

DISCUSIONES Y FALACIAS

Carlos E. Solivéz



Por un nuevo 17 de octubre, grabado de Ricardo Carpani.

Ya recuperada la libertad de expresión florecen, junto a otras expresiones antes sofocadas, las viejas demagogias y falacias. Parte de la tarea de crecer para la democracia es aprender a distinguir entre argumentos válidos y los que no lo son, entre la razón y la emoción, entre los hechos objetivos y nuestros deseos. Gracias a los importantes problemas que en estos momentos se debaten públicamente, diarios y revistas están llenos de entrevistas y declaraciones de dirigentes políticos, sindicales, profesionales, etc., sobre estos temas que —afortunadamente— despiertan vivo interés y —lamentablemente— fuertes emociones. Resulta difícil para la mayoría de nosotros separar la paja del trigo y tomar posiciones basadas en buenas razones y no en meros sectarismo o en simpatías y antipatías personales.

Toda acción política para ser coherente requiere una definición ideológica clara, un proyecto nacional que considere y vincule todas las complicadas variables que determinan el comportamiento de una sociedad. Esta definición ideológica necesariamente establece profundas discrepancias con otros sectores que difieren o en lo fines o en los medios para alcanzarlos. Sería, sin embargo, un gravísimo error el no tener capacidad de reconocer los méritos ajenos y los errores propios. La habilidad de incorporar las ideas valiosas de nuestros adversarios y la capacidad de depura-

ción por reconocimiento y rectificación de los errores propios es esencial para la construcción de una democracia perdurable.

Para ello es requisito fundamental que las discusiones sobre los problemas comunitarios se realicen en un marco racional y constructivo. Es a este marco racional al que queremos referirnos en esta nota, discutiendo brevemente algunas de las falacias que hemos visto proliferar de manera alarmante en estos últimos meses. Hay que reconocer que no siempre es posible tener la seguridad de que quien usa un argumento falaz lo hace con el propósito deliberado de engañar a los demás; quizás esa persona se esté engañando a sí misma sin darse cuenta. En cualquier caso, digamos que algunos pecarán por falaces y otros por mentalmente perezosos.

Luego de años de concurrencia a asambleas universitarias y gremiales, reuniones políticas y sociales, hemos podido recopilar una larga lista de técnicas de engaño y persuasión. No somos en esto nada originales pues un griego llamado Platón ya lo había hecho antes, pero vaya aquí una muestra ilustrativa como un pequeño llamado de atención para los interesados. Para ello daremos en primer término el nombre que hemos dado a la técnica, ajustándonos lo más posible a designaciones popularmente difundidas, y a continuación una breve discusión de la misma.

Ataque personal: En vez de rebatir los argumentos expuestos por el adversario, se critica su actuación previa señalando sus errores anteriores o cuestionando la santidad de sus intenciones. Esta técnica es generalmente muy efectiva por el temor que todos tenemos al ridículo o, simplemente a estar en la boca de la gente por eso de que "cuando el río suena...". Además, se quitan aliados al atacado, ya que a la mayoría nos cuesta ponerlos al lado del fusilado y frente al pelotón de ejecución. Por más que la trayectoria previa de una persona es aval de coherencia ideológica y moral, no todos los justos dicen siempre la verdad ni todos los pecadores mienten sin cesar.

Virtud ofendida: Una interesante técnica opuesta a la anterior es aquella en la que alguien a quien se critica utiliza como defensa su actuación previa, pero sin rebatir detalladamente la crítica recibida. Decimos que la técnica es opuesta porque en el ataque personal se parte de la base de que "quien se equivocó antes no puede tener razón ahora". Tenemos clara y dolorosa conciencia de nuestros errores e imperfecciones, pero nos cuesta reconocerlos, no digamos ya públicamente, sino siquiera en la intimidad de nuestro hogar. En la técnica de la virtud ofendida, en cambio, "quien tuvo razón antes no puede equivocarse ahora".

Cita fuera de contexto: Muy utilizada por los periódicos y revistas sensacionalistas, donde los titulares y encabezamientos sugieren cosas que no se ajustan al contenido real del artículo. El éxito del engaño se basa en el hecho, bien conocido en los estudios del significado del lenguaje (Semántica) de que una palabra puede tener sentidos muy diferentes según las palabras que la acompañan. Un ejemplo sencillo es la frase "¡Esto se acabó!", que no quiere decir lo mismo cuando va seguida de "ya no doy más" que cuando lo está de "me la vas a pagar". De esta manera, se puede atribuir a una persona posiciones exactamente opuestas a las que en realidad sostiene.

Cambiar de tema: Pareciera ser la preferida por los participantes en todo tipo de reuniones de más de tres. En vez de enfocar clara y exclusivamente el tema en cuestión, y generalmente cuando se ha sido criticado, se desvía la atención a otros temas, quizás igualmente importantes pero ajenos al objeto del debate. Algunos legisladores parecen haber hecho toda una especialidad de esta técnica. También,

aunque de manera mucho menos dañina, la practica un profesor universitario quien, cuando un estudiante le hacía una pregunta difícil de contestar, comenzaba el laborioso proceso de encender su pipa para así ganar tiempo. Conocemos muy pocas personas capaces de decir "no tengo respuesta en este momento, si me da un poco de tiempo me asesoraré mejor y trataré de contestarle". Decir ésto en un debate casi sería un golpe de efecto que dejaría al oponente sin habla. La técnica es muy usada por los que saben que no tienen respuesta satisfactoria para dar. En cualquier caso, sólo es exitosa si el oponente sigue el juego abandonando el tema original, lo que, curiosamente, sucede la gran mayoría de las veces.

Refutación indirecta: Ésta parece ser la técnica del año, por la frecuencia con que la encontramos usada en todo tipo de debates y declaraciones. La idea es muy sencilla: en vez de refutar el argumento principal, se refuta uno secundario dando luego por sentado que se ganó la discusión. Un ejemplo muy al caso de esta técnica es el de la ley de reordenamiento sindical¹, donde se justificaba el rechazo como un todo en el cuestionamiento de cláusulas modificables o de carácter transitorio.

Énfasis: Para ilustrar esta técnica, cuyo nombre está tomado de la Retórica, podemos usar una vieja anécdota militar. El soldado que debía preparar el uniforme del general para el desfile se acordó de hacerlo recién cinco minutos antes de su llegada. Entonces, como ya no le quedaba tiempo para más, lustró cuidadosamente los botones de la chaqueta, dejándolos refulgentes. Al llegar el general lo felicitó por el esmero puesto en la tarea. Dicho brevemente, se puede hacer perder totalmente la perspectiva cuando se enfocan los árboles en vez del bosque.

Para terminar esta muy incompleta discusión, mencionaremos un hecho grave que surge de todas las discusiones que hemos presenciado: el carácter bélico con que se encaran. Que esta agresividad no es un problema puramente personal sino una pauta cultural, queda evidenciado por el lenguaje que se usa: defender o atacar una posición; derrotar o imponer una moción; enfrentar al adversario; usar toda la artillería en un debate; tener una posición vulnerable. Lo que muestra que una discusión se concibe como una guerra donde si no se gana se es vencido. Raras veces escuchamos "ofrecer un argumento", "enriquecer una moción", "persuadir votantes" o agradecer al adversario el esclarecimiento de una cuestión.

El funcionamiento democrático de las instituciones requiere la discusión, desde el nivel de club, junta vecinal y partido político, hasta el de Concejo Municipal, Legislatura y Congreso Nacional. Cuan fructíferas sean estas discusiones depende casi exclusivamente de la manera en que cada uno de los participantes las encare y, como hemos señalado, la actitud predominante es la agresiva, la menos adecuada para persuadir y esclarecer. Cuan diferente sería si se concibiera un debate como una danza, donde nuestros adversarios no fueran nuestros enemigos sino nuestra ocasional pareja de baile. Entonces el esfuerzo se centraría en dar pie al ocasional oponente para que en el momento oportuno se luciera mejor, porque al mismo tiempo nos estaríamos luciendo también nosotros. Esto es lo que debiera ser una discusión: una importante ocasión de mutuo enriquecimiento en beneficio propio y de la comunidad madura y democrática que anhelamos constituir.

Publicado en el diario *Río Negro* del 27 de marzo de 1984.

¹ Se trata de la denominada [Ley Mucci](#), por el ministro que la redactó. Las propuestas principales eran la incorporación de las minorías en la conducción de los sindicatos, la limitación de las reelecciones de dirigentes y la libertad de creación de sindicatos alternativos a los existentes. El proyecto fue rechazado por la Cámara de Senadores y siguió vigente la ley sindical que había impuesto la dictadura del Proceso de Reorganización Nacional.