

Capítulo 14

RETÓRICA y ECONOMÍA: ARGUMENTOS A FAVOR del pluralismo y de la CONVERSACIÓN CIVILIZADA

POR RAMÓN GARCÍA FERNÁNDEZ (1)



(1) Agradezco a GABRIEL PORCILE, también lector de BORGES, por llamar mi atención al texto que uso como epígrafe. Este artículo fue escrito durante mi estadía en la Universidad de Massachusetts en Amherst como becario de posdoctorado de la CAPES (Brasil), a la cual también agradezco.

“Dos griegos están conversando: SOCRATES
acaso y PARMENIDES.

Conviene que no sepamos nunca sus
nombres; la historia, así, será más misteriosa
y más tranquila.

El tema del diálogo es abstracto. Aluden a
veces a mitos, de los que ambos descreen.

Las razones que alegan pueden abundar
en falacias y no dan con un fin.

No polemizan. Y no quieren persuadir ni
ser persuadidos, no piensan en ganar o
perder.

Están de acuerdo en una sola cosa; saben
que la discusión es el no imposible camino
para llegar a una verdad.

Libres del mito y de la metáfora, piensan
o tratan de pensar.

No sabremos nunca sus nombres.

Esta conversación de dos desconocidos en
un lugar de Grecia es el hecho capital de
la Historia.

Han olvidado la plegaria y la magia.”

(JORGE LUIS BORGES, “El principio” en *Atlas*)

14.1. INTRODUCCION

En el lenguaje cotidiano, la palabra *retórica* no despierta asociaciones muy favorables. Normalmente, la retórica es considerada como un equivalente verbal de la prestidigitación, y se la identifica con los trucos de vendedores o de malos políticos. Si queremos reducir el valor del discurso de alguien, decimos que lo suyo es "apenas retórica". Sin embargo, hace algunos siglos, la retórica era considerada esencial para la formación de las personas educadas en Occidente. Y en la segunda mitad del siglo XX esta palabra está rápidamente recuperando el prestigio que tuvo en otras épocas. Lo que trataremos de ver en este capítulo es por qué la retórica volvió en este período al centro del panorama intelectual, y por qué su aplicación a la economía ⁽²⁾ (o a cualquier otra área del conocimiento, en realidad) puede llevar a que desarrollemos una ciencia mejor.

14.2. LA RETORICA COMO ACTITUD

Cuando las personas piensan en un determinado problema, en economía o en otra área del conocimiento, adoptan típicamente una de las dos actitudes siguientes, a una de las cuales denominaremos *fundacionalista*, mientras que a la otra la llamaremos *retórica*. Siguiendo la primera perspectiva, ellas pueden creer que de algún modo llegarán a una respuesta más o menos garantizada como solución del problema que se formularon; la manera de llegar a esa certidumbre puede variar, pero siem-

(2) En castellano, lamentablemente, la misma palabra *economía* es usada tanto para referirse a los aspectos económicos de la vida humana como a la ciencia que los estudia. O sea, es como si usásemos la misma palabra para referirnos a los conceptos de sociedad y sociología, lo que puede generar confusiones. En este trabajo utilizaremos siempre este término en el segundo sentido, aunque tal vez sería mejor volver a la denominación de economía política cuando hablamos del campo de conocimiento.

pre mantienen la esperanza de que alguna combinación de su inteligencia con las informaciones que reciben del mundo les permitirá encontrar la respuesta que buscan. De ese modo, podrán dividir el conjunto de n respuestas posibles en *una* respuesta cierta y $n-1$ respuestas equivocadas ⁽³⁾. Dado que esta actitud se basa en la convicción de que nuestro conocimiento está apoyado en fundamentos firmes, podemos caracterizarla con el nombre de *fundacionalista* ⁽⁴⁾. Sus partidarios pueden, inclusive, pensar que su conocimiento se encuentra sujeto a revisiones, y que lo que juzgan correcto hoy puede revelarse equivocado mañana, pero mientras ello no ocurra actuarán como si ese conocimiento estuviera completamente garantizado ⁽⁵⁾.

Por otro lado, las personas pueden pensar que las respuestas a las que llegan, aunque sean razonables, no traen garantías claras de que sean verdaderas. Esta posición caracteriza la perspectiva retórica. ¿Pero cómo podemos decidir entre las diversas alternativas que pueden ser propuestas? Una actitud retórica sugiere que aunque sea necesario encontrar soluciones para nuestros problemas (o sea, no es sensato dejar que la duda nos inmovilice), nuestras decisiones siempre serán provisionales y sujetas a revisiones.

Estas dos perspectivas están confrontándose desde hace muchos siglos. Podemos volver al período clásico de Grecia, y allí encontraremos este debate bien definido. Dice GROSS ⁽⁶⁾ que al estudiar en ese entonces el mundo material se definían dos posiciones:

“...la primera era la de asegurar la certidumbre del conocimiento; ésa era la manera de PLATÓN y ARISTÓTELES. La otra era la de considerar el conocimiento como humano y mutable, como retórico; ésa era la manera de los sofistas.” ⁽⁷⁾

Sería necesario recordar que estas dos actitudes en relación con el conocimiento no implican una determinada posición en cualquier ciencia, entre ellas, la economía.

(3) Claro que las respuestas no precisan ser simples, pero aun siendo complejas la esperanza es la de llegar a una respuesta correcta, opuesta a otras erradas.

(4) Otras formas de denominar esta posición son: *justificacionista* (por creer que el conocimiento puede ser plenamente justificado), *modernista* (la más usada en las discusiones sobre retórica en economía, pero que puede traer confusiones innecesarias) o *cientificista* (la que también usaré en este trabajo).

(5) Si al lector esa actitud le parece algo contradictoria, no será el primero en pensar de esa manera.

(6) GROSS, ALAN, *The Rhetoric of Science*, Harvard University Press, Cambridge (MA), 1990, pág. 6.

(7) Esa caracterización de PLATÓN y de los sofistas es consensual; la interpretación de ARISTÓTELES en estas cuestiones se encuentra mucho más abierta a controversias. Puede decirse que ARISTÓTELES defendía la retórica por ser un tipo de arte —dedicado al descubrimiento de todo tipo posible de persuasión— necesario para desarrollar cualquier otro tipo de arte y de ciencia. Un ARISTÓTELES más simpático a la retórica es presentado por BERTI (*As razões de ARISTÓTELES*). Aclaro, además, que la traducción al castellano de los textos citados en otras lenguas es mía.

Cualquier integrante de una determinada corriente en economía puede tener, en principio, tanto una actitud fundacionalista como una retórica.

14.3. LA IDEA DE RETORICA

Veamos primero lo que se entiende por retórica. Una buena concepción puede ser que ella deba ser entendida como el estudio de la persuasión, como:

"...el arte de descubrir creencias justificables (warrantable), y de mejorar esas creencias a través del discurso compartido." (8)

O, de una manera más concisa:

"La retórica es el uso de argumentos para persuadir nuestra audiencia en una conversación honesta (y el estudio de eso)." (9)

Para que una concepción tal se desarrolle, parece claro que el clima intelectual tiene que favorecer la idea de que el conocimiento que tenemos de las cosas es plausible pero no garantizado por completo. Y evidentemente el clima científicista que predominó en especial en el siglo XIX y en la primera mitad del siglo XX no favorecía tal abordaje.

Sin embargo, ya a partir del comienzo de esta centuria, los procesos internos a las ciencias, inclusive las fisicomatemáticas, llevaron a un proceso de reevaluación de sus verdades, redescubriendo su carácter de hipótesis de trabajo; esta vertiente revalorizó el razonamiento plausible, y esta trayectoria cristalizaría en la obra del filósofo belga CHAÏM PERELMAN, especialmente en su *Tratado de la argumentación* (10). Según PERELMAN, ARISTOTELES ya había mostrado la existencia de dos tipos de razonamientos: los analíticos, en los que se estudia la relación entre premisas y conclusiones independientemente de la verdad o falsedad de aquéllas, y los dialécticos, en los cuales las premisas son opiniones generalmente consideradas válidas. Estos últimos, por lo tanto, tendrían el propósito de persuadir, presentando argumentos más o

(8) BOOTH, WAYNE, *Modern Dogma and the Rhetoric of Assent*, University of Chicago Press, Chicago y Londres, 1974, pág. XIII.

(9) MAKI, USKALI, *Diagnosing McCloskey*, *Journal of Economic Literature*, 33 (3) 1995: pág. 1303.

(10) PERELMAN, CHAÏM y OLBRECHTS-TYTECA, LUCIE, *Tratado de la argumentación*, Gredos, Madrid, 1989.

menos fuertes pero que nunca serían apenas formales ⁽¹¹⁾. En ese caso, los argumentos a los que recurrimos son más o menos plausibles, pero no están garantizados. Y cuando razonamos a partir de ellos, llegamos a conclusiones que también son sensatas, pero no seguras.

Sin embargo, para bien o para mal, cuando las personas participan en un debate o conversación, los argumentos racionales no son los únicos que intervienen. ARISTOTELES decía que hay tres maneras de persuadir a través de la conversación, y a una de ellas, los argumentos racionales (el *logos*), nos estábamos refiriendo antes. Pero también cuando oímos a un orador, llevamos en cuenta su carácter y su credibilidad (su *ethos*); parece razonable que la misma frase, por ejemplo, "éste es el tipo de coche que precisás" nos impacte en forma diferente si la dice nuestro amigo que más entiende de mecánica o un vendedor de autos usados que por coincidencia acaba de recibir uno de ese tipo en su negocio. Pero aun sin caer en esos extremos, siempre filtramos lo que oímos en función de la imagen que tenemos del orador.

Finalmente, el tercer factor que también altera el impacto de un discurso son las emociones (el *pathos*), tanto del orador como de la platea. La oposición a una propuesta de reducir la ayuda a una determinada comunidad pobre será probablemente más efectiva si quien la lleva a cabo es una de las personas afectadas; la frase "usted está precisando unas vacaciones" dicha por nuestro jefe puede tener un impacto diferente si él acabó de darnos un aumento o de despedirnos ⁽¹²⁾.

ARISTOTELES, además, había hecho una distinción entre dialéctica y retórica: aunque ambas operan con argumentos plausibles, la primera se referiría a una situación de discusión con un único interlocutor, mientras que esta última abordaría las técnicas a ser empleadas por el orador que se dirige a una turba más o menos ignorante. Pero PERELMAN enfatiza la similitud de los discursos dirigidos a cualquier auditorio (sea un único individuo, sea la humanidad), y por eso dice que:

"...la teoría de la argumentación, concebida como una nueva retórica (o una nueva dialéctica) abarca todo el campo del discurso que busca convencer o persuadir." ⁽¹³⁾

Posteriormente, ya en la segunda mitad de este siglo, la visión entonces preponderante en filosofía de la ciencia comenzó a ser criticada. Hasta ese momento, la idea era que la epistemología debería dictar las reglas que permitiesen hacer ciencia bien, mostrando que:

(11) PERELMAN, CHAIM, *O império retórico: retórica e argumentação*, Asa, Oporto, 1993, págs. 21 y 22.

(12) Los tres modos de persuasión son presentados en forma concisa en GILL (*Rhetoric and Human Understanding*, pág. 40) y con mucho más detalle en el manual de CORBETT y CONNORS (*Classical Rhetoric for the Modern Student*, págs. 31 a 84).

(13) PERELMAN, *op. cit.* en nota (11), pág. 24.

- a) la ciencia sería algo diferente de cualquier otra actividad humana;
- b) todas las ciencias seguirían el mismo método.

Pero pensadores como KUHN, LAKATOS y FEYERABEND empezaron a preocuparse más en entender cómo funciona realmente la ciencia que en establecer criterios abstractos que permitieran establecer límites tajantes entre lo que es científico y lo que no lo es. Esa perspectiva permitió llegar rápidamente a la conclusión de que, al menos en parte de los asuntos estudiados, en todas las ciencias existen diversas visiones que compiten entre sí, ofreciendo explicaciones diferentes ⁽¹⁴⁾. Y en efecto, cuando se rescata la posibilidad de que diversas explicaciones puedan ser plausibles, sin que haya una base segura para el conocimiento que pueda garantizar cuál es la correcta, la única forma de elegir entre ellas es que sus proponentes argumenten intentando mostrar las virtudes de sus ideas (y los problemas de las ajenas). En ese marco, la retórica vuelve a ser un elemento central en la reflexión filosófica.

14.4. RETORICA Y ECONOMIA

Ese movimiento intelectual crítico en relación con la filosofía de la ciencia tradicional acabó repercutiendo en la economía en los años '70. Pero específicamente la retórica sería introducida a partir de un artículo publicado por DEIRDRE McCLOSKEY ⁽¹⁵⁾ en 1983 en una de las más prestigiosas revistas en la profesión, el *Journal of Economic Literature*. Su autora sugería que la economía no se diferenciaba mucho de otras ciencias (hasta ahí, nada muy nuevo), pero que éstas, como un todo, tampoco eran muy diferentes de otras actividades intelectuales humanas (la filosofía, el arte, las humanidades en general) ⁽¹⁶⁾.

Para McCLOSKEY ⁽¹⁷⁾, los economistas científicistas (y sus aliados en filosofía) veían el mundo a través de una serie de dicotomías, entre ellas, científico vs. huma-

(14) Eso no quiere decir que no exista acuerdo en pocas o muchas cuestiones. Lo esencial es que en todas las áreas del conocimiento (teoría literaria, historia, sociología, economía, biología, física, matemática, etc., el lector elige) hay divergencias importantes entre sus especialistas.

(15) Originalmente DONALD, quien en 1997 cambió de sexo, adoptando el nombre DEIRDRE.

(16) McCLOSKEY (en *Knowledge and Persuasion in Economics*, pág. 56 *et passim*) lamenta que, especialmente en inglés, la palabra *ciencia* perdió su significado original de "investigación sistemática" para quedar limitado su uso apenas a las ciencias físicas y experimentales. Eso refleja, también, un cambio en la manera de ver el conocimiento.

(17) McCLOSKEY, DONALD, *The Rhetoric of Economics*, University of Wisconsin Press, Madison, 1985, pág. 42.

nístico, hechos vs. valores, verdad vs. opinión, objetivo vs. subjetivo, positivo vs. normativo (18), riguroso vs. intuitivo, preciso vs. vago, cosas vs. palabras, a la cual le podemos agregar cuantitativo vs. cualitativo, en todos los casos valorizando la primera parte de la dupla. Esa actitud no nos lleva muy lejos, sin embargo. Pensemos un problema típico que los economistas están discutiendo hace años y en diversos países: ¿un aumento del salario mínimo mejora o no el nivel de vida de los segmentos más pobres de la población (19)? Argumentos sofisticados, elaborados por personas inteligentes, a través de brillantes exposiciones verbales, elaborados modelos matemáticos o complicadas técnicas econométricas existen defendiendo ambas posiciones. ¿Cómo podemos separar entre ellas verdad de opinión, hechos de palabras, etc.? Sólo si nos pusiéramos en un plano superior, si fuéramos dioses y no simples mortales, a partir de donde podríamos decir que tal posición es correcta y que tal otra es equivocada.

Pero aunque sea difícil separar verdades de errores, eso, sin embargo, no puede paralizarnos; alguna posición debemos adoptar. Podríamos hacerlo de una manera fortuita: por ejemplo, el presidente o el ministro de Economía podrían decidirlo tirando cara o ceca. Ese tipo de criterios irracionales parecen a los ojos de los científicos la única alternativa posible a su posición. Sin embargo, McCLOSKEY y los retóricos, en general, dirían que aunque no podamos estar seguros de la verdad, podemos usar la razón para evaluar los argumentos que las personas proponen acerca de determinado asunto. Entonces la manera que tenemos para conocer (y a partir de eso, actuar) es la de participar en el debate, para oír y ser oídos, ofrecer nuestros motivos y criticar los ajenos, intentando convencer a la audiencia y a los otros participantes, al mismo tiempo en que fortalecemos o modificamos nuestras posiciones (20).

(18) En economía se usa *positivo* para referirse a lo que es, en oposición a *normativo*, que se refiere a lo que debe ser. Por ejemplo, si alguien dijera que las consecuencias de aplicar las políticas X, Y o Z serían tal y cual, estaría haciendo un análisis positivo, mientras que la elección entre una de ellas de acuerdo con nuestra visión de lo que es preferible sería una decisión normativa. Obviamente, la posibilidad de separar tan claramente esos dos tipos de enunciados es muy discutible.

(19) ¿Y en caso de que se diera un aumento, de cuánto tendría que ser para tener los efectos favorables buscados? Parece claro que un 0,1 % no modifica mucho, y un 10.000 % provoca un caos en las actividades económicas. Este punto, que no podemos desarrollar adecuadamente aquí, constituye otras de las preocupaciones de McCLOSKEY, quien considera que los economistas no deberían preocuparse tanto en hacerse preguntas tajantes con respuestas de tipo "sí/no", sino en tentar cuantificar los efectos que discuten (véase McCLOSKEY, *The Vices of the Economists, the Virtues of the Bourgeoisie*, pág. 54 a 57).

(20) AMELIE OKSEMBERG-RORTY dice que lo esencial es "nuestra habilidad para participar en la conversación continua, confrontándonos unos con otros, descubriendo nuestras presuposiciones ocultas, cambiando de ideas porque oímos las voces de nuestros camaradas. Los lunáticos también cambian de ideas, pero sus mentes cambian con las mareas, y no porque ellos oyeron, realmente oyeron, las preguntas y objeciones de sus amigos" (citado en McCLOSKEY, *The Rhetoric of Economics*, pág. 28).

Podemos concluir, entonces, que la perspectiva retórica sugiere que aunque sea imposible llegar a la certidumbre, podemos mejorar nuestras respuestas a través de debates en los cuales la ponderación racional de los argumentos presentados permite que adoptemos alguna posición.

La convicción sostenida por los retóricos sobre la importancia del diálogo para generar y transmitir conocimiento no los hace olvidar que muchas veces el debate genera más calor que luz. Nuestra experiencia como participantes en diversas conversaciones nos demuestra que muchas veces nos encontramos con personas con las cuales hablar es muy difícil. Por eso los retóricos no valoran cualquier conversación, sólo la que sigue las reglas de la *ética del discurso* ⁽²¹⁾ y que por lo tanto es honesta (¿recuerdan la cita que hicimos antes de MAKI?). Estas reglas forman un conjunto bastante previsible:

"No mienta; preste atención; no se burle; coopere; no grite; deje hablar a los otros; tenga una mente abierta; explíquese cuando se lo solicitan; no recurra a la violencia o a la conspiración para ayudar sus ideas." ⁽²²⁾

¿Pero qué podemos hacer si las reglas no son respetadas? ¿Si, por ejemplo, alguien miente? ¿Eso no complica o inclusive destruye nuestra fe en la conversación? Admitamos, quien miente deliberadamente representa un problema, pero no muy diferente del que enfrentaríamos aunque no nos gustara la retórica. Siempre alguien puede modificar sus resultados de laboratorio, alterar sus estadísticas, distorsionar las informaciones que recibe, etc. Probablemente un científico diría que en ciencia no se puede mentir; si B, C y D intentan reproducir los resultados del experimento de A y no lo consiguen, pueden llegar a la conclusión de que A mintió. Habría entonces pruebas objetivas de cuál es el verdadero resultado. Lamentablemente, afirmar eso manifestaría gran incompreensión sobre lo que la retórica dice, porque la retórica también enfatiza que cuando A, B, C o D presentan sus resultados, lo hacen a través de evidencias que buscan convencer a los oyentes y/o participantes acerca de la corrección de sus puntos de vista. Y en ese debate a todo el mundo se le puede pedir que justifique su posición. Lo que la perspectiva retórica no cree es que sea probable que alguien pueda venir con la prueba definitiva que nos convenza de una vez y para siempre de que tal cosa es verdadera y tales otras falsas. Eso no quiere decir que no se pueda afirmar de nada que es verdadero. McCLOSKEY hace una separación entre las Verdades (con mayúscula) y las verdades (con minúscula), sugiriendo que éstas son

(21) Como esa noción fue introducida por el filósofo alemán JURGEN HABERMAS generalmente se usa el sustantivo en esa lengua, *Sprachethik*.

(22) McCLOSKEY, DONALD, *Knowledge and Persuasion in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994, pág. 99.

accesibles a nuestro conocimiento mientras que aquéllas no lo son. Destaco una cita que resume perfectamente la perspectiva de McCLOSKEY (23):

“...se puede afirmar con seguridad que hay un problema con la Verdad. El problema no es con la verdad en minúscula, que da respuestas a preguntas que surgen ahora en la conversación humana, sin exigir acceso a la mente de Dios [...] El problema surge cuando se intenta saltar a un nivel más alto, preguntando si tal o cual metodología llevará al fin de la conversación, a la Verdad final sobre economía o filosofía.”

Además, el sueño científicista de que vamos a encontrar la verdad representa una visión ingenua de la ciencia. Para que fuese correcta, deberíamos poder hacer los llamados *experimentos cruciales*, que determinasen de una vez por todas si las cosas son o no de un cierto modo. Sin embargo, siempre que hacemos una predicción, la hacemos suponiendo que otras cosas no cambiarán. Si yo digo “la inflación no aumentará el mes próximo”, lo hago suponiendo que una serie de otras cosas (que en general no enumero) no se alterarán, pero si hay problemas en la Bolsa de Nueva York, con el sistema financiero coreano o con nuestra cosecha de trigo, mi predicción se puede ver afectada. Entonces, tanto si mi predicción es correcta como si no lo es, yo no sé si ello ocurrió gracias a (o a pesar de) ese fenómeno imprevisto (24).

Una característica central de la perspectiva retórica, entonces, es que al contrario de la epistemología tradicional, no se propone tareas especialmente ambiciosas y carentes de modestia, como la de enseñarle a los economistas cómo hacer economía en forma correcta. La retórica abandona la ambición de prescribir cómo se debe hacer ciencia, y opta por la tarea más razonable de ver cómo los economistas realmente trabajan. Y eso nos muestra a los economistas conversando, debatiendo, participando en congresos, polemizando en revistas especializadas o de interés general, etc. Por lo tanto, la perspectiva retórica significa necesariamente una defensa del pluralismo en la ciencia, la que avanza a través del debate entre perspectivas diferentes, lo que es esencial en economía, en la cual diversas escuelas presentan explicaciones muchas veces contradictorias (y a veces diametralmente opuestas) (25).

(23) McCLOSKEY, DONALD, “Thick and Thin Methodologies in the History of Economic Thought”, en NEIL DE MARCIU (org.), *The popperian legacy in economics*, Cambridge University Press, Nueva York, 1988, pág. 248.

(24) En términos más técnicos, eso es un problema frecuente en ciencia, llamado la *Tesis DUNE-QUINE*, que dice que es imposible elaborar un test de una teoría que no sea al mismo tiempo un test de sus hipótesis auxiliares.

(25) Por lo tanto, toda buena educación en economía debería mostrar al alumno las características de las principales escuelas existentes hoy en economía, sean neoclásicas (en sus diferentes vertientes: monetaristas, keynesianos, nuevos clásicos, nuevos keynesianos), marxistas, austríacos, poskeynesianos, institucionalistas, etcétera.

Esa interpretación del trabajo académico y/o científico como una conversación civilizada, la que sólo está restringida por sus estrictos requisitos éticos, puede ser considerada la metáfora central de la perspectiva retórica. Como dice McCLOSKEY (26):

"...el peor pecado académico no es ser ilógico o estar mal informado, sino el exhibir un desprecio cínico por las normas de la conversación académica."

Puede pensarse que ella describe mejor el verdadero trabajo intelectual que la idea de monólogos mantenidos por cada especialista desde sus torres de marfil. Al mismo tiempo, esa metáfora puede ser más desarrollada; se podría agregar, por ejemplo, que a veces no se permite que algunas personas participen de ciertas conversaciones, lo que podría levantar discusiones sobre cuestiones de poder entre las diferentes escuelas de economía, algo que aún no ha sido muy desarrollado. Y eso sería muy bienvenido, porque, como sugiere PRADO (27), en la economía:

"...como en otras ciencias sociales se observan procedimientos que violan la ética comunicativa, sea porque se busca descalificar los adversarios, sea porque se hace un esfuerzo para silenciar voces minoritarias, bajo alegatos de orden político, ideológico o aun académico."

Sin embargo, esta metáfora central no significa reducir la ciencia a una discusión en el bar de la esquina. Los participantes en la conversación civilizada en economía pretenden persuadir a sus colegas, y para ello también utilizan todo el instrumental a su alcance: datos, ejemplos, modelos matemáticos, regresiones, evidencias históricas, introspección, razonamientos contrafácticos, argumentos de autoridad, preferencias éticas o estéticas, etc. Algunos de esos instrumentos corresponden a la visión convencional de cómo se hace ciencia, otros no, pero todos pueden formar parte de la argumentación del economista competente.

Conste que como en la conversación en economía es mantenida por personas de diferentes perspectivas, diversas áreas de especialización, etc., tal vez sea mejor pensarla como un conjunto de conversaciones paralelas que se sobreponen, a veces se integran, se vuelven a separar, etc. Y también a veces se mezclan con las de grupos vecinos: de los sociólogos, matemáticos, políticos, historiadores, etc. Además, aunque deban estar abiertas para todos los interesados, en ellas como en cualquier conversación especializada (sea de pescadores de dorados, de amantes de la pintura surrealista, de hinchas de Los Andes o de miembros del fans club de R.E.M.) sólo quien alcance algunos requisitos mínimos podrá aprovecharlas plenamente, pudiendo inclusive reivindicar así su derecho de ser oído.

(26) McCLOSKEY, *op. cit.* en nota (17), pág. 25.

(27) PRADO, ELEUTERIO F.S., "A questão da resolução de controvérsias em economia", *Revista de Economia, Curitiba*, 21, 1997, pág. 52.

Dentro de una perspectiva en que la persuasión es central para aumentar nuestro conocimiento del mundo, la concepción más tradicional de retórica como estudio de las formas de argumentación gana importancia. Claro que eso no significa transformar la economía en crítica literaria, pero nos muestra que es imposible separar lo que se dice de cómo se lo dice, y por lo tanto, nos indica que es importante que reflexionemos sobre cómo construimos nuestra argumentación, qué metáforas utilizamos, qué elementos traemos al centro de la atención del lector/oyente, etc. (28).

14.5. RETORICA Y CAUSALIDAD

Un problema que no está necesariamente vinculado a la oposición entre retórica y fundacionalismo (pero que acaba creando prácticamente la misma división entre los defensores de ambos puntos de vista) es la cuestión de la causalidad.

Pensemos en un problema económico cualquiera, por ejemplo, cómo explicar la existencia de inflación (sea en general o en determinado país y período). Podemos buscar nuestra respuesta pensando que hay un cierto número de motivos (los gastos del gobierno, la política del Banco Central, las características psicológicas de la población, la conducta de los empresarios y/o de los sindicatos, y varias explicaciones alternativas posibles). Si creemos que hay un motivo (o un conjunto de ellos) básico, que es el origen que permite explicar todos los otros, podemos decir que adoptamos una posición determinista. Si, por el contrario, consideramos que hay muchas causas interviniendo para explicar el fenómeno, influyendo unas sobre las otras de una manera tal, que el resultado final siempre tendrá algo de impredecible, podemos entender que nuestra posición es sobredeterminista.

La idea de sobredeterminación propone una manera particular de entender la realidad (una lógica, si se quiere). Se puede decir, a partir de ella, que cualquier concepto en una teoría:

"...está vinculado en forma compleja, como causa tanto como efecto, a todos los otros conceptos de la teoría. Por lo tanto, ningún concepto de la teoría puede ser reducido a partir de otro, ni a algún otro; ningún concepto funciona como esencia." (29)

(28) BACH, A. M., *¿Una metodología alternativa? El papel de la retórica en la epistemología de las ciencias económicas*, destaca que la retórica es una herramienta y no una nueva metodología.

(29) RESNICK, STEPHEN A. y WOLFF, RICHARD D., *Economics: Marxian versus Neoclassical*, John Hopkins University Press, 1987, pág. 241.

En consecuencia, podemos entender que diferentes causas convergen para determinar la realidad (sobredeterminarla), por lo tanto la contribución de cada una de ellas para que se verifique un cierto efecto es una verdad parcial y posible, pero ninguna puede explicar en forma aislada cómo ocurre el fenómeno.

Obviamente, críticos de esta visión pueden argumentar que si todo causa todo, la idea de ciencia entra en colapso. Si conocer es introducir orden en el caos aparente de la realidad, rehusarse a hacerlo significaría abandonar la idea misma de conocimiento. A esto responderían los sobredeterministas que esta observación es parcialmente correcta: conocer es introducir un orden, pero ese orden no está en las cosas mismas, esperando ser descubierto, sino que es creado por el investigador a través de una elección suya, más o menos arbitraria, de realzar algunos elementos de la realidad para que sirvan de base a su explicación⁽³⁰⁾. De todos modos, creo que lo esencial es no interpretar exageradamente el concepto de sobredeterminación (o sea, pensar que mi decisión de comer dos o tres medialunas hoy en el desayuno puede alterar el nivel de empleo en Uganda), sino usarlo constructivamente para entender que en sistemas abiertos siempre hay más causas influyendo en un determinado proceso que aquellas que cualquier teoría puede explicar.

En ese sentido, la retórica pasa a ser aun más esencial, porque si los fenómenos son sobredeterminados sólo podemos proponernos comprender algo argumentando que, por determinados motivos, nuestra explicación es la más sensata, la más creativa, la que permite mejores predicciones o la que posibilita entender mejor los datos ya registrados⁽³¹⁾.

14.6. CONCLUSION: LA RETORICA DENTRO DE UNA VISION DE MUNDO BABILONICA

Vimos que el concepto de retórica fue introducido en economía por DEIRDRE McCLOSKEY dentro de un proceso más general de revaluación de la retórica en las ciencias en general. Ese concepto de retórica tal vez ganó unas características poli-

(30) Esos aspectos seleccionados constituyen los "puntos de entrada" de cualquier teoría. Según WOLFF ("Entry Point"), los puntos de entrada funcionan como rayos de luz en un cuarto oscuro, los que al iluminar algunos objetos dejan otros necesariamente en las sombras. En ese sentido, todas las teorías son inherentemente parciales, porque nunca pueden abarcar por completo todos los aspectos de los objetos que están estudiando.

(31) Una perspectiva retórica también podría ser compatible con una visión determinista. Sin embargo, entiendo que dentro de una perspectiva sobredeterminista la retórica gana una importancia aun mayor. La compatibilidad entre los conceptos de sobredeterminación, punto de entrada y la perspectiva retórica es sugerida por ARJO KLAMER en su diálogo con McCLOSKEY (en McCLOSKEY, *op. cit.* en nota [22], págs. 358 y 359).

facéticas; PAULANI ⁽³²⁾ sugiere que sus diversos significados se encuentran entreverados en los textos de McCLOSKEY ⁽³³⁾, pero podemos destacar esencialmente tres:

- a) **una dimensión metodológica:** al no haber un fundamento último del conocimiento, la perspectiva retórica propone que sólo podemos llegar a nuestras verdades a través de la conversación, buscando argumentos plausibles, persuadiendo y siendo persuadidos. Eso destruye las pretensiones de encontrar criterios estrictos que separan lo que es científico de lo que no lo es;
- b) **una dimensión ética:** la única regla que continúa de pie es que para participar en la conversación es necesario aceptar sus normas de conducta. Al mismo tiempo, eso significa que debemos dejar que los otros hablen, lo que representa una defensa del pluralismo: el conocimiento avanza más cuando todos quienes tienen algo que decir pueden hacerlo;
- c) **una dimensión práctica o aplicada:** además de los estudios específicos del objeto de cada ciencia, todas ellas deben prestar atención a las formas en que las personas presentan sus argumentos, especialmente sabiendo que forma y contenido son en gran medida inseparables ⁽³⁴⁾.

Creemos haber dejado claro también que la diferencia entre la retórica y la filosofía de la ciencia tradicional no puede ser entendida en términos de una oposición entre razón e irracionalidad, como algunos sugieren. Argumentos racionales desempeñan un papel central en cualquier argumentación que busque aumentar nuestro conocimiento. El contrapunto está mucho mejor definido, separando los adversarios entre los que creen que la certeza es posible y los que no se sienten tan seguros para garantizar que sus posiciones son verdaderas.

El debate entre los retóricos y sus adversarios científicistas (o fundacionalistas) no nos debe llevar a concluir que éstas son las únicas dos categorías posibles de reflexionar sobre la ciencia. Dado que esta última visión fue dominante en epistemología, y especialmente en economía, en gran parte del siglo XX, la retórica se (re)constituyó enfrentándola y debatiendo con ella; es por ese motivo que ella es el interlocutor implícito (y muchas veces explícito) en estas páginas. Pero al contrario de ese mundo de oposiciones polares, de blanco o negro, la retórica florece con la pluralidad.

(32) PAULANI, LEDA, "Modernidad y discurso económico: sobre la retórica de la economía de McCLOSKEY", en GUSTAVO MARQUES, PABLO GARCIA y EDUARDO SCARANO (orgs): *III Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, FCE/UBA, 1997, págs. 155 a 160.

(33) ZUBELDIA ("McCLOSKEY: consideraciones acerca de algunas críticas") sugiere que McCLOSKEY sacrifica la precisión en el uso de términos filosóficos para alcanzar un tono más efectivo.

(34) Existen diversos ejemplos de este tipo de análisis; el trabajo pionero de McCLOSKEY (*op. cit.* en nota [17]) presenta análisis muy interesantes de textos de MUTH, FOGEL, SAMUELSON y BECKER, entre otros. Un trabajo que nos es probablemente más próximo es el análisis de una obra de PREBISCH hecho por BIANCHI y SALVIANO JUNIOR ("PREBISCH, a CEPAL, e seu discurso: um exercício de análise retórica").

En ese sentido, entendemos que es esencial romper con una manera tradicional de ver el mundo, ampliamente dominante en nuestra cultura, que es la perspectiva que SHEILA DOW llama *dualista*. En sus palabras:

"Dualismo es la práctica de organizar el pensamiento a través de categorías que abarcan todo y que son mutuamente excluyentes, cuyos sentidos son fijos [...] en lógica clásica se manifiesta en el principio del tercero excluido: dada una categoría *x*, una entidad debe pertenecer a la categoría *x* o a la categoría *no-x* [...] el dualismo trata a las categorías *x* y *no-x* al mismo tiempo como si abarcasen todo y como si fueran mutuamente excluyentes; no hay categorías adicionales o intermedias." (35)

Vale la pena recordar que es bastante sensato al hablar de números, diferenciar en forma clara entre uno de ellos, por ejemplo, el 4, y todos los que son no-4, de modo que una perspectiva dualista es pertinente allí. Sin embargo, parecería que otros conceptos centrales en las preocupaciones de las ciencias del hombre como democracia o bienestar, o más en el campo de la economía: inflación, desarrollo, pobreza, empleo, etc. no permiten realizar esa división en forma tan absoluta.

Y esa visión de mundo dualista favoreció el predominio en nuestra cultura de lo que Dow llama el *modo de pensar cartesiano-euclidiano*, cuyo carácter es abstracto, deductivo y cerrado. El ideal de ciencia de este modo de pensar está representado por las matemáticas, donde a partir de unos pocos principios básicos verdaderos es posible erigir por deducción todo el edificio del conocimiento. Un modo de pensar alternativo es el que Dow denomina *abilónico*. En sus palabras:

"Un modo de pensar abilónico es otro intento de teorizar sobre una realidad compleja, pero uno que no busca una estructura teórica completa y cerrada [...] En la práctica, este modo de pensar significa aproximarse a cada asunto a partir de una variedad de puntos de partida, usando una variedad de análisis parciales para construir una imagen." (36)

Parece claro que la retórica se adapta mejor a un mundo abilónico, en el que la manera de conocer y de convencer a los otros dependa más de sumar evidencias plausibles que favorezcan nuestra posición que en tratar de construir grandes edificios teóricos sobre bases incuestionables. En ese sentido, si cambiamos nuestro ideal de ciencia, abandonando la quimera asfixiante de pretender construir sistemas que expliquen todo a través del empleo de un único método, y adoptamos la perspectiva más modesta pero más sensata de ir investigando y discutiendo, esperando llegar a

(35) DOW, SHEILA, *Beyond Dualism*, Cambridge Journal of Economics, 14 (2), 1990, págs. 143 y 144.

(36) Dow, *op. cit.* en nota (35), pág. 146.

respuestas plausibles para los problemas teóricos o empíricos que nos formulamos, veremos que la perspectiva retórica es muy adecuada para contribuir al aumento de nuestro conocimiento en cualquier ciencia, y lógicamente entre ellas la economía.

14.7. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

BACH, ANA MARIA, "¿Una metodología alternativa? El papel de la retórica en la epistemología de las ciencias económicas", en G. MARQUES; P. GARCIA y E. SCARANO (eds.), *IV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas - 1998*, Facultad de Ciencias Económicas/UBA, Buenos Aires, 1999.

BERTI, ENRICO, *As razões de ARISTOTELES*, traducción de DION MACEDO, San Pablo, Loyola, 1998.

BIANCHI, ANA MARIA y SALVIANO, JUNIOR CLEOFAS, "PREBISCH, a CEPAL e seu discurso: um exercício de análise retórica", en JOSE MARCIO REGO (org), *Retórica na Economia*, Ed. 34, San Pablo, 1996.

BOOTH, WAYNE, *Modern Dogma and the Rhetoric of Assent*, University of Chicago Press, Chicago y Londres, 1974.

CORBETT, EDWARD P.J. y CONNORS, ROBERT J., *Classical Rhetoric for the Modern Student*, Oxford University Press, 4a. ed., Nueva York y Londres, 1999.

DOW, SHEILA, *Beyond Dualism*, Cambridge Journal of Economics, 14 (2), 1990.

GILL, ANN, *Rhetoric and Human Understanding*, Waveland, Prospect Heights, 1994.

GROSS, ALAN, *The Rhetoric of Science*, Harvard University Press, Cambridge (MA), 1990.

MÄKI, USKALI, *Diagnosing McCloskey*, Journal of Economic Literature, 33 (3): 1300-18, 1995.

MCCLOSKEY, DONALD N., *The Rhetoric of Economics*, Journal of Economic Literature, 21 (2): 481-517, 1983.

MCCLOSKEY, DONALD N., *The Rhetoric of Economics*, University of Wisconsin Press, Madison, 1985.

MCCLOSKEY, DONALD N., "Thick and Thin Methodologies in the History of Economic Thought", en NEIL DE MARCHI (org.), *The popperian legacy in economics*, Cambridge University Press, Nueva York, 1988.

MCCLOSKEY, DONALD N., *Knowledge and Persuasion in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

MCCLOSKEY, DONALD N., *The Vices of Economists, the Virtues of the Bourgeoisie*, Amsterdam University Press, Amsterdam, 1996.

PAULANI, LEDA, "Modernidad y discurso económico: sobre la retórica de la economía de McCloskey", en GUSTAVO MARQUES, PABLO GARCIA y EDUARDO SCARANO (eds.), *III Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas - 1997*, Facultad de Ciencias Económicas/UBA, Buenos Aires, 1997.

PERELMAN, CHAÏM, *O império retórico: retórica e argumentação*, Traducción FERNANDO TRINDADE e RUI A. GRACIO, Asa, Oporto, 1993 (1977).

PERELMAN, CHAÏM y OLBRECHTS-TYTECA, LUCIE, *Tratado de la argumentación*, Traducción JULIA SEVILLA MUÑOZ, Gredos, Madrid, 1989 (1958).

PRADO, ELEUTERIO F.S., "A questão da resolução de controvérsias em economia", *Revista de Economia*, Curitiba, 21: 1-56, 1997.

RESNICK, STEPHEN A. y WOLFF, RICHARD D., *Economics: Marxian versus Neoclassical*, John Hopkins University Press, Baltimore y Londres, 1987.

WOLFF, RICHARD D., "Entry Point", en PHILIP O'HARA (org), *Encyclopedia of political economy*, Routledge, Londres y Nueva York, 1998.

ZUBELDIA, H. IGNACIO, "McCloskey: Consideraciones acerca de algunas críticas", en G. MARQUES; P. GARCIA y E. SCARANO (eds.), *IV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas - 1998*, Facultad de Ciencias Económicas/UBA, Buenos Aires, 1999.

Lecturas recomendadas

KLAMER, ARJO, *Conversas com Economistas*. Trad. port. ANTONIO SANVICENTE, Pioneira, San Pablo, 1988 (1983).

MCCLOSKEY, DONALD, *La retórica de la economía*, Alianza, 1990 (1985).

NELSON, JOHN; MEGILL, ALAN y MCCLOSKEY, D., *The Rhetoric of the Human Sciences*, University of Wisconsin Press, Madison y Londres, 1987.

PERELMAN, CHAÏM, *El imperio retórico. Retórica y argumentación*, Santa Fe de Bogotá, Ed. Norma, 1997 (1977).

SAMUELS, WARREN J. (org), *Economics as discourse: an analysis of the language of economists*, Kluwer, Boston/Dordrecht/Londres, 1990.