

CÓMO ESTAR EN DESACUERDO

Cualquiera que pase un tiempo razonable en Internet sabe que las discusiones en la red no siempre son de lo más civilizadas, pero también qué, en sus mejores momentos, la red nos permite aprender e intercambiar ideas en formas que eran imposibles hasta hace solo unos pocos años.

El otro día, entre cerveza y cerveza (y una que otra fanta), un par de amigos y yo hablábamos del estado de los blogs en Chile, la proliferación de los trolls y el como tratar de mantener discusiones interesantes y con libertad pero manteniendo el foco en los argumentos. Y esa conversación me recordó un ensayo de [Paul Graham](#) que leí hace unos meses y que en forma muy elegante nos presenta una jerarquía de como estar en desacuerdo. Acá van, en traducción más o menos libre:

(el comic es del genial [XKCD](#))

Como estar en Desacuerdo ([original en inglés](#)) por Paul Graham (Marzo 2008)

La red se está convirtiendo el escribir en una conversación. Hace 20 años, escritores escribían y lectores leían. La red deja que los lectores respondan, y es cada vez más frecuente que lo hagan – en secciones de comentarios, en foros, y en artículos propios en sus blogs.

Muchos de los que responden lo hacen porque están en desacuerdo con algo. Eso es de esperarse. Estar de acuerdo tiende a motivar menos a la gente que estar en desacuerdo. Y cuando tú estás de acuerdo hay menos que decir. Tú podrías expandir algo que el autor dijo, pero el probablemente ya ha explorado las implicaciones más interesantes. Cuando tú estás en desacuerdo entras en territorio que él puede no haber explorado todavía.

El resultado es que hay mucho mas desacuerdos, especialmente medidos en número de palabras. Eso no significa que la gente tenga mas rabia ahora. El cambio estructural en la forma en que nos estamos comunicando es suficiente como explicación. Pero aunque no es rabia lo que esta impulsando el aumento de los desacuerdos, hay un peligro que el aumento de los desacuerdos hará que la gente se esté mas enrabiada. Particularmente en línea, donde es fácil decir cosas que uno nunca diría cara a cara.

Si todos vamos a están en desacuerdo más a menudo, deberíamos ser más cuidadosos en como hacerlo bien. ¿Que significa el estar en desacuerdo bien? La mayoría de los lectores me pueden decir la diferencia entre el insulto y una refutación bien razonada, pero creo que sería útil el nombrar los estados intermedarios. Así que aquí hay un intento de tener una jerarquía de desacuerdos:

NO. INSULTO («NAME-CALLING»)

Esta es una de las formas más bajas de desacuerdo, y probablemente también, la más común. Todos hemos visto comentarios como:

¡¡¡eres un maricón!!!

Pero es importante darse cuenta que insultos más articulados tienen tan poco peso como este. Un comentario como

El autor tiene conocimiento muy superficial y es un ególatra.

no es más que una versión pretenciosa de «¡¡¡eres un maricón!!!»

N1. AD HOMINEM:

Un ataque ad hominem no es tan débil como el mero insulto. Incluso puede que tenga un poco de peso. Por ejemplo, si un senador escribe un artículo diciendo que los sueldos de los senadores debería ser incrementados, uno podría responder

Por supuesto que el dice eso. Es un senador.

Esto no refuta el argumento del autor, pero al menos es relevante a la discusión. Sin embargo, todavía es una forma muy débil de desacuerdo. Si hay algo errado en el argumento del senador, uno debería decir lo que es; y si no hay nada errado, ¿que diferencia hace que él sea senador?

Decir que el autor no tiene la autoridad para escribir sobre un tópico es una variante de ad hominem – y una forma particularmente inútil, porque las buenas ideas frecuentemente se originan en gente que vienen de otros campos. La pregunta es si el autor tiene razón o no. Si la falta de autoridad le causó el cometer errores, apunta cuáles son. Y si no lo hizo, entonces no hay problema.

N2. RESPONDIENDO AL TONO:

En el siguiente nivel comenzamos a ver respuestas a lo que se ha escrito en vez de al escritor. La forma más baja de estos niveles es el estar en desacuerdo con el tono del autor, p.e.

No puedo creer que el autor desestime el [Diseño Inteligente](#) en una forma tan poco responsable.

Aunque es mejor que atacar al autor, esta es todavía una forma muy débil de desacuerdo. Importa mucho más si el autor tiene razón o no que cuál es su tono. Especialmente porque el tono es tan difícil de juzgar. Alguien que tiene un problema con algún tema puede ofenderse por el tono que otros lectores pueden encontrar neutral.

Así que si lo peor que uno puede decir sobre algo es criticar su tono, uno no está diciendo mucho. ¿Está delirando el autor, pero está en lo correcto? Mejor esto que

ser serio pero estar equivocado. Y si el autor no está en lo correcto, menciona en qué.

N3. CONTRADICCIÓN (Y TU MAS...)

En esta etapa finalmente obtenemos respuestas a lo que fue dicho, en vez de como o quién lo dijo. La forma más baja de respuesta a un argumento es simplemente plantear el caso opuesto, con poca o ninguna evidencia que lo apoye.

Esto es frecuentemente combinado con frases N2 como

No puedo creer que el autor desestima el Diseño Inteligente en una forma tan irresponsable. El diseño inteligente es una teoría científica legítima.

Contradicción puede tener peso a veces. A veces el mero hecho de ver el caso opuesto en forma explícitamente es suficiente para ver que es correcto. Pero habitualmente la evidencia ayuda.

N4. CONTRAARGUMENTO:

En el nivel 4 llegamos a la primera forma de desacuerdo convincente: el contraargumento. Las formas previas pueden ser ignoradas ya que no prueban nada. Contraargumento puede probar algo. El problema es que es difícil saber exactamente qué.

Contraargumento es contradicción más razonamiento y/o evidencia. Cuando es apuntado directamente el argumento original, puede ser convincente. Pero desafortunadamente es común que los contraargumentos sean dirigidos a algo ligeramente distinto. Más a menudo que no, dos personas discutiendo apasionadamente sobre algo de hecho están discutiendo sobre dos cosas distintas. A veces incluso están de acuerdo el uno con el otro, pero están tan inmersos en su disputa que no se dan cuenta.

Podría haber una razón legítima para argumentar contra algo ligeramente distinta a lo que el autor original dijo: cuando uno cree que se le escapó lo más importante del tema sobre el que escribió. Pero cuando uno hace eso, debería decirlo explícitamente.

N5. REFUTACIÓN:

La forma más convincente de desacuerdo es refutación. Es también la más rara, porque es la que requiere más esfuerzo. De hecho, la jerarquía de desacuerdo forma una especie de pirámide, en el sentido que mientras más arriba uno va las menos instancias encuentra.

Para refutar a alguien uno probablemente tendría que citarlos. Uno tiene que encontrar una «pistola humeante», un párrafo con el que uno está en desacuerdo y

que cree equivocado. Si uno no puede encontrar una cita con la que está en desacuerdo, puede que uno esté en desacuerdo con un espantapájaros.

Aunque en general la refutación requiere citación, citación no necesariamente implica refutación. Algunos escritores citan parte de cosas con la que están en desacuerdo para dar la impresión de refutación legítima, y después proceden con una respuesta tan baja como N3 o incluso N0.

N6. REFUTAR EL PUNTO CENTRAL:

La fuerza de una refutación depende de qué estás refutando. La forma más poderosa de refutación es refutar el punto central de alguien.

Incluso en formas tan altas como N5 todavía vemos deshonestidad deliberada, como en el caso cuando alguien elige puntos menores de un argumento y los refuta. A veces el espíritu con que esto se hace lo convierte más en una forma más sofisticada de ad hominem que una refutación real. Por ejemplo, corregir la gramática de alguien, o insistir en apuntar errores menores en nombres o números. Aunque el argumento opuesto depende en esas cosas, el único propósito de corregirlos es desacreditar al oponente.

Refutar algo de verdad requiere que uno refute el punto central, o al menos uno de ellos. Y eso significa que uno tiene que comprometerse explícitamente a cuál es el punto central. Por lo tanto, una refutación realmente efectiva sería algo como

El punto principal del autor parece ser x. Como el dice:

<cita del artículo original>

Pero esto está equivocado por las siguientes razones...

La cita que uno destaca como errada no necesita ser el punto principal del autor. Es suficiente refutar algo sobre lo que este punto depende.

QUE SIGNIFICA LO QUE HEMOS ORGANIZADO:

Ahora tenemos una forma de clasificar formas de desacuerdo. ¿Para que sirve? Una cosa que la jerarquía de desacuerdo no nos da es una forma de elegir un ganador. Una respuesta N6 puede ser completamente errada.

Pero aunque niveles N no establecen un límite mínimo sobre cuán convincente es una respuesta, si establecen un límite máximo. Una respuesta N6 puede ser poco convincente, pero una N2 o más baja siempre es poco convincente.

La ventaja más obvia de clasificar las formas de desacuerdo es que ayudará a la gente a evaluar lo que leen. En particular, los ayudará a ver más allá los argumentos más intelectualmente deshonestos. Un expositor o escritor elocuente puede dar la impresión de vencer a un oponente meramente usando palabras fuertes. De hecho esta es probablemente la característica que define a un demagogo. Al darle nombres

a las distintas formas de desacuerdo le damos a los lectores críticos una forma de ver esos problemas.

Esas etiquetas también pueden ayudar a otros escritores. La mayoría de la deshonestidad intelectual es sin intención. Alguien que está argumentando contra el tono de algo con lo que está en desacuerdo puede creer que realmente está diciendo algo. Dar un par de pasos atrás y ver su posición en la jerarquía de desacuerdos puede inspirarlo a tratar de moverse más arriba a contraargumentar o refutar.

Pero el beneficio más grande de estar en desacuerdo bien no es solo que hará que las conversaciones sean mejores, sino que hará más feliz a la gente que las tienen. Si tú estudia conversaciones, encontrarás que hay mucha más crueldad en N1 que más arriba en N6. Tú no tienes que ser cruel cuando tienes algo real que decir. De hecho, no quieres ser cruel. Si tienes algo real que decir, el ser cruel se convierte en un obstáculo.

Si moverse más arriba en la jerarquía hace que la gente sea menos cruel, eso hará que la mayoría de ellos también sean más felices. La mayoría de la gente no disfruta ser cruel; lo hacen porque no pueden evitarlo

