la presente traducción pretende invitar a la comunidad académica a reflexionar y debatir contextualmente sobre los diversos problemas planteados por Fogelin.

Para terminar esta presentación, debo agradecer especialmente a dos familiares del autor de este artículo; Lars Fogelin (hijo) y Florence Fogelin (viuda), por su confianza, amabilidad y aceptación de la publicación de la presente traducción. También agradezco al profesor Christopher Tindale (University of Windsor), editor de *Informal Logic*, por su ayuda e interés en que esta traducción fuese publicada. Finalmente, en cuanto al trabajo de traducción, quisiera agradecer las correcciones y comentarios de Juan F. Zuluaga

Molina (Universidad EAFIT/Universidad de Antioquia), Julder A. Gómez Posada (Universidad EAFIT), Cristián Santibáñez Yáñez (Universidad Católica de la Santísima de Concepción) y Paula Olmos Gómez (Universidad Autónoma de Madrid).

REFERENCIAS

- Arroyo, T. Matienzo, R. Marafioti, & Santibáñez, C. (Comp.) (2014). Explorando el desacuerdo: epistemología, cognición y sociedad. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Feldman, R. (2005a). Deep disagreement, rational resolutions, and critical thinking. *Informal Logic*, 25(1), 13-23.
- Fogelin, R. J. (1985/2005). The logic of deep disagreements. *Informal Logic*, 25, 3-11. Publicado originalmente en *Informal Logic*, 7, 1-8.
- Garver, E. (2000). Comments on rhetorical analysis within a pragma-dialectical framework. *Argumentation*, 14, 307-314.
- Goodwin, J. (1999). Good argument without resolution. En F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair, & C. A. Willard. (Eds.), *Proceedings of the fourth international conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 255-259). Amsterdam: Sic Sat.
- Hample, D. (2003). Arguing skill. En J. O. Greene & B. R. Burleson (Eds.), *Handbook of communication and social interaction skills* (pp. 439-477). Mahwah: Lawrence Erlbaum.
- Hample, D. (2005). *Arguing: Exchanging Reasons Face to Face*. NJ: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Jacobs, S., & Jackson, S. (1989). Building a model of conversational argument. En B. Dervin, L. Grossberg, B. J. O'Keefe, & E. Wartella (Eds.), *Rethinking communication* (pp. 153-171). Newbury Park: Sage.
- Kraus, M. (2012). Cultural Diversity, Cognitive Breaks, and Deep Disagreement: Polemic Argument. En: F. H. van Eemeren & B. Garssen (Ed.). *Topical Themes in Argumentation Theory: Twenty Exploratory Studies* (pp. 91-107). Dordrecht, Heidelberg, London, & NY: Springer.
- Leff, M. (2000). Rhetoric and dialectic in the twenty-first century. *Argumentation*, 14, 241-254.
- Morado, R. (2013). Funciones básicas del discurso argumentativo. *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 6, 1-13.
- Siegel, H. (2013). Argumentation and the epistemology of disagreement. *OSSA Conference Archive*, 157.
- van Eemeren, F. H., Garssen, B., Krabbe, E. C. W., Snoeck, A. F. S., Verheij, B., Wagemans, J. H. M. (2014). *Handbook of Argumentation Theory*. Dordrecht: Springer.
- Walton, D. N. (1990). What is reasoning? What is an argument? *The Journal of Philosophy*, 87(8), 399-419.

LA LÓGICA DE LOS DESACUERDOS PROFUNDOS

Robert J. Fogelin

I.

La mejor evidencia de la creciente importancia del movimiento de la lógica informal es la alarma que está causando en círculos más anticuados y conservadores. Muchos piensan que algo ha salido mal cuando las tablas de verdad, las reglas para la deducción natural de Gentzen y múltiples proposiciones generales en forma normal prenexa son reemplazadas por un sistema mixto e incipiente de técnicas que, entre otras cosas, no admiten fácilmente una esquematización mecánica.

Actualmente el movimiento de la lógica informal es sin duda diverso y desarticulado, pero una cosa que lo mantiene unido es un fuerte compromiso pedagógico. La tarea fundamental de la lógica en un currículo escolar es desarrollar habilidades y técnicas para la evaluación crítica y la presentación coherente de argumentos. Se sostiene, como tesis negativa, que la lógica formal, tal como se ha enseñado comúnmente, no ha cumplido con esta función. Por supuesto, los desacuerdos aquí no son meramente pedagógicos. La filosofía del lenguaje ordinario aún tiene su influencia y, como resultado, muchos aún sostienen que las técnicas de la lógica simbólica moderna no son adecuadas ante la riqueza, la sutileza, y el poder expresivo del lenguaje ordinario; su aplicación distorsiona más de lo que ilumina. Mi punto de vista, si de algo sirve, es que los métodos de la lógica formal pueden ser usados provechosamente para explicar nociones tan fundamentales como validez, forma lógica, tautologías, contradicciones, etc. Estas técnicas son poco útiles en la evaluación directa de los argumentos reales más allá del nivel de complejidad más simple. Pero no es esto lo que quiero discutir.

En su forma menos arriesgada (y quizás la peor) la lógica informal equivale más o menos a una lógica formal informal. Se apodera de los prejuicios -usualmente prejuicios *deductivistas*- de la lógica tradicional y los repite de forma irreflexiva e imprecisa. A pesar de que los hablantes son bastante más sabios, persiste la idea de que el único argumento bueno es un buen argumento deductivo. Dicha idea se evidencia en la práctica cuando se asume que un argumento no es bueno si resiste a nuestros caritativos esfuerzos para reestructurarlo como un argumento deductivo sólido. Por supuesto, dado cualquier argumento que intuitivamente nos parezca sólido, es fácil reconstruirlo de modo que le otorguemos la dignidad de una forma deductivamente

válida. Simplemente introduces una premisa condicional elidida que contenga una conjunción de las premisas enunciadas como el antecedente y la conclusión como el consecuente y así¹ tienes un argumento deductivamente válido que no puede ser más objetable que el argumento con el que se inició.

r	se convierte en:	r
s		s
—		—————
∴ t		Si r y s, entonces t
		[∴] t

Si el argumento original se presenta como válido, ya no puede haber, por ende, objeción a la verdad de la premisa elidida que se introdujo. (Y ni siquiera tienes el problema de Lewis Carroll con Aquiles y la tortuga, puesto que, al haber producido un argumento válido, ahora puedes ya detenerte).

Sobra decir que una reconstrucción de este tipo es un mero movimiento de manos². Nuestro objetivo en la reconstrucción es descubrir aquellos principios subyacentes que sirven de base para nuestra intuición inicial de que el argumento es aceptable y, cuando el método de reconstrucción argumentativa es usado de esta manera, hay mucho que decir a su favor. A menudo ocurre que cuando hacemos emerger aquellos principios que parecen dar su respaldo a un argumento terminan siendo falsos, por lo tanto, estamos forzados a rechazar, o al menos a modificar, nuestro argumento original. Este es un procedimiento útil -el método Socrático aplicado a principios básicos en vez de a definiciones- pero también es un método que puede ser fácilmente distorsionado por un chauvinismo deductivo. Al insistir en que cualquier argumento aceptable debe admitir una reconstrucción (libre del recurso al movimiento de mano señalado anteriormente) que revele su validez deductiva, se presupone la inexistencia de argumentos inductivos convincentes. De nuevo, insistir en que nuestros principios básicos sean, sin excepciones, inmunes a cualquier contra ejemplo, aunque sea *rebuscado*³, es adoptar un ideal racionalista y olvidar que muchos de nuestros principios básicos no se sostienen siempre, sino, tal como diría Aristóteles, la mayoría de las veces.

Pero creo que el principal peligro de adoptar un modelo deductivo para cualquier razonamiento -incluso si es ideal- es que ello nos lleva a conclusiones escépticas. La

¹ Fogelin utiliza la expresión francesa *voilà*. (N. del T.).

² Fogelin utiliza la expresión *hand waving*, que hace referencia a un intento por mostrar como efectivo un razonamiento que en realidad no es así. (N. del T.).

³ Fogelin utiliza la expresión francesa *recherché*. (N. del T.).

exigencia de que en un argumento aceptable la conclusión deba estar implicada por premisas que no tengan excepciones conduce a la conclusión de que virtualmente todos aquellos argumentos cotidianos que parecen perfectamente adecuados son, de hecho, malos argumentos. A corto plazo, los estudiantes encuentran llamativo este descubrimiento de irracionalidad casi universal. Desacreditar tiene sus encantos. El efecto a largo plazo es menos saludable. Si los estudiantes se convencen de que siempre pueden encontrar algo malo en cualquier argumento (no trivial) que se les presente, entonces la distinción entre buenos y malos argumentos se subvierte, y toda la empresa de la argumentación parece perder su sentido.

De hecho, un problema persistente cuando se enseña lógica es que convierte a nuestros estudiantes en extremistas y, a corto plazo, en escépticos. Por ejemplo, los estudiantes a menudo consideran la noción de vaguedad de tal forma que todos los conceptos sin límites muy definidos son considerados conceptos vagos. Supongo que la noción puede ser usada de esta forma, aunque no me gusta, pero el resultado es que a menudo el estudiante descarta como inválidos todos los argumentos que emplean conceptos que incluyen casos límite. Un problema similar surge con la ambigüedad, las apelaciones a la autoridad, el sesgo, etc. Aplicadas en una forma externa y mecánica, las falacias estándar no hacen lo que se supone que deberían hacer -distinguir los argumentos buenos de los malos- ya que todos los argumentos terminan siendo malos.

La respuesta a esto, por supuesto, es que el estudiante debe aprender a analizar argumentos de manera sensible a los contextos en los que se producen. Un término utilizado en un argumento puede ser vago sin que ello determine a todo el argumento. En otros casos, la vaguedad puede debilitar el argumento, aunque no de forma seria debido a su intención y propósito general. Por último, un argumento puede contener términos cruciales que sean *irremediablemente* vagos—una expresión común e interesante que indica que realmente no entendemos el rango de aplicación de tales términos.

Lo anterior puede sonar como un tópico. No creo haber escuchado nunca a nadie salir y decir: “Ignora el contexto, eso no importa”. Pero volver al contexto representa un importante punto de partida de la forma estándar de estudiar los argumentos. Un argumento ya no es pensado como una simple estructura de proposiciones: una que es designada como la conclusión, las otras como premisas presentadas en su nombre. Un argumento es producido por la actividad de argumentar y argumentar es algo que las personas hacen. Además, lo hacen por una amplia variedad de razones, en un esfuerzo

por alcanzar fines muy distintos. Toulmin tenía razón al hablar de *usos* de la argumentación, no solo del uso de la argumentación.

Aquí quiero examinar un caso muy simple en el que se usa un argumento (o se dan razones) para intentar explicar una conducta. Se le pregunta a **A** por qué está tomando un camino particular, y él responde, “quiero recoger el pescado de último”. Por un lado, podemos imaginar que esto es una repuesta concluyente. Por otro lado, podría superarse con la réplica: “No, ve por último a Grand Union; no quiero que el helado se derrita”. Esto también podría ser concluyente. Pero las cosas podrían tornarse complicadas. **A** podría sostener que el tráfico en esa dirección es horrible a esa hora del día, y que sería mejor esperar un poco a que se despeje. Y podría encontrarse con la réplica “Hoy es sábado”. Siendo las personas lo que son, podríamos imaginarnos que esta discusión se torne muy agitada.

Deseo dignificar esta viñeta sacada de la vida suburbana con una pregunta kantiana: ¿cómo es posible tal argumento? La respuesta (o parte de la respuesta) es que las partes de la conversación comparten gran cantidad de creencias y (si ello fuera diferente) de preferencias. Ellos comparten un conocimiento detallado de la geografía local, las preferencias del helado congelado sobre el helado derretido, del pescado fresco sobre el pescado apestoso, etc. Un rasgo importante de estas creencias y preferencias compartidas es que yacen en el trasfondo de lo no mencionado. Guían la discusión, pero no son el objeto de ésta. (Excepto ocasionalmente: “No quieres pescado podrido, ¿verdad?”.) Proporcionan el marco o la estructura en el que las *razones pueden estar organizadas*, donde organizar las razones es típicamente una cuestión de citar hechos que otros ya conocen o de disponer hechos de tal manera que se aclare su relevancia. Se trata de una empresa de nivel superior, la cual descansa sobre la gruesa capa sedimentaria de lo indiscutible.

Debo decir que un argumento, o mejor, un *intercambio argumentativo es normal* cuando tiene lugar bajo un contexto de creencias y preferencias *ampliamente* compartidas. Debo insistir más en que para que un intercambio argumentativo sea normal, deben existir procedimientos compartidos para resolver desacuerdos. Las personas a menudo discrepan sobre cuestiones de hecho, pero, en general, concuerdan en el método para resolver su desacuerdo. Si crees que Rod Carew hizo más triples el año pasado que George Brett, podemos simplemente buscarlo. Si el libro de récords no te convence, entonces es una pérdida de tiempo hablar contigo.

Este último punto tiene una importancia sistemática. Los libros de récords tienen un estatus privilegiado en discusiones sobre logros deportivos pasados. Pueden, por supuesto, contener errores y es posible mostrar esto. Pero si alguien plantea objeciones generales a la confianza en los libros de récords oficiales (“¿Qué te hace creer que puedes confiar en ellos?”), el reto sería tan extraño que lo descartaríamos en vez de responderlo. Podemos imaginar un mundo donde los libros de récords de béisbol sean distorsionados sistemáticamente sin que los propios jugadores pronuncien un pío. Sin embargo, no hay razón para suponer que nuestro mundo es algo parecido a este mundo imaginado. De hecho, la fiabilidad de los libros de récords oficiales es asumida como parte del marco conceptual en el que este tipo de discusiones tienen lugar.

Estas reflexiones me llevan a la siguiente tesis: el lenguaje de la argumentación, incluido el lenguaje de la valoración argumentativa, tiene su principal aplicación en el contexto de intercambios argumentativos normales o casi normales. La afirmación que algo muestra (o demuestra) otra cosa es bastante parecida a una pretensión de conocimiento. En *Sobre la certeza*, Wittgenstein comenta que “[s]e dice “Sé...” cuando se está en condiciones de dar razones de peso⁴. La expresión “sé...” está vinculada a la posibilidad de demostrar la verdad” (#243.)⁵ Argumentar es el proceso de producir estas razones de peso. Pero para ser de esta forma, estas razones deben ser verdaderas, o al menos pensadas como verdaderas y, junto con otras proposiciones aceptadas, prestar un soporte a la afirmación que se pretende establecer. De este modo, argumentar, o participar en un intercambio argumentativo, presupone un trasfondo de compromisos compartidos. Conviene citar a Wittgenstein una vez más:

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 sigan aquéllas.

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

Y una cita más conocida:

344. Mi *vida* se basa en darme por satisfecho con muchas cosas.

⁴ Corrijo aquí parcialmente la traducción de la edición de Gedisa que he seguido (ver nota No. 6, traducida del original de Fogelin), ya que la expresión en alemán es *zwingende Gründe*, que debe entenderse como *razones de peso, imperiosas, o convincentes*, en vez de *apropiadas*, tal como se traduce al español en dicha edición (N. del T.).

⁵ Los pasajes de *On Certainty* de Wittgenstein son de la edición editada por G.E.M. Anscombe & G.H. von Wright, traducida por Denis Paul & G.E.M. Anscombe, en J&J Harper, New York and Evanston, 1969. (N.A.). [Para la presente traducción se acude a la edición de: Wittgenstein, L. (1998) *Sobre la certeza*. (G.E.M. Anscombe & G.H. von Wright, Comp.; J. Ll. Prades & V. Raga, Tr.). Barcelona: Gedisa (N. del T.).]

La posibilidad de los argumentos, la posibilidad de un intercambio argumentativo genuino depende, sugiero, del hecho de que *juntos* aceptamos muchas cosas.

Pero si los argumentos presuponen este rico trasfondo de acuerdo ¿cómo es que el desacuerdo siquiera surge y qué trabajo le queda a la argumentación por hacer? Una respuesta obvia es que las personas involucradas en un intercambio argumentativo a menudo tienen un interés en la manera en que la argumentación se resuelve. Argumentar, como otras actividades humanas, es objeto de abuso. Argumentar es también una actividad compleja. Es una habilidad, algo que las personas pueden hacer bien o mal. En efecto, como Hume lo vio hace tiempo (en su discusión “De la probabilidad no filosófica” en el *Tratado*), y como los psicólogos cognitivos han redescubierto, los seres humanos parecen estar dotados de capacidades innatas para enredar las cosas tan pronto como las estructuras argumentativas se elevan por encima del nivel más simple de complejidad. (Esto es particularmente cierto en las inferencias inductivas donde, por ejemplo, la tendencia a hacer generalizaciones precipitadas e infundadas parece estar cableada en el cerebro humano).

Ahora bien, como ha insistido Michael Scriven, nuestro lenguaje ordinario no técnico contiene un rico sistema de herramientas críticas para corregir y evaluar argumentos. Creo que él está en lo correcto, pero que tiende a concentrarse en la parte más sofisticada del vocabulario. Creo que algunos de los recursos argumentativos más triviales también son interesantes. Supóngase, por ejemplo, que acuso a alguien de ser testarudo. No es muy amable decir esto, pero tampoco es un insulto gratuito. Llamar a alguien testarudo es hacer una acusación específica: él continúa aferrado a posiciones a pesar del hecho de que se han presentado razones convincentes en su contra. Pero ¿convincentes para quién? Estamos diciendo que deberían serlo para él, o de lo contrario no sería correcto llamarlo testarudo. Que él sabe que las razones son ciertas y que, en otros contextos, menos mediados por el interés, reconocería su fuerza.

De nuevo, considérese la afirmación de que alguien está sesgado. La persona a la que acuso de sesgo tiene derecho de preguntar: “¿Cómo estoy sesgado?” Aquí la carga de prueba recae en mí para demostrar que él ha suprimido deliberadamente ciertos aspectos que soportan el punto de vista al que él se opone, o que ha suprimido hechos que están en contra de su propia posición. Ahora, el punto que estoy tratando de mostrar es que las acusaciones de sesgo y terquedad solo tienen sentido en un contexto argumentativo normal (o casi normal), ya que en cada caso se apela a un terreno común. Y quiero hacer esta afirmación general: la relevancia de todo recurso

argumentativo es interna a los contextos argumentativos normales (o casi normales). Para utilizar una noción de Wittgenstein, nuestras palabras argumentativas son palabras exclusivas, tienen funciones muy especiales que surgen solo cuando las palabras con funciones regulares están en posición.

II.

Estas reflexiones me traen, al fin, a la cuestión central de este artículo: ¿Qué ocurre con los argumentos cuando el contexto no es ni normal ni cerca de lo normal? La respuesta que parece que se nos impone es esta: en la medida en que el contexto argumentativo se vuelve menos normal, la argumentación, en esa medida, se hace imposible. Esta no es la afirmación débil de que en tales contextos los argumentos no pueden ser resueltos. Es la afirmación fuerte de que en ellos las condiciones para la argumentación no existen. El lenguaje de la argumentación puede persistir, pero termina siendo inútil, ya que apela a algo que no existe: un trasfondo compartido de creencias y preferencias. En este punto deseo hablar de los *desacuerdos profundos*. Mi tesis, o más bien, la tesis de Wittgenstein, es que los desacuerdos profundos no pueden ser resueltos a través del uso de la argumentación, dado que socavan las condiciones esenciales para argumentar.

¿Qué es un desacuerdo profundo? Primero déjenme exponer lo que no quiero decir con esta noción. Un desacuerdo puede ser intenso sin ser profundo. Un desacuerdo también puede ser irresoluble sin ser profundo. Puedo argumentar hasta el cansancio tratando de convencerte de algo sin éxito. La explicación podría ser que uno de nosotros es tonto o testarudo. Y esta es una cuestión que podría ser establecida fuera de toda duda, por ejemplo, por un espectador imparcial. Pero tenemos una clase muy diferente de desacuerdo cuando procede por un choque entre principios subyacentes. Bajo estas circunstancias, las partes pueden ser imparciales, libres de prejuicio, consistentes, coherentes, precisas y rigurosas, y aun así discrepar; y discrepar profundamente, no ligeramente. Ahora, cuando hablo de principios subyacentes, pienso en lo que otros (Putnam) han llamado proposiciones estructurales [*framework propositions*] o lo que Wittgenstein se inclinó a llamar reglas. Tenemos un desacuerdo profundo cuando la discusión es generada por un choque de proposiciones estructurales.

Un ejemplo puede ayudar. Un rasgo característico del movimiento de la lógica informal es el reemplazo de argumentos artificiales e inventados por argumentos genuinos que son complejos y apremiantes. La moralidad del aborto ha sido un tópico favorito. Primero que todo, los argumentos de ambos lados de esta cuestión pueden ser sometidos a crítica normal, por ejemplo, las críticas deberían ser aceptadas a menos que el argumentador sea sesgado, testarudo, etc. Un argumento sobre cualquier tema puede incurrir en una petición de principio, puede ser prejuicioso, sesgado, impreciso, etc. Pero lo característico de los desacuerdos profundos es que persistan incluso cuando las críticas normales han sido resueltas. Otro rasgo de los desacuerdos profundos es que son inmunes a las apelaciones a los hechos. Las partes de lados opuestos en el debate del aborto pueden estar de acuerdo en una amplia gama de hechos biológicos: cuándo empieza el latido del corazón del feto, cuándo aparecen por primera vez las ondas cerebrales, cuándo ocurre la viabilidad, etc., y sin embargo el desacuerdo en el asunto moral continúa. Su desacuerdo puede incluso sobrevivir a un acuerdo general sobre cuestiones morales: por ejemplo, sobre el carácter sagrado de la vida humana, pues el asunto central del debate sobre el aborto es el estatus moral del feto y esto no puede determinarse apelando a hechos biológicos o citando principios morales previamente limitados a agentes morales o pacientes.

Aquí el siguiente diagnóstico de la situación es tentador. Lo que he llamado desacuerdos profundos son desacuerdos generados por conflictos entre proposiciones estructurales. Estos se mantienen renuentes a ser resueltos porque las fuentes del desacuerdo -las proposiciones estructurales- yacen en el trasfondo, trabajando a distancia. La forma de situar el debate en principios racionales sería hacer emerger estas proposiciones básicas y luego discutir las directamente.

Esto suena atractivo hasta que consideramos cómo luciría esta discusión en detalle. Por un lado, alguien sostendrá que, en la concepción, o para ser delicado, muy poco después de la concepción, un alma inmortal entra en el ovulo fertilizado, y con esto se alcanza el estatus de persona ¿Por qué debería creer en algo como esto? Bueno, esto es parte de una tradición más amplia, basada en la revelación, sostenida y profundizada por la fe. No sé qué tan bien estoy representando esta posición, ni siquiera me estoy esforzando demasiado en hacerlo, pero lo que quiero decir es que cuando indagamos en la fuente del desacuerdo profundo, no encontramos simplemente proposiciones aisladas (“El feto es una persona.”), sino que encontramos un sistema completo de proposiciones que se apoyan mutuamente (y paradigmas, modelos, formas

de actuar y pensar) que constituyen, si se me permite la expresión, una forma de vida.

Creo que la noción de una forma de vida es peligrosa, especialmente cuando es usada en singular. Hacemos mejor en decir que una persona participa en una variedad de formas de vida que se superponen y se entrecruzan de distintas maneras. Algunas de estas formas de vida tienen poco que ver con las demás. Esto explica por qué podemos tener discusiones y argumentos razonables acerca de una amplia gama de temas con una persona que creen cosas que nos parecen perfectamente locas, por ejemplo, que la preocupación por conservar recursos naturales es impía, ya que niega la inminencia de la segunda llegada. Pero si una persona cree eso ¿podremos creerle en algún tema? La respuesta podría ser que sí. Tal persona podría, por ejemplo, ser un experto en opciones de arrendamiento a corto plazo.

En todo caso, no quiero exagerar; al afirmar que existen los desacuerdos profundos no quiero decir que sean comunes. Y de nuevo, un desacuerdo puede ser acalorado sin ser profundo. Pero si los desacuerdos profundos pueden surgir ¿qué procedimientos racionales pueden ser empleados para su resolución? El curso de esta discusión lleva a la respuesta NINGUNO. Dado que estas ideas vienen de Wittgenstein, déjenme citar sus propias palabras. Hacia el final de *Sobre la certeza* se encuentra esta serie de párrafos:

608. ¿Es incorrecto que guíe mi conducta por las proposiciones de la Física⁶? ¿He de decir que no tengo ninguna buena razón para ello? ¿No es precisamente eso lo que denominamos una “buena razón”?

609. Supongamos que encontramos algunas personas que no lo consideran una razón concluyente. ¿Cómo nos lo deberíamos imaginar? En lugar del físico, consultan al oráculo. (Es por eso por lo que los consideramos primitivos.) ¿Es incorrecto que consulten al oráculo y se dejen guiar por él? –Si decimos que es “incorrecto”, ¿no partimos de nuestro juego del lenguaje para *combatir* el suyo?

610. Y, ¿tenemos o no derecho a combatirlo? Por supuesto, apoyaríamos nuestra manera de actuar en todo tipo de frases hechas.

611. Cuando lo que se enfrenta realmente son dos principios irreconciliables, sus partidarios se declaran mutuamente locos y herejes.

612. He dicho que “combatiría” al otro –pero, ¿no le daría *razones*? Sin duda; pero, ¿hasta dónde llegaríamos? Más allá de las razones, está la *persuasión*. (Piensa en lo que sucede cuando los misioneros convierten a los indígenas.)

Si volvemos ahora al movimiento de la lógica informal, descubriremos que no ha evadido los desacuerdos profundos. De hecho, se ha apoderado de ellos con ánimo. Y a veces,

⁶ Después de revisar la edición en alemán, también aquí he modificado ligeramente la traducción seguida. En la traducción de Gedisa al español se traduce la palabra en alemán *Physik* por *físico* (persona), cuando es *Física* (ciencia). (N. del T.).

al menos, los trabajos en lógica informal dan la impresión de que poseen los recursos para resolver tales desacuerdos. Con Wittgenstein, soy escéptico frente a tales afirmaciones. Para ilustrar esto debo considerar un caso de desacuerdo profundo, la disputa sobre las cuotas de acción afirmativa, llamadas cuotas de “discriminación positiva”.

Como lógicos informales, podemos decir mucho acerca de los rasgos superficiales de este debate. Podemos señalar, por ejemplo, que la frase “discriminación positiva” es tendenciosa. En efecto, puede haber cualquier número de cosas que podríamos decir sobre la coherencia y la contundencia de los argumentos de cada lado de la cuestión. En el fondo, sin embargo, aquellos que se oponen a las cuotas de acción afirmativa tienen un argumento fuerte de su lado. Es un argumento de equidad. Las cuotas de acción afirmativa pueden ser tanto demasiado incluyentes cuanto demasiado poco incluyentes con respecto a su distribución de beneficios. Muchos de los que se benefician de tales cuotas no han sufrido prejuicios, ni han estado en situación de desventaja debido a prejuicios. Al mismo tiempo, muchos que han sufrido por prejuicios y están en desventaja por ello no recibirán los beneficios previstos simplemente porque no forman parte de la clase cubierta por el programa de acción afirmativa. De manera aún más problemática, las cuotas de acción afirmativa son tanto demasiado incluyentes como demasiado poco incluyentes con respecto a las cargas que imponen. Muchos de los que se han beneficiado de la discriminación en el pasado no cargan con los costos de la rectificación y, peor aún, muchos individuos que evidentemente no se han beneficiado de la discriminación del pasado están sobrecargados. Por último, estos malos ajustes, como los llaman, no pueden ser tachados de déficit administrativo menor e inevitable. Las cuotas de acción afirmativa no son solo injustas, son justificadas e inevitablemente injustas.

Por supuesto, el argumento anterior podría formularse de manera más fuerte, por ejemplo, citando estadísticas apropiadas y, no hace falta decirlo, algunas de sus premisas fácticas pueden ser retadas. Aquí deseo considerar una respuesta bastante diferente que no reta, o al menos no necesita retar, ninguna de las afirmaciones fácticas del argumento anterior. Tiene la siguiente forma: el prejuicio que consideramos, por ejemplo, contra las minorías, no estaba dirigido contra ellos como individuos, sino como miembros de un grupo particular. No es que de hecho suceda que un gran número de personas que han sido sometidas a prejuicio racial hayan resultado ser negras; sino que tales personas fueron sometidas a prejuicio *porque* eran negras. Asimismo, ellos fueron

sometidos a prejuicio por un grupo identificable: la mayoría blanca gobernante. El prejuicio, y las desventajas que conlleva, ha sido un fenómeno grupal. Entonces, la demanda de rectificación no es el reclamo de un individuo contra otro, sino el de un grupo contra otro. Que la minoría negra tiene un reclamo justo contra la mayoría blanca es ampliamente confirmado por un registro histórico y por estadísticas que nadie niega.

Quiero decir que estamos tratando con un desacuerdo profundo porque las partes de ambos lados podrían estar de acuerdo en todos los asuntos históricos y estadísticos, pero seguir en desacuerdo. La disputa es, de hecho, una sobre la *posición moral*. (En este sentido es como las disputas sobre el aborto y esto puede explicar, al menos en parte, su insolubilidad). El argumento anti-cuota descansa en la suposición de que solo los individuos pueden tener reclamos morales. El argumento pro-cuota descansa en la suposición de que los grupos sociales pueden tener reclamos morales en contra de otros grupos sociales. Pero la palabra “suposición” es demasiado débil. Los argumentos en cada lado son realizados en el marco de dichos compromisos. ¿Existe alguna manera de juzgar un choque de esta clase? Confieso que no veo cómo.⁷

III.

Cuando los Pitagóricos descubrieron la irracionalidad de la raíz cuadrada de dos, juraron guardar el secreto para sí mismos – o eso cuenta la historia. Tal vez deberíamos adoptar la misma estrategia, con respecto a los desacuerdos profundos. Nuestra empresa depende, al menos en parte, de la suposición de que un pensamiento claro y serio puede resolver problemas fundamentales. Pero si al final, y a veces el final está muy cerca, tenemos que recurrir a la persuasión ¿qué hay de malo en utilizar estas técnicas desde el principio? Hay una respuesta a esto. En el contexto de una argumentación normal, las personas afirman acogerse a una base mutuamente aceptable y pueden ser consideradas responsables de esta afirmación. Aun así ¿qué debemos decir acerca de los desacuerdos profundos? Podemos insistir en que no todo desacuerdo es profundo, en que, incluso existiendo desacuerdos profundos, las personas pueden argumentar bien o mal. Al final, sin embargo, debemos decir la verdad: existen desacuerdos, a veces

⁷ De acuerdo con mi experiencia, todos ven algo de fuerza en aquellos argumentos en contra de las cuotas de acción afirmativa que apelan a los derechos de los individuos. Muchos, sin embargo, ven poca fuerza en el contraargumento con su apelación a los derechos de los grupos. Para una presentación articulada de este último punto de vista, véase Owen M. Fiss "Groups and the Equal Protection Clause", en *Equality and Preferential Treatment*, editado por Marshal Cohen, Thomas Nagel, y Thomas Scanlon, Princeton University Press, Princeton, 1977. Esta compilación presenta una colección de convincentes afirmaciones en ambos lados del problema. (N.A.).

sobre cuestiones importantes que, por su naturaleza, no están sujetos a resolución racional.⁸

Robert J. Fogelin
Department of Philosophy
Dartmouth College
Hanover, NH 03755
USA.

⁸ En este ensayo me he concentrado en los desacuerdos profundos que surgen a causa de conflictos entre estructuras de creencia. Los desacuerdos profundos también pueden surgir por diferencias en escalas de preferencia. No hace falta decir, estructuras de creencia y escalas de preferencia están interrelacionadas de maneras importantes y por esta razón los desacuerdos profundos son ciertamente más complejos (y tal vez incluso más insolubles) de lo indicado aquí. (N.A.).