

QUADERNS DE FILOSOFIA VOL. VIII NÚM. I (2021): 101-104  
eISSN: 2341-3042 DOI: 10.7203/QFIA. 8.1.20670

ALBERTO OYA

*IFILNOVA – Instituto de Filosofia da Nova*  
*Arg Lab – Lisbon Mind and Reasoning Group*  
*Universidade Nova de Lisboa, Portugal*

## Presentación.

# Las definiciones persuasivas según Charles L. Stevenson

EL FILÓSOFO NORTEAMERICANO CHARLES LESLIE STEVENSON (1908, Cincinnati, Ohio – 1979, Bennington, Vermont) es conocido principalmente por formular y defender una concepción emotivista del lenguaje ético y, más concretamente, por ofrecer una explicación del desacuerdo ético compatible con la tesis básica emotivista que los juicios éticos no describen o representan hechos del mundo sino que *expresan* los sentimientos de aprobación o desaprobación de quien emite dichos enunciados. La formulación más sistemática de su análisis del desacuerdo ético se encuentra en la obra *Ethics and Language* (New Haven, Yale University Press, 1944), aunque su origen puede rastrearse en sus ensayos publicados en la década de los años treinta, muchos de ellos incluidos posteriormente en la compilación *Facts and Values: Studies in Ethical Analysis* (New Haven, Yale University Press, 1963).

El análisis del desacuerdo ético es, obviamente, un tema filosóficamente relevante en sí mismo, pero se torna un tema crítico para aquellos que, como Stevenson, defienden una concepción emotivista del lenguaje ético. La tesis principal del emotivismo metaético es, como ya dije, la afirmación que los juicios éticos no describen el mundo sino que expresan los sentimientos de aprobación o desaprobación de quien emite dichos enunciados. Así, por ejemplo, de acuerdo con el emotivismo, cuando emitimos juicios éticos del tipo “Robar es (éticamente) incorrecto”, no estamos *describiendo* ninguna *propiedad moral* predicable del acto de robar que lo haga éticamente inco-

recto, sino que estamos, simplemente, expresando nuestra actitud personal de desaprobación hacia el acto de robar. Esto implica, entre otras cosas, que el desacuerdo ético no involucra ninguna diferencia respecto a si un determinado acto *es*, de hecho, éticamente correcto o incorrecto, sino solamente la expresión de preferencias personales distintas. Es decir, y volviendo al ejemplo anterior, si decimos “Robar es (éticamente) incorrecto” y alguien nos responde que “Robar es (éticamente) correcto”, quien nos responde así no está realmente negando la afirmación que el acto de robar *es* (éticamente) incorrecto sino que está solamente expresando su actitud personal de aprobación respecto al acto de robar.

El problema para el emotivismo es que no diríamos que nuestras discusiones éticas son una mera contraposición de preferencias personales, pues éstas parecen centradas en resolver si un acto dado *es* (éticamente) correcto o incorrecto. De hecho, parece claro que cuando entramos en una discusión estamos asumiendo, de una manera más o menos implícita, que podemos convencer a nuestro oponente y que, en caso de que lo convencemos, éste dejará de lado su posicionamiento inicial y aceptará el nuestro. Es difícil entender por qué entraríamos en ninguna discusión, ya sea ética o de cualquier otro tipo, si creyéramos que no podemos convencer a nuestro oponente o si pensáramos que, aún convenciendo a nuestro oponente, éste no abandonaría su planteamiento inicial. Es decir, no parece que discutamos con el único propósito de expresar nuestras preferencias personales sino con el objetivo primario de negar las opiniones de nuestro oponente y convencerle de las nuestras. El reto para el emotivista es, pues, ofrecer un análisis del desacuerdo ético que explique por qué *parece* que estemos contradiciéndonos si *en realidad* sólo estamos expresando distintas preferencias personales.

La explicación del desacuerdo ético ofrecida por Stevenson pasa por distinguir entre dos tipos de significado: el llamado significado emotivo y el denominado significado conceptual. El primero refiere a la propiedad disposicional de un término a generar un determinado rango de emociones en quienes usan o reciben dicho término, mientras que el segundo refiere a la propiedad disposicional de un término a generar procesos mentales cognitivos como puede ser la formación de creencias. Es importante mencionar que estos dos tipos de significado, aunque diferenciables entre sí, no son, de acuerdo con Stevenson, mutuamente excluyentes y pueden darse ambos al mismo tiempo en un mismo término.

La distinción entre significado emotivo y significado conceptual permite a Stevenson distinguir dos tipos de desacuerdo ético: el desacuerdo en interés y el desacuerdo en creencia. El desacuerdo en interés refiere a una contraposición de intereses que no pueden ser satisfechos al mismo tiempo,

mientras que el desacuerdo en creencia refiere a una contraposición entre creencias que no pueden ser ambas verdad al mismo tiempo. Es decir, el desacuerdo en creencia es un desacuerdo acerca del valor de verdad de una descripción de como es de hecho el mundo, mientras que el desacuerdo en interés es un desacuerdo entre distintas formas de valorar el mundo.

Es de una importancia fundamental identificar en qué tipo de desacuerdo estamos inmersos si queremos encontrar un método adecuado de resolverlo. El desacuerdo ético, dice Stevenson, es primariamente un desacuerdo en interés, pero dado que, de acuerdo con Stevenson, los intereses y las creencias pueden influenciarse mutuamente, hay ocasiones en que el desacuerdo en interés está basado en un desacuerdo en creencia. El método empírico es útil para resolver el desacuerdo ético sólo en caso de que éste se base en un desacuerdo en creencia. Esto puede suceder de diversos modos, siendo el principal el de mostrar que un determinado acto tiene alguna consecuencia fáctica hacia la que tanto nosotros como nuestro oponente tenemos el mismo interés. En cambio, si el desacuerdo ético es puramente un desacuerdo en interés y no depende, por tanto, de ningún desacuerdo en creencia, el método empírico carece de utilidad. Esto no quiere decir, sin embargo, que el desacuerdo en interés no pueda ser resuelto por otros medios. Uno de estos medios es el uso de definiciones persuasivas, mediante las que se otorga un nuevo significado conceptual a un término ya en uso manteniendo su significado emotivo original.

El ensayo “Definiciones persuasivas”, publicado originalmente en 1938 y que se ofrece aquí por vez primera en lengua castellana, se enmarca, pues, en esta explicación más general del desacuerdo ético y la distinción entre significado emotivo y significado conceptual —lo que Stevenson en este ensayo denomina “la correlación entre terminología e intereses”—. Con todo, es importante enfatizar que las definiciones persuasivas no son exclusivas del ámbito ético y, sobre todo, que si bien el análisis que ofrece Stevenson de las definiciones persuasivas puede incrementar la coherencia de la tesis emotivista, su análisis es independiente tanto de la aceptación de la tesis emotivista como de su teoría disposicional del significado. El análisis de Stevenson *sólo* requiere de aceptar que la carga evaluativa que acompaña ciertos términos puede resistir un cambio en su significado fáctico o proposicional. En cualquier caso, la importancia fundamental del ensayo de Stevenson se encuentra en que éste es el primero en señalar, con absoluta claridad, el fenómeno de las definiciones persuasivas. Es por ello que, aún si por alguna razón encontráramos el análisis de Stevenson inadecuado o incompleto, su ensayo sigue siendo, a día de hoy, el mejor punto de partida para el estudio de las definiciones persuasivas.

### *Nota sobre la edición*

Para la traducción de “Persuasive Definitions” se ha usado el texto recopilado en *Facts and Values: Studies in Ethical Analysis* (New Haven, Yale University Press, 1963, 32-54). Esta edición incluye muy ligeras modificaciones por parte del propio autor respecto al texto original publicado en el número 47 de la revista *Mind* (1938).

Se incluyen dos tipos de notas a pie de página. Las que siguen la numeración arábica son originales de Stevenson; las que van marcadas con asterisco son del traductor.

CHARLES LESLIE STEVENSON

## Definiciones persuasivas

Traducción de Alberto Oya

### I

UNA DEFINICIÓN “PERSUASIVA” es aquella que da un nuevo significado conceptual a una palabra conocida sin cambiar sustancialmente su significado emotivo, y que se usa con el propósito consciente o inconsciente de cambiar, por este medio, la dirección de los intereses de las personas.<sup>1\*</sup>

El objetivo de este artículo es mostrar que las definiciones persuasivas son a menudo utilizadas en filosofía y que el error generalizado de no reconocerlas como tales —es decir: la tentación de considerarlas como definiciones que simplemente abrevian o que analizan conceptos comunes— ha llevado a importantes confusiones filosóficas.

<sup>1</sup> En este ensayo, como en el ensayo “The Emotive Meaning of Ethical Terms”, el término “interés” tiene el sentido dado por R. B. Perry, que en otros lugares de la compilación *Facts and Values* se expresa con el término “actitud”. Véase la nota número 2 de “The Emotive Meaning of Ethical Terms”.

\* *Nota del traductor.* “The Emotive Meaning of Ethical Terms” [“El significado emotivo de los términos éticos”] fue publicado originalmente en el número 46 de la revista *Mind* (1937) y fue reimpresso en la compilación *Facts and Values: Studies in Ethical Analysis*, publicada en 1963 junto a otros ensayos de Stevenson, incluyendo el presente artículo sobre definiciones persuasivas. En “The Emotive Meaning of Ethical Terms” encontramos la formulación más temprana de su concepción emotivista del lenguaje ético, que años más tarde expone de manera sistemática en su *Ethics and Language* (1944). La nota a que hace referencia Stevenson dice así: “En su *General Theory of Value* (Nueva York, 1926), Perry usó ‘interés’ para referir a cualquier tipo de aprobación o desaprobación, o a cualquier tipo de disposición a estar a favor o en contra de algo. Y usó ‘teoría’ donde podría haber usado ‘definición propuesta’ o ‘análisis de un significado de sentido común’. En la mayoría de mis ensayos contenidos en *Facts and Values*, el término ‘interés’ da lugar sistemáticamente al término ‘actitud’. El propósito de este cambio fue sólo el de ofrecer una terminología más transparente —no se pretendía repudiar la concepción de interés de Perry” (*Facts and Values: Studies in Ethical Analysis*. New Haven, Yale University Press, 1963, 12)—.

Antes de considerar ejemplos filosóficos, será útil considerar algunos ejemplos más simples, que nos servirán para clarificar qué son las definiciones persuasivas.

Como primer ejemplo, consideremos una definición de la palabra “cultura”. Conviene que definamos de manera completamente ficticia los hábitos lingüísticos de las personas a quienes se dirige esta definición, pues ello librará nuestra situación real de complicaciones irrelevantes. Supongamos, pues, una comunidad hipotética en la que “cultura” comenzó teniendo un significado casi exclusivamente conceptual. Esbozcamos el desarrollo de su significado emotivo, mostremos por qué el significado emotivo llevó a algunas personas a redefinir la palabra, y examinemos la manera en que esta redefinición consiguió su propósito.

Hubo una vez una comunidad en la que “culto” significaba *ampliamente leído y versado en las artes*.

Con el paso del tiempo, estas cualidades tomaron más importancia. Si un hombre quería hacerle un cumplido a otro, hablaría extensamente de su cultura. Se tornó antinatural usar “cultura” en un tono de voz que no fuera laudatorio. Aquellos que carecían de cultura usaban la palabra con reverencia, y aquellos que la poseían usaban la palabra con satisfacción personal o quizás con una delicada modestia. De este modo la palabra adquirió un fuerte significado emotivo. Despertaba sentimientos no sólo por su significado conceptual sino de una forma más directa, por sí misma; pues despertaba el recuerdo de los gestos, las sonrisas y el tono de voz que tan habitualmente le acompañaban. Un orador, por ejemplo, no era nunca presentado como “un hombre ampliamente leído y versado en las artes”, sino que era descrito como “un hombre de cultura”. Esta última frase no se diferenciaba de la primera en su significado conceptual, pero era más adecuada para despertar en el público una actitud favorable.

Conforme el significado emotivo se hizo *más pronunciado, el significado conceptual se tornó más vago. Esto era inevitable, pues el significado emotivo hizo que la palabra se tornara adecuada para su uso metafórico*. Con frecuencia se llamó cultos a hombres que no eran cultos en el sentido literal, especialmente cuando éstos eran admirados por tener *algunas* de las cualidades definitorias de “cultura”. Al principio la gente distinguía fácilmente estos cumplidos metafóricos de los enunciados literales; pero a medida que las metáforas se hicieron más frecuentes, la distinción se tornó menos clara. La gente no estaba del todo segura si una persona *debía* ser versada en las artes con tal de ser culto en el sentido literal. Otro tipo de conocimiento quizás podría servir como sustituto.

Supongamos ahora que hubo un miembro de la comunidad que no tuvo en estima la mera lectura o el mero conocimiento de las artes en sí mismos, sino que los valoró en la medida en que éstos servían para desarrollar la sensibilidad

imaginativa. Sentía que no siempre eran un medio adecuado para conseguir tal fin, y que en ningún caso eran el único medio. Constantemente lamentaba que tales procedimientos mecánicos, como la lectura o el visitar museos, debieran recibir elogios de manera automática, y que la sensibilidad imaginativa apenas se tomara en cuenta. Es por esta razón que procedió a dar un nuevo significado a “cultura”. “Sé”, insistía él, “que tal o cual persona es ampliamente leída y versada en las artes, pero ¿qué tiene ello que ver con la cultura? El significado real de ‘cultura’, el verdadero significado de ‘cultura’, es *sensibilidad imaginativa*”. Insistió en ello a pesar del hecho de que “cultura” nunca antes había sido usada en exactamente ese sentido.

Resulta obvio que esta definición no fue una mera abreviatura, ni tampoco pretendía ser un análisis de un concepto común. Su propósito fue, por el contrario, redirigir los intereses de la gente. “Cultura” había tenido y seguiría teniendo un significado emotivo laudatorio. La definición urgía a la gente a dejar de usar el término laudatorio para referirse a la lectura y a las artes, y a usarlo, en cambio, para significar sensibilidad imaginativa. De esta manera se buscó emplazar las primeras cualidades bajo una luz más pobre y las últimas bajo una luz más brillante, redirigiendo así la admiración de la gente. Cuando la gente aprende a llamar algo por un nombre rico en asociaciones placenteras, lo admiran con más facilidad; y cuando aprenden a no llamarlo por un nombre así, lo admiran con menos facilidad. La definición usó este hecho. Cambió los intereses cambiando los nombres.

La historia previa de “cultura” facilitó este cambio. Es cierto que el significado emotivo de la palabra había crecido debido a su antiguo significado conceptual; pero *éste* estaba ahora tan firmemente establecido que persistiría aunque el significado conceptual fuera alterado de algún modo. El antiguo significado conceptual fue fácilmente alterado, pues ya se había tornado vago por el uso metafórico. Por tanto, la definición pudo efectuar un cambio en el significado conceptual sin alterar el significado emotivo. Gracias de nuevo a la vaguedad, el cambio pareció un cambio “natural”, el cual escapó de la atención de los oyentes y, por tanto, no les hizo sentirse estúpidos, pues no fueron conscientes de que estaban siendo influenciados. La eficacia de la definición se debe en parte a esto y en otra parte al hecho que hizo sus resultados permanentes al enraizarlos en los hábitos lingüísticos de las personas.

La definición puede ser llamada “persuasiva”, por tanto, en un sentido bastante convencional. Como la mayoría de definiciones persuasivas, fue de hecho doblemente persuasiva. Inmediatamente disuadió a la gente de admirar indiscriminadamente un conjunto de cualidades (la amplia lectura y el conocimiento de las artes) y los indujo a admirar otro conjunto de cualidades (la sensibilidad imaginativa). El hablante deseaba conseguir estos dos fines y, con su definición, pudo perseguir ambos al mismo tiempo.

Hay centenares de palabras que, como “cultura”, tienen un vago significado conceptual y un rico significado emotivo. El significado conceptual de todas estas palabras está sujeto a constante redefinición. Las palabras son los premios que los hombres buscan otorgar a las cualidades de su propia elección.

En el siglo diecinueve, por ejemplo, los críticos a veces remarcaron que Alexander Pope “no era un poeta”. La respuesta tonta sería que “se trata solamente de una cuestión de definición”. Es, de hecho, una cuestión de definición, pero no es “solamente” eso. La palabra “poeta” era usada en un sentido extremadamente limitado. Esto, lejos de ser algo fútil, tuvo importantes consecuencias: permitió a los críticos negar a Pope un nombre laudatorio e inducir así a la gente a que lo ignoraran. Una definición persuasiva, usada tácitamente, estaba redirigiendo sus intereses. Aquellos que deseen decidir si Pope fue un poeta deben decidir si cederán a la influencia de los críticos —es decir: si llegaran a aborrecer a Pope lo suficiente como para privarlo de un título honorífico—. Esta decisión les requerirá un conocimiento de las obras de Pope y un conocimiento de sus propias mentes. Así son las importantes cuestiones que descansan detrás de la aceptación de la restrictiva definición, tácitamente propuesta, de “poeta”. No se trata, pues, de una definición “meramente arbitraria” —tampoco ninguna definición persuasiva es “meramente arbitraria”, si se entiende que esta frase implica “adecuadamente decidido con el lanzamiento de una moneda al aire”—.

Las definiciones persuasivas son a menudo reconocidas por las palabras “real” o “verdadero” usadas en un sentido metafórico. Así, el hablante en nuestro primer ejemplo nos decía qué era la cultura “real”, distinta de la cultura “aparente”. Los siguientes son ejemplos adicionales: “caridad”, en el sentido verdadero de la palabra, significa no sólo dar oro sino dar también nuestra comprensión; el amor verdadero consiste solamente en la comunión entre mentes; “valentía”, en su sentido verdadero, es la fortaleza frente a la opinión pública adversa. Cada uno de estos enunciados es una manera de redirigir los intereses, dejando el significado emotivo de las palabras intacto y uniéndolo a un nuevo significado conceptual. De manera similar, podemos hablar del verdadero significado de “deportividad”, “genialidad”, “belleza”, etcétera. O podemos hablar del verdadero significado de “egoísmo” o “hipocresía”, usando definiciones persuasivas de estos términos despectivos que censuran en vez de alabar. Es obvio que “verdadero”, en contextos así, no es usado en el sentido literal. Dado que la gente suele aceptar lo que ellos consideran verdadero, “verdadero” toma aquí la fuerza persuasiva de “ser aceptado”. En la expresión metafórica “verdadero significado” se utiliza esta fuerza persuasiva. Se induce al oyente a aceptar el nuevo significado que el hablante introduce.

Fuera de los confines de la teoría filosófica, la importancia de las definiciones persuasivas ha sido reconocida con frecuencia. En filología han recibido



énfasis en algunas ocasiones. O, mejor dicho, a pesar de que las definiciones persuasivas han recibido poca atención, mucho se dice sobre el marco general en que se encuadraría su estudio: la interacción entre los significados emotivo y conceptual en determinar el cambio lingüístico, así como su correlación con los intereses.

Leonard Bloomfield nos presenta un ejemplo que es especialmente claro: “El promotor inmobiliario ha aprendido a apelar a toda debilidad, incluida el sentimentalismo, del posible comprador; utiliza aquellas formas de hablar cuyo contenido llevará al oyente en la dirección correcta. En sus locuciones, ‘casa’ es lo incoloro y ‘hogar’ es la palabra sentimental. De este modo el vendedor llega a usar la palabra ‘hogar’ para referirse a una caja vacía que nunca ha sido habitada, y el resto de nosotros seguimos su ejemplo”.<sup>2</sup>

Habiendo señalado que “el elemento emotivo influencia enormemente el destino de algunas palabras”, Hanns Oertel señala que “amiga” llegó a tener un sentido sinónimo con “concubina”.<sup>3</sup> Seguro que hay muchas razones para ello. “Concubina” se había convertido en una palabra un tanto profana, demasiado fuerte para los oídos delicados. Y “amiga” permitió una cómoda ambigüedad. Siempre podía atribuirse cualquier pensamiento escandaloso a aquellos que escogieron entender la palabra en su sentido menos inocente. Pero un factor persuasivo también debe haber estado involucrado. El tacto a menudo requería que la gente se refiriera a las concubinas sin expresar desprecio. La palabra “amiga”, que, a pesar de su nuevo sentido, aún conservaba parte de su antiguo significado emotivo laudatorio, fue útil para hacer que las concubinas parecieran menos infames.

Sin embargo, las definiciones persuasivas son demasiado frecuentes como para que únicamente los filólogos se hayan dado cuenta de ellas. Un relato extremadamente perspicaz, a pesar de su giro cínico, lo da Aldous Huxley en su *Eyeless in Gaza*:

“Pero si quieres ser libre, debes ser prisionero. Esa es la condición de libertad —la verdadera libertad”.

“¡Verdadera libertad!”, repitió Anthony en una paródica voz clerical. “Siempre me han gustado este tipo de argumentos. El contrario de una cosa no es su contrario; ¡Oh, Dios mío, no! Es la propia cosa, pero como *verdaderamente* es. Pregúntenle a cualquier inmovilista qué es el conservadurismo; les dirá que es el *verdadero* socialismo. Los folletos comerciales del fabricante de cervezas están llenos de artículos sobre la belleza de la verdadera moderación. En el sentido ordinario, la moderación es tan sólo un descarado rechazo a beber; pero la ver-

<sup>2</sup> *Language* (Nueva York, 1933, 442).

<sup>3</sup> *Lectures on the Study of Language* (Nueva York, 1902, 304-5).

dadera moderación, la *verdadera* moderación es algo mucho más refinado. La verdadera moderación es tomar una botella de vino tinto en cada comida y tres whiskies dobles después de cenar.

“Qué hay en un nombre?”, Anthony siguió, “La respuesta es prácticamente todo, si es un buen nombre. Libertad es un nombre maravilloso. Es por ello que estás tan ansioso de usarlo. Piensas que, si llamas al encarcelamiento verdadera libertad, la gente se sentirá atraída a la prisión. Y lo peor de todo es que tienes toda la razón.”<sup>4</sup>

## II

Ya hemos insinuado que el estudio de las definiciones persuasivas se encuadra en un marco mucho más general: la correlación entre terminología e intereses. Esta correlación es altamente complicada. Unas pocas observaciones nos servirán para mostrar que nuestro análisis de definiciones persuasivas se ocupa de un aspecto muy limitado de esta correlación.

Un cambio en el significado puede ser tanto la causa como el efecto de un cambio en el interés; y las definiciones persuasivas aparecen sólo cuando el cambio en el significado es la causa. Cuando es el efecto, como cuando en los años treinta nuestra creciente desaprobación hacia las condiciones en Alemania nos llevó a usar ‘fascista’ como un epíteto, no hay en esta situación ningún elemento de persuasión; aunque una vez que la palabra ha adquirido sus asociaciones peyorativas, puede usarse más tarde en la persuasión.

Nuestro tema tiene un alcance aún más limitado que esto. Nos preocupan las *definiciones* que cambian intereses. Y es importante señalar que nos preocupan sólo *algunas* de estas definiciones. Muchas definiciones que redirigen intereses no son persuasivas. Los intereses tienden a redirigirse por *cualquier* definición, siempre que ésta cambie el significado de un término o seleccione algún sentido que excluya a otros. Cuando un científico introduce un término técnico, no importa si lo hace de manera despegada, está indicando su interés en lo que ese término nombra —es decir: que le parece importante hablar de ello o predecir su incidencia— y con frecuencia lleva a sus lectores a tener un interés similar. Sería bastante confuso llamar a estas definiciones “persuasivas”. ¿Cómo pueden, pues, distinguirse estas definiciones de las definiciones persuasivas?

La distinción depende de si el término definido tiene un fuerte significado emotivo y de si el hablante usa la palabra con carga emotiva con propósitos dinámicos —es decir: con la *intención* principal de cambiar los intereses de la

<sup>4</sup> *Eyegles in Gaza* (Nueva York, 1936, 90).

gente—. Los hombres a veces dicen “No me importa qué palabra uses, siempre que hagas mi distinción”; y también “Si no estás interesado en mi distinción, está bien; dirigiré mis comentarios al limitado grupo de personas que están interesados en mi distinción”. Las definiciones dadas de una forma así no son persuasivas, pues aunque indican los intereses del hablante, y puede suceder que influyan los intereses del oyente, no hacen uso del significado emotivo en un esfuerzo deliberado para alterar los intereses.

Tal distinción es demasiado restrictiva, sin embargo, y debe ser revisada ligeramente. Cuando se da una definición con el propósito principal de distinguir o clasificar, o cuando se usa sólo para guiar aquellos intereses que (como la *curiosidad*) están involucrados en hacer la clasificación comprensible, y cuando no se sugiere que ésta es *la única* forma legítima de clasificación, entonces la definición no es persuasiva. (Esto no quiere decir que nunca se usen definiciones persuasivas en textos científicos, tampoco que las definiciones no-persuasivas estén basadas en un fundamento incuestionable, ni que las definiciones persuasivas sean menos respetables que las demás).

Debemos pasar ahora a otro punto. Las definiciones persuasivas redirigen intereses cambiando tan sólo el significado conceptual de un término con carga emotiva, permitiendo así que el significado emotivo se mantenga más o menos constante. Está claro que el cambio opuesto es igual de importante y prevalente: el significado emotivo puede alterarse y el significado conceptual mantenerse constante. Este último mecanismo no es menos persuasivo. De hecho, con frecuencia puede obtenerse la misma fuerza persuasiva mediante uno u otro cambio lingüístico. Así, en nuestro primer ejemplo de “cultura”, el hablante usó una definición persuasiva. También podría haber insistido en enunciados del tipo: “Cultura es sólo el oro de los tontos; el verdadero metal valioso es la sensibilidad imaginativa”. Este mecanismo hubiera permitido que “cultura” mantuviera su antiguo significado conceptual pero hubiera tendido a hacer su significado emotivo peyorativo, y hubiera incrementado el significado emotivo laudatorio de “sensibilidad imaginativa”. Esto hubiera servido al mismo propósito que la definición persuasiva. Las cualidades comúnmente referidas por “cultura” se colocarían del mismo modo bajo una luz pobre y la sensibilidad imaginativa se colocaría bajo una luz brillante; pero esto sucedería mediante un cambio en el significado emotivo y no en el significado conceptual.

Debemos excluir ejemplos de este último tipo de nuestra explicación de definiciones persuasivas. Aún siendo persuasivas, el efecto no se obtiene mediante definición, sino mediante los gestos y el tono de voz, o mediante mecanismos retóricos como símiles y metáforas. Es conveniente restringir la palabra “definición” a los casos en que el significado conceptual sea el único

que es determinado o, al menos, a aquellos casos en que este aspecto predomine. No debemos olvidar, sin embargo, que muchos enunciados que cambian principalmente el significado emotivo de las palabras pueden, en un sentido amplio, llamarse “definiciones”; y que, no en menor medida que las definiciones persuasivas en nuestro sentido estricto, pueden confundirse fácilmente con enunciados que no son persuasivos. (Por ejemplo, “‘conciencia’ significa la voz del destino”).

Los comentarios de las últimas páginas pueden resumirse así: las definiciones persuasivas, lejos de explicar toda la interrelación entre terminología e intereses, versan sólo sobre aquellos casos en que un cambio en la terminología *causa* un cambio en el interés, donde el significado emotivo y el uso dinámico están involucrados, y donde el cambio terminológico se encuentra sólo en el significado conceptual.

Otro comentario merece atención. Obviamente, la redirección de los intereses de la gente depende de mucho más que el significado emotivo. Depende también del uso dinámico: de la fuerza del hablante, de sus gestos, de su tono de voz, de la cadencia de sus frases, de las figuras retóricas que emplea, etcétera. Está también condicionada por el temperamento de los oyentes, su respeto hacia el hablante, su susceptibilidad a la sugestión, sus prejuicios e ideales latentes —y, de hecho, por sus creencias fácticas, pues un cambio repentino en las creencias del hombre prepara el cambio (aunque a menudo mediante un “lapsus”) para la redirección de sus intereses—. La persuasión es raramente efectiva si los oyentes no están ya predispuestos a cambiar sus intereses. Una definición persuasiva puede ser entonces importante, como un impulso final al cambio y un mecanismo mnemotécnico, enraizado en el lenguaje, que mantiene el cambio permanente. Al insistir en las definiciones, y por tanto en la función del significado emotivo, hemos enfatizado tan sólo uno de los aspectos de las situaciones persuasivas. Hay, sin embargo, excelentes razones para este énfasis. El significado emotivo es un elemento bastante estable del conjunto muy variado de factores de los que depende la persuasión eficaz y, aunque es un factor parcial, es a menudo esencial. Además, cuando un hombre redefine un término con carga emotiva, se esfuerza con *mucha* frecuencia por persuadir, y se preocupa de que se cumplan los otros factores que son necesarios para una persuasión efectiva. El significado emotivo es un *signo* claro de persuasión —permite que ésta sea detectada—. Esto es importante en el caso de las definiciones, donde la persuasión, por legítima y vital que sea en sí misma, puede adquirir muy fácilmente un atractivo espurio al enmascarse bajo la apariencia de un análisis lógico.

### III

Habiendo explicado qué son las definiciones persuasivas, veamos ahora la importancia que tienen en filosofía.

Es fácil empezar considerando definiciones filosóficas de la propia palabra “filosofía”. Ramsey la define como un sistema de definiciones. Van der Leeuw como un intento de penetrar las apariencias. La divergencia entre ambos no es un accidente terminológico. “Filosofía” es un término digno, y cada hombre lo reserva para la investigación que más desea dignificar.

Consideremos la palabra “realidad”. Los filósofos no suelen buscar la realidad sino la Realidad —o, más bien, la verdadera Realidad. Pero “verdadera Realidad”, del mismo modo que “verdadera cultura”, fácilmente se define de muchas maneras diferentes, con muchos efectos persuasivos diferentes—. ¿Eran las sombras de la caverna de Platón sombras “reales”? ¿Habían sombras “reales” de caballos y hombres, distintas de las sombras imaginarias de centauros? No sirve expresarlo así. “Real” es un término demasiado impresionante para usarse en la descripción de sombras cambiantes; así que debe dársele un sentido restrictivo que lo haga predicable sólo de modelos eternos. (Cuando “Realidad” es usada por los místicos, los efectos de una definición persuasiva tácita se tornan aún más obvios).

¿Por qué Spinoza, tan ansioso de liberar al pensamiento de antropomorfismo, tentó a sus lectores al antropomorfismo usando la palabra “Dios”? ¿Por qué no habló siempre de “La Sustancia Única”? Pueden señalarse, por supuesto, las fuerzas políticas y sociales de la época, que hacían obligada una apariencia de ortodoxia. Pero ciertamente esto no es todo. La palabra “Dios” despierta, como por arte de magia, el más profundo de los sentimientos. Al dar a la palabra un nuevo significado conceptual, Spinoza pudo alejar su fuerza emocional de las viejas ficciones antropomórficas y centrarla en la Sustancia, que tan seriamente pensó que sería un objeto más gratificante para nuestra admiración y humildad. Si hubiera dicho “no hay Dios, sólo la Sustancia y sus Modos”, entonces hubiera dicho lo que él creía, dado que “Dios” sería usado aquí en su sentido popular. Pero esto hubiera sido una pobre economía de las emociones. Hubiera eliminado el objeto de admiración y humildad de los hombres sin ofrecer ningún sustituto; y estos sentimientos habrían muerto, dando lugar a un gran empobrecimiento de la vida emocional. Era necesaria la definición persuasiva de la palabra para preservar la vitalidad emotiva. El cambio de significado de “Dios” fue demasiado abrupto, sin embargo, como para no darse cuenta de ello. Tardó tiempo para que Spinoza “el ateo” diera lugar a Spinoza “el hombre intoxicado de Dios” —pues los defensores de la ortodoxia no tardaron en ver que su Dios era Dios sólo en el significado emotivo—.

Estos comentarios no deben malinterpretarse como cinismos. Identificar la persuasión no es necesariamente condenarla, tampoco debe identificarse toda persuasión con la persuasión de un orador populista. Sin embargo, es obligado distinguir entre persuasión y demostración racional.

Pasemos ahora a un tema más reciente. El Positivismo alcanzó su gran atractivo antes del “principio de tolerancia” de Carnap, y lo consiguió en gran parte gracias a su enunciado de que “la metafísica carece de significado”. ¿Pero no es este enunciado sorprendentemente parecido al de los críticos del siglo diecinueve que decían que Pope “no era poeta”? Los positivistas estaban exponiendo una verdad incuestionable de acuerdo a su sentido de “significado”, del mismo modo que los críticos del siglo diecinueve lo hacían de acuerdo a su sentido de “poeta”. La verdad de estos enunciados, sin embargo, carece completamente de importancia. La controversia depende de las palabras emotivas que se usan. ¿Debemos definir “significado” de una manera tan restrictiva para que así sólo la ciencia reciba este título laudatorio y la metafísica reciba el título peyorativo de “sin-sentido” (“*non-sense*”? ¿Debe nuestra terminología mostrar la ciencia bajo una luz más brillante y la metafísica bajo una luz más pobre? En pocas palabras, ¿debemos aceptar esta definición *persuasiva* de “significado”? Ésta es la pregunta, aunque está bien oculta por la máxima que las definiciones son “meramente arbitrarias”.

Pero esta conclusión merece una prudente aclaración. Volviendo a la analogía anterior, debemos recordar que los críticos del siglo diecinueve no condenaban a Pope simplemente con grandilocuencia. También hacían una distinción. Su restrictivo sentido de “poeta” tenía la función de enfatizar, en la atención del lector, ciertas características que eran comunes a toda poesía pero que no estaban presentes en la poesía de Pope. Quizás querían decir algo así: “Durante largo tiempo hemos estado ciegos a las diferencias fundamentales entre la obra de Pope y la de Shakespeare o Milton. Es sólo debido a esta ceguera que nos ha parecido bien dar a Pope un título laudatorio. Hagamos notar la diferencia, pues, y privémoslo de ese título”. El argumento de los positivistas puede fácilmente recibir la misma interpretación. Quizás querían decir: “Durante largo tiempo hemos estado ciegos a las diferencias fundamentales entre el uso de los enunciados en ciencia y su uso en metafísica. Es sólo debido a esta ceguera que nos ha parecido bien dignificar la metafísica con títulos como ‘significativa’ (*meaningful*). Definamos ‘significado’, pues, de una forma que claramente enfatice estas diferencias fundamentales y prive a la metafísica de su título”. Formulada así, la tesis positivista no sólo tiene calor sino también luz, y no debe ser despreciada. No obstante, quizás haya todavía demasiado calor para la cantidad de luz. Subrayar las formas en que la metafísica se ha confundido con la ciencia no es algo que carezca de utilidad; y en la medida en

que los positivistas se han dedicado a esta tarea, su “conquista de la metafísica” no ha dependido de la exhortación. Pero, ¿es cierto que sus distinciones nos han llevado más allá de la *mitad del camino* a recorrer para rechazar totalmente la metafísica? ¿Vamos a recorrer el resto del camino apoyándonos en la palabra “sin-sentido” (“*non-sense*”), definida de tal modo que otorga un significado emotivo inaceptable a la metafísica aún sin ser realmente un predicado de ésta?

Esta misma pregunta surge incluso cuando a la metafísica se le niega sólo el significado “cognitivo”. “Cognitivo” es usado aquí para significar “empíricamente verificable o analítico”, y tiene un valor exclusivamente laudatorio. La crítica positivista se reduce, pues, a esto: “Los enunciados metafísicos no son ni empíricamente verificables ni analíticos; por tanto, no son respetables”. Si los metafísicos responden “nuestros enunciados, aunque no son ni empíricamente verificables ni analíticos, son aún así respetables”, es difícil que se les pueda apartar de esta postura si no es por mera exhortación.

Los impulsos metafísicos son demasiado vigorosos para un tratamiento hortatorio; son inhibidos pero no eliminados. Si en nuestra estima la metafísica ha de ceder por completo su lugar a la ciencia, esto sólo puede venir de un examen más detallado, tanto de la metafísica como de la ciencia. Las investigaciones sobre verificación y sintaxis son un buen punto de partida, pero no son el único objeto de estudio. Sería bueno considerar como se utilizan en las ciencias aquellas palabras que sugieren imágenes gráficas y metáforas; y contrastar su función allí con su función en la metafísica; o examinar las necesidades psicológicas y las confusiones específicas que llevan a la gente a pensar que la metafísica es necesaria. Este tipo de investigaciones dirigirían nuestras actitudes hacia la metafísica de una manera más permanente e iluminadora; darían forma a nuestras actitudes al clarificar y engrandar nuestras creencias. Si una actitud adversa hacia la metafísica fuera construida de este modo, la palabra “sin-sentido” (“*non-sense*”), definida de manera persuasiva, sería útil para ayudar a cristalizar la actitud. Un programa así parece más prometedor que el de los metafísicos. Es una pena, pues, ocultar su verdadera complejidad por usar prematuramente una definición persuasiva.

#### IV

Pasemos ahora a la ética, con especial atención a la palabra “justicia”, tal y como es definida en la *República* de Platón.

Como recordarán, el primer libro de la *República* trata en gran parte de la discusión entre Sócrates y Trasímaco. Sócrates es el vencedor y, sin embargo, no queda satisfecho. “He ido de un tema a otro”, dice Sócrates, “sin haber des-

cubierto lo que buscaba en primer lugar, la naturaleza de la justicia. Dejé esa investigación y me puse a pensar si la justicia es virtud y sabiduría, o maldad y locura”.

¿Fue este argumento sobre la “virtud o el mal” de la justicia realmente una digresión injustificada? A la luz de nuestra discusión anterior, no podemos estar de acuerdo en que lo fuera. El argumento tenía la importante función de determinar si “justicia” debía o no retener su significado emotivo laudatorio, y esto fue esencial para el posterior desarrollo del diálogo. Cuando un hombre está a punto de dar una definición persuasiva (y en seguida veremos que Sócrates estaba a punto de hacerlo) debe asegurarse de que el significado emotivo del término definido está bien establecido. De lo contrario, una definición que pretendía iluminar un significado conceptual bajo un título laudatorio terminará oscureciéndolo bajo uno peyorativo. La palabra “justicia”, que es un tanto demasiada seria para resultar totalmente agradable, corre el peligro de tornarse peyorativa, especialmente cuando hombres como Trasímaco (con una técnica persuasiva como la mencionada anteriormente en la página 111) usan sus habilidades retóricas para *hacer* que la palabra sea peyorativa. Sócrates debía alabar la justicia, pues, antes de definir “justicia”.

La pregunta por el significado de “justicia” reaparece en el libro cuarto. Los dos libros intermedios han redirigido nuestros intereses gracias a una conmovedora descripción del Estado ideal. Estos nuevos intereses deben hacerse permanentes. Esto puede hacerse dignificando los aspectos más distintivos del Estado bajo títulos laudatorios. De los cuatro términos laudatorios que Sócrates menciona, “sabiduría”, “coraje”, “templanza” y “justicia”, los tres primeros sirven con facilidad a este propósito sin tener que experimentar un gran cambio en su significado conceptual. El término restante debe reservarse para cualquier otra cosa que necesite dignidad. Y así se encuentra la definición de “justicia”. “La justicia del Estado consiste en cada una de sus tres clases haciendo el trabajo de su propia clase”.

Difícilmente se puede negar el carácter persuasivo de esta definición —es decir: el hecho de que forma parte de un enérgico llamamiento a un nuevo sistema de clases, una inspiradora y bella especie de propaganda aristocrática—. Los significados corrientes de “justicia” deben dar lugar al “verdadero” significado, el significado que necesita la dignidad de un nombre laudatorio.

Esta explicación sorprendería a Platón como algo realmente extraño. Sin embargo, su desacuerdo es mucho menos fundamental de lo que pueda parecer en un primer momento. Sigamos su propia explicación, enfatizando aquellos puntos que guarden analogía con nuestra explicación.

Platón habría estado de acuerdo en que el significado corriente de “justicia” es tan sólo el punto de partida. No debemos modelar nuestra definición



en base a la concepción corriente de justicia sino en base a la justicia en sí misma —es decir: en base a la Idea eterna de justicia, que hemos contemplado en una vida previa al nacimiento y que ahora sólo podemos conocer mediante una esforzada *reminiscencia*—. Una definición basada en el uso corriente solamente revelaría el recuerdo imperfecto de la Idea, alcanzado por los hombres que están atrapados en el mundo de la opinión.

Este punto de acuerdo parece de poca importancia y eclipsado por la teoría de la reminiscencia. Pero observémoslo más de cerca. ¿Cómo decidió Platón si su reminiscencia era correcta? ¿La consideró correcta cuando alcanzó una concepción que satisfizo sus más íntimas y profundas aspiraciones? ¿El método dialéctico sirvió solamente para aclarar su mente para que así sus aspiraciones pudieran dirigirse hacia algo articulado? Es difícil pensar en otra respuesta. Platón aspiraba a las Ideas; pero esto no era consecuencia de algún milagroso poder de atracción que las Ideas poseyeran. Era un asunto de necesidad analítica. Todo aquello que no fuera objeto de sus aspiraciones no era llamado Idea. Si esto es así, entonces, una vez más, nuestra explicación es cercana a la suya. Si hubiera estado construyendo una definición persuasiva de manera consciente, también hubiera seleccionado, como el significado conceptual de “justicia”, el objeto de estas mismas aspiraciones. Ninguna otra cosa hubiera garantizado el nombre laudatorio. Hemos retenido los factores que llevaron a Platón a hacer su definición sin mantener el reino poético de las Ideas, cuya función, de hecho, era sólo adornar su procedimiento, y no la de alterar su resultado.

Si la obra de Platón hubiera sido menos utópica, más satírica, Platón no habría tenido reminiscencias de un reino de las ideas sino de dos. El primer reino habría sido el hogar de los dioses, tal y como es descrito en el *Fedro*, y el segundo hubiera sido el hogar del “autor del mal”, quien hace una inesperada aparición en el décimo libro de las *Leyes*. Así como las aspiraciones habrían sido el criterio para determinar el correcto recuerdo del primer reino, las aversiones habrían sido el criterio para determinar el correcto recuerdo del segundo. La teoría de la definición habría estado entonces menos limitada a los términos laudatorios. El recuerdo podría funcionar también para los términos peyorativos. Pero sería de vital importancia en el momento de definir los términos peyorativos limitar el recuerdo al segundo reino. Los más serios errores filosóficos tendrían su origen en el fracaso de recordar el reino “correcto”, donde la corrección del reino dependería del significado emotivo del término definido.

Debemos volver, sin embargo, a la definición de “justicia”. La definición de Platón era persuasiva, pero esto está lejos de ser algo excepcional. Definiciones posteriores de “justicia” son, con escasas excepciones, igualmente persuasivas. Ejercen otro tipo de influencia, por supuesto. No todos los filósofos son aristócratas. Pero ejercen una influencia.

Consideremos la definición de Bentham. “Justicia’, en el único sentido en que tiene significado[!], es un personaje imaginario, que nace por la conveniencia del discurso, cuyos dictados son los dictados de la utilidad aplicados a ciertos casos particulares”.<sup>5</sup>\* Dicho más fácilmente, “esto es una ley justa” es una manera hipostática de decir “esta ley contribuye a la mayor felicidad del mayor número”. Dado que muchos de nosotros estamos dispuestos a dirigirnos hacia esa dirección, esta definición puede no parecernos, de forma inmediata, como una definición persuasiva. Aún así, su énfasis en solamente los números, su énfasis en contar la felicidad del hombre pobre de igual forma que la del hombre rico, marca un claro llamamiento a una mayor democracia. La definición propaga los ideales de un gran liberal.

Puede decirse que la expresión salario “justo” significa el salario que anticipa aquél que el obrero recibiría al final del proceso, mediante el concurso de las leyes de la oferta y la demanda, tan sólo si hubiera un mercado perfecto en el sentido económico. Esta definición oculta bastante bien su persuasión, haciendo parecer que es resultado de una economía puramente científica. Pero es un llamamiento, aunque ligeramente comprometido, al funcionamiento, no de las leyes económicas, sino de las leyes económicas “naturales” —esto es: un llamamiento al funcionamiento de las leyes económicas tal y como *podrían* formularse *si* los aspectos puramente competitivos de la industria, el “sálvese quien pueda”, fueran garantizados—. Por ello encontraréis que esta definición resulta más agradable a aquellos que prosperan bajo las presentes condiciones industriales que a aquellos que no prosperan.

“Justicia” puede definirse de muchísimas maneras, siempre sin escandalizar a los lexicógrafos. ¿Ojo por ojo y diente por diente? ¿Respetar los contratos, solamente? ¿La voluntad del rey? ¿La distribución de la riqueza social de acuerdo con la cantidad de *trabajo* que cada hombre lleva a cabo? Tenemos una amplia variedad de significados y libertad, dentro de unos amplios límites convencionales, de inventar nuevas definiciones. Qué significado escogemos, sin embargo, no es un asunto trivial, pues dignificaremos ese significado con un título laudatorio. Escoger un significado es tomar partido en una lucha social.

Es curioso descubrir que los teóricos han estado todos ellos desconcertados ante la incertidumbre de la ética, y han entrevisto, incluso en momentos de calma filosófica, los elementos de persuasión que están involucrados. Han procurado evitar esta situación definiendo sus términos, con la esperanza de dar mayor rigor y racionalidad a sus investigaciones. Sin embargo, y aunque resulte irónico, estas definiciones involucraron la misma persuasión, y de un modo que la enmascara-ba y la confundía, haciéndolas parecer análisis puramente intelectuales.

<sup>5</sup> *Principles of Morals and Legislation* (1789, cap. 10, secc. 40, n. 2).

\* *Nota del traductor*. La exclamación entre corchetes es de Stevenson.

## V

Los ejemplos que hemos considerado, ya sean de la metafísica, la teología, la epistemología o la ética, muestran que las definiciones persuasivas están lejos de ser algo raro en filosofía y que el fracaso a reconocer su carácter persuasivo ha sido el responsable de mucha confusión. ¿Pero cuál es, en esencia, la naturaleza de esta confusión? En gran medida es ésta: la incapacidad de reconocer la persuasión ha fomentado un malentendido acerca del *tipo de desacuerdo* que motiva muchas discusiones, y en consecuencia ha llevado a la gente a dar soporte a sus enunciados con un *método* demasiado simple, o a buscar un método definitivo de probar sus enunciados cuando ninguno era posible.

Hasta este momento, estas confusiones metodológicas han sido evidentes sólo indirectamente; ahora debemos tratarlas de un modo más explícito. Empecemos señalando la complejidad *real* en la metodología que las definiciones persuasivas introducen, pues así la medida en que esta complejidad ha sido pasada por alto resultará entonces obvia sin añadir más explicaciones. Será conveniente limitar nuestra atención al ejemplo de “justicia” —aunque debe recordarse, por supuesto, que las mismas consideraciones aplican a cualquier caso que involucre un término que esté sujeto a una definición persuasiva—.

El resumen de la metodología será similar al dado en otro ensayo previo.\* Sin embargo, el patrón de análisis que allí ejemplifica “bueno” es ligeramente diferente al que ejemplifica aquí “justicia”. Reaparecen las mismas consideraciones metodológicas, pero debemos reconocerlas bajo una nueva apariencia y en medio de complicaciones adicionales.

Dos hombres no están de acuerdo sobre si cierta ley es justa. Examinemos las diferentes formas que su discusión puede tomar.

(1) Supongamos que ambos usan “justo” con el mismo significado conceptual —a saber: *que tiene las consecuencias A y B*—. La discusión puede solucionarse usando el método empírico. Los participantes en la discusión sólo tienen que comprobar si la ley tiene estas consecuencias.

Sin embargo, éste es un caso sencillo que se da raramente. Hemos visto que “justicia” está constantemente sujeta a la definición persuasiva, con el resultado de que diferentes personas llegan a usar dicha palabra en diferentes sentidos.

(2) Supongamos que el primer hombre usa “justo” para referirse a A y a B, y el segundo hombre lo usa para referirse a B y a C. Supongamos además que B es el único punto en desacuerdo. En este caso, ambos participantes seguirán sin darse cuenta de sus diferencias en terminología y de nuevo encontrarán adecuado el método empírico. El resultado de la discusión dependerá de si se descubre o no que la ley lleva a B.

\* *Nota del traductor.* Stevenson se refiere aquí a su “The Emotive Meaning of Ethical Terms”.

(3) Supongamos ahora exactamente lo mismo, con excepción de que C, y no B, es el único punto en desacuerdo. Probablemente ambos participantes se darán cuenta de su diferencia en la terminología. Aún así, la discusión puede seguir y *en algunos casos* puede ser zanjada empíricamente. Si el segundo participante, que usa “justo” para referir a B y a C, es quien niega la justicia de la ley, su oponente puede refutarle mostrándole de forma empírica que la ley lleva a C. (Hemos concedido, por hipótesis, que ambos están de acuerdo en que se da B). “Has sido refutado”, dirá el primero, “incluso de acuerdo a tu errónea concepción de justicia”.

Este ejemplo plantea un punto que requiere de una atención especial. El primero de los participantes en la discusión no refirió a C en su enunciado inicial, y el segundo de los participantes negó la justicia de la ley teniendo sólo en cuenta C. Por tanto, el enunciado inicial del primer hombre no fue contradicho en ningún momento por su oponente. Aún así, el primer hombre sentirá, incluso después de darse cuenta de la discrepancia en la terminología, que ha sido cuestionado desde el inicio. Sentirá la necesidad de refutar el enunciado de su oponente, como si ello fuera necesario para respaldar el suyo propio. ¿Por qué sucede esto?

Si la pregunta parece desconcertante es tan sólo porqué hemos tomado en cuenta exclusivamente el significado conceptual. Hemos supuesto tácitamente que los participantes en la discusión eran como científicos, motivados por una curiosidad imparcial. Si tomamos nuestro ejemplo como un caso típico en la mayoría de situaciones reales, entonces este supuesto carece completamente de justificación. El uso de “justo” e “injusto” indican claramente que uno de los participantes estaba *a favor* de la ley y el otro *en contra* de ella. Discutían por este motivo, y no porqué tuvieran una mentalidad científica. Estaban *en desacuerdo en interés*. Cada uno de ellos tenía un tipo de interés diferente en la ley, y ninguno de ellos estaba satisfecho con dejar que el interés del otro siguiera igual.\*<sup>6</sup> Este tipo de desacuerdo es más evidente desde el significado emotivo que desde el significado conceptual. El hecho, pues, que el significado conceptual del primero de los participantes no fuera contradicho no impidió que sintiera que su enunciado estaba siendo cuestionado. No sólo quería que su oponente reconociera ciertas consecuencias de la ley, sino que quería también que la alabara; y su oponente no alabaría la ley si la llamaba “injusta”, fuera cual fuera el significado conceptual que le asignara.

<sup>6</sup> Véase los ensayos “The Nature of Ethical Disagreement” y “The Emotive Meaning of Ethical Terms”.

\* *Nota del traductor.* Como señalé anteriormente, “The Emotive Meaning of Ethical Terms” fue publicado originalmente en el número 46 de la revista *Mind* (1937). “The Nature of Ethical Disagreement” [“La naturaleza del desacuerdo ético”] fue escrito en 1941 y publicado por vez primera en el número 8-9 de la revista *Sigma* (1948). Ambos ensayos están incluidos en la compilación *Facts and Values: Studies in Ethical Analysis* (1963).

El desacuerdo en interés se ve más fácilmente en casos como (3), aunque una breve reflexión muestra que está igualmente presente en los casos (1) y (2). El uso del término laudatorio “justo” en los casos anteriores muestra que los participantes en la discusión también estaban preocupados acerca de si la ley debía ser alabada o no. Las consecuencias A, B y C estaban involucradas, por supuesto, pero no lo estaban más que en el tercer ejemplo, y eran relevantes por la misma razón —es decir: relevantes porque el desacuerdo en interés, que es lo que motivó la discusión, tenía su origen en un desacuerdo en la creencia—. En otras palabras, los participantes tendrían el mismo tipo de interés en la ley tan sólo con resolver sus creencias opuestas sobre las consecuencias de dicha ley. En los dos primeros casos, estas creencias opuestas versaban sobre consecuencias que *ambos* participantes referían conceptualmente con la palabra “justo”. Este es el principal punto de diferencia entre los casos y es una diferencia que carece de importancia. El desacuerdo era de tal tipo que hubiera terminado sólo cuando ambos participantes tuvieran el mismo interés en la ley. Las creencias eran relevantes sólo en la medida en que redirigían los intereses. Qué creencias hacían eso, y si estaban expresadas en los enunciados iniciales de ambos participantes, determinaba tan sólo la complejidad de la discusión, pero no su naturaleza.

Estos comentarios nos preparan para otro caso:

(4) Supongamos, como en los casos anteriores, que el primer hombre usa “justo” para referir a A y a B, y que el segundo hombre (que niega la justicia de la ley) usa “justo” para referir a B y a C. Supongamos, además, que ambos han probado de forma concluyente que la ley lleva a A y a B, y que no lleva a C. En términos conceptuales, no han localizado ningún punto de desacuerdo, ni tampoco hay la posibilidad, como en el caso (3), de que un hombre refute al otro “incluso de acuerdo a su errónea concepción de justicia”. No obstante, aún pueden discutir acerca de la justicia de la ley. La fuerza laudatoria de “justo” y la fuerza peyorativa de “injusto” siguen siendo indicativos de un desacuerdo en interés.

Por lo que refiere a la metodología, este caso tiene una importancia particular. Representa un desacuerdo que *el método empírico puede ser completamente incapaz de resolver*.

Esto resultará claro si volvemos a considerar, aunque con ello nos repitamos parcialmente, por qué el método empírico *fue* decisivo en el primero de los casos. En cada uno de los otros casos anteriores, el juicio inicial de uno de los participantes era falso. Esto era así o bien por la ley de contradicción o bien por hipótesis explícita. Cada participante, además, tenía un interés favorable en la ley sólo en la medida en que creía que “justo”, en su sentido, era verdaderamente un predicado de la ley; pues de otro modo hubiera usado el

término laudatorio en un sentido conceptual diferente. Por estas razones los participantes tenían sólo que comprobar la verdad de sus enunciados iniciales, y esto les llevaría a tener el mismo tipo de interés en la ley. En pocas palabras: el desacuerdo en interés, que era el motivo principal de la discusión, tenía su origen en un desacuerdo en creencia —es decir: en alguna creencia que al menos uno de los participantes había expresado falsamente en su enunciado inicial—. El método empírico, al cuestionar esta creencia, podría así resolver el desacuerdo en interés.

En el caso (4), sin embargo, ambos enunciados iniciales de los dos participantes son verdaderos. Ambos participantes están dispuestos, como en los casos anteriores, a aprobar o desaprobado la ley dependiendo de si “justo” e “injusto”, en los sentidos dispares en que los usan, son verdaderamente predicables de la ley; pero una investigación empírica servirá para *dar soporte a ambos* enunciados. Por tanto, el primer hombre continuará llamando a la ley “justa”, con aprobación, y el segundo “injusta”, con desaprobación. Su desacuerdo no tiene su origen en alguna creencia que alguno de ellos esté expresando, y puede deberse solamente a los diferentes temperamentos de cada uno de los participantes. Dado que el método empírico sólo altera los intereses al alterar creencias, ¿cómo puede usarse para resolver este desacuerdo?

Es obvio que el método empírico no tiene la misma aplicación directa en (4) que en los casos anteriores. Con todo, sería una conclusión demasiado precipitada si dijéramos que no hay ningún lugar para el método empírico. Analicémoslo con más detalle.

Si el caso (4) continua en disputa, las definiciones persuasivas, que hasta ahora sólo han sido responsables de la ambigüedad de “justo”, pasarán a jugar un papel más discernible e importante. Cada uno de los participantes, con tal de influenciar el interés del otro, insistirá en su propia definición. Discutirán si la ley es justa en el sentido *verdadero* de “justo”. Hasta que no se pongan de acuerdo en el sentido de la palabra, no estarán de acuerdo en el asunto fundamental —a saber: si la ley ha de ser descrita con un nombre que merezca sus alabanzas—.

El método empírico, por inútil que pueda ser en alterar la verdad de las predicaciones conceptuales que los participantes hicieron al inicio, puede reaparecer como un medio para respaldar sus definiciones persuasivas. El segundo participante, por ejemplo, puede descubrir que C, que él refiere como “justo”, tiene otras consecuencias, F, G y H. Si tiene un interés desfavorable hacia estas consecuencias, es posible que ya no quiera definir “justo” en términos de C. Si descubre que A tiene otras consecuencias, I, J y K, hacia las que él tiene un interés favorable, puede decidir usar “justo” para referir a A. En otras palabras, puede aceptar la definición en la que su oponente ha estado insistiendo. Am-

bos participantes estarán entonces de acuerdo en que la ley es justa en un sentido de “justo” mutuamente aceptado. Este sentido será producto de su nuevo conocimiento empírico y pondrá fin a la discusión, no sólo porqué ambos crean que este sentido es verdaderamente predicable a la ley, sino porqué su aceptación mutua muestra que ya no están en desacuerdo sobre el interés, sino que ambos participantes aprueban la ley.

La discusión en (4) *puede* ser resuelta, pues, de un modo empírico, pero debemos recordar que también puede no ser así. Incluso si ambos participantes conocen todas las consecuencias relevantes de la ley, uno de ellos puede seguir deseando alabarla y el otro condenarla. No llegarán a ningún sentido conceptual común de “justo”, y a pesar de que ninguno de ellos estará necesariamente diciendo algo falso sobre la ley, continuarán estando en desacuerdo acerca de su justicia. El desacuerdo será un desacuerdo en interés, no basado en ningún tipo de desacuerdo en creencia. Si de algún modo es resuelto, sólo puede ser resuelto por exhortación.

Es una verdad general que el método empírico puede resolver un desacuerdo ético, o cualquier otro tipo de desacuerdo en interés, sólo cuando éste está basado en un desacuerdo en creencia. El presente esbozo de metodología se ha tornado complicado sólo en lo que refiere a *qué* creencias están en la base del desacuerdo en interés —es decir: si hay alguna, y si es así, en qué medida es expresada en los juicios iniciales—. Estas consideraciones son esenciales para clarificar la naturaleza de la discusión, pero no tienen una importancia adicional. Esto es obvio por el hecho de que los argumentos de este tipo emergen más del significado emotivo de los juicios iniciales que de su significado conceptual. Hay otra consideración que también hace evidente este punto: en la práctica real se usa “justo” de un modo tan vago que ninguno de los participantes en la discusión está seguro de qué consecuencias están incluidas en la definición de “justo”, y que son las que le guían en el proceso psicológico de formar sus definiciones de “justo”.

El presente modelo de análisis se aplica de forma adecuada al resto de los términos éticos más específicos, así como a “bello”. El modelo de análisis ejemplificado en otro lugar por “bueno”<sup>7\*</sup> se aplica de forma adecuada sólo a los

<sup>7</sup> “The Emotive Meaning of Ethical Terms”, sección 4. Véase también el ensayo “Retrospective Comments”, sección 9, donde se presenta una visión un tanto diferente por lo que refiere a los “términos éticos más específicos”.

\* *Nota del traductor.* El ensayo “Retrospective Comments” [“Comentarios en retrospectiva”], redactado en 1963, es el último de los ensayos incluidos en la compilación *Facts and Values: Studies in Ethical Analysis*. En él Stevenson ofrece algunos comentarios y actualizaciones a sus ensayos anteriores. El fragmento al que hace referencia aquí Stevenson dice así: “Consideremos ‘él es valiente’, donde ‘valiente’ produce un juicio (*prima facie*) favorable que es más bien específico. A grandes rasgos podemos tomarlo como equivalente a ‘habitualmente planta cara al

términos éticos más genéricos. (No ofrece ningún medio que sea rápido para indicar *differentiae*). Pero cuál de estos modelos de análisis seleccionamos para un término ético es en gran parte un asunto de conveniencia técnica. Quizás podría tratarse “justo” del mismo modo que “bueno” y distinguirse de “bueno” por el tipo de interés que involucra —aunque la terminología psicológica actual no ofrece los medios para hacer esta distinción de manera precisa—. No hay dudas de que “bueno” podría tratarse del mismo modo que “justo”. Moritz Schlick comenzó a hacer esto,<sup>8</sup> pero su falta de énfasis en el desacuerdo en interés, y todo lo que éste implica, vicia en gran parte su explicación. Lo mismo

peligro de un modo que es admirable’. [...] Es evidente que la fuerza evaluativa de ‘valiente’ es preservada solamente por ‘admirable’. La primera parte del análisis que he propuesto no tiene fuerza evaluativa, sino que simplemente ofrece una descripción fáctica medio-indeterminada del hombre en cuestión. [...] Así, según el análisis que he propuesto, ‘él es valiente’ es de carácter híbrido: su significado tiene a la vez un importante componente fáctico y un importante componente evaluativo. Y no cabe duda, creo, que es el componente fáctico más que el componente evaluativo el que hace que su significado sea específico y no genérico. Este ejemplo no es ajeno a mi ensayo ‘Definiciones persuasivas’, donde expliqué que una definición persuasiva puede en principio causar que cualquier juicio de valor contenga un componente fáctico. Pero este ejemplo enfatiza un punto que en el ensayo ‘Definiciones persuasivas’ no se hizo suficiente explícito. El componente fáctico de ‘él es valiente’, en la medida en que incluye una u otra manera de habitualmente plantar cara al peligro, *pertenece* simple y llanamente a la oración, y es fijado por las convenciones de nuestro lenguaje. Si intentamos eliminarlo mediante una definición persuasiva —por ejemplo, ‘es inevitable que un hombre verdaderamente valiente se paralice ante la presencia de un peligro’—, dejaremos al resto perplejos. En general, un juicio híbrido (que puede llamarse igualmente un *enunciado* híbrido, aunque podría llamarse más gustosamente un *comentario* híbrido) tiene una fuerza evaluativa que conlleva un ‘núcleo’ de descripción fáctica, siendo éste no solamente permitido por las reglas del lenguaje, sino que es de hecho requerido por ellas. El núcleo de descripción fáctica complica las razones que sustentan tales juicios, pero sólo las complica en aspectos obvios. Al considerar si un hombre es valiente, por ejemplo, debemos determinar en primer lugar si habitualmente planta cara al peligro. Esta es una pregunta claramente empírica. Si nuestra observación muestra que habitualmente no planta cara al peligro, entonces el juicio se tornará insostenible. Pero si muestra que lo hace, entonces el juicio será establecido solo parcialmente; [...] aún quedará la pregunta de si esas maneras en que habitualmente planta cara al peligro son realmente *admirables*. A partir de aquí estaremos tratando con valores; y nuestras razones, que anteriormente se habían relacionado con *el juicio* inductivamente, ahora se relacionarán con él de otro modo. Ya no son razones para creer que el hombre tiene ciertas características, sino razones a favor (o en contra) de admirarlas. [...] Por supuesto que aquí, como en cualquier otro ejemplo que involucre valores, podemos introducir definiciones persuasivas. Esto sólo quiere decir que pueden añadirse temporalmente algunas de las razones del último tipo que he mencionado al significado de ‘admirable’, y que esas razones pueden, por tanto, añadirse también al significado de ‘valiente’. Nótese, sin embargo, que pueden añadirse sólo temporalmente, y sólo para este tipo de contexto. Pueden de nuevo ‘restarse’ fácilmente por cualquiera que rechace la definición persuasiva. Es por ello que no debemos confundir el componente fáctico que introduce una definición persuasiva con el núcleo del significado fáctico que establece las reglas fijas del lenguaje.” (*Facts and Values: Studies in Ethical Analysis*. New Haven, Yale University Press, 1963, 221-3).

<sup>8</sup> *Fragen der Ethik* (Viena, 1930, cap. 1).



puede decirse, aunque con más reservas, de la explicación dada por Ogden y Richards<sup>9</sup> y de la explicación dada por C. D. Broad.<sup>10</sup>

Los términos éticos se usan tan vagamente que muchos modelos diferentes de análisis son relevantes para su uso convencional. Es inútil señalar uno de ellos como *el* patrón de análisis. Todo lo que se requiere es que el análisis clarifique, de un modo u otro, las características esenciales de las discusiones éticas. Éstas son el significado emotivo, el uso dinámico, el desacuerdo en interés y el papel, importante pero no definitivo, del método empírico.

<sup>9</sup> *The Meaning of Meaning*, 149.

<sup>10</sup> "Is Goodness the Name of a Simple, Non-Natural Quality?". *Proceedings of the Aristotelian Society*, n. s. 34 (1933-34, 249-68).

