

*En torno a la noción de “buenas razones” en
“Filosofía para niños”¹*

Diego Antonio Pineda R.²

Resumen: En el presente artículo se hace un trabajo exploratorio en torno a una de las nociones claves del Programa “Filosofía para niños”: la de “buenas razones”. Aunque se tienen en cuenta algunos elementos aportados por los creadores del mencionado programa, de ninguna forma se trata exclusivamente de una interpretación de lo planteado por ellos. Se busca, más bien, explorar esa noción con el apoyo de otros filósofos (particularmente Aristóteles y Perelman) y, sobre todo, de ir examinando la noción a partir de situaciones y ejemplos específicos planteados por el autor.

La reflexión se desarrolla a partir de una serie de rodeos teóricos diferentes. En primer lugar, se trata de entender de dónde y cómo surge la necesidad de “dar razones” en contextos cotidianos, así como de distinguir entre razones explicativas y razones justificatorias. En segundo término, y a partir del supuesto de que la razonabilidad es un ideal educativo, se

Número 11: noviembre/2008 - abril/2009

intenta mostrar qué puede ser considerado como una razón en contextos específicos y en qué podemos basarnos para elaborar criterios que nos permitan distinguir entre razones mejores y peores, o entre “buenas” y “malas” razones, a partir de un análisis de un asunto particular: la diferencia que existe entre excusas y disculpas. Finalmente, y con base en los elementos recogidos en los dos pasos previos, se intenta clarificar en qué consiste lo que Lipman entiende por “lógica de las buenas razones”, subrayando especialmente el carácter intuitivo de las “buenas razones”.

La intención de este trabajo no es la de elaborar una “lógica de las buenas razones”, en el sentido de un sistema de reglas a partir de las cuales evaluar las razones que podemos ofrecer en contextos comunicativos diversos, sino sólo empezar a explorar un tema que es susceptible de nuevos desarrollos. En tal sentido, si bien se retoman algunas de las intuiciones básicas de Lipman al respecto, se deja abierto el campo para seguir explorando el problema a partir de otros desarrollos de la filosofía contemporánea.

“Ser razonable” es uno de los imperativos básicos de nuestra vida. Aspiramos a que todo lo que hacemos, sentimos, deseamos, decimos o pensamos sea de algún modo razonable. Parafraseando aquella bella frase con que Aristóteles inicia la *Metafísica*, hasta podríamos decir que todos los hombres, por naturaleza, aspiramos a ser razonables³.

Por otra parte, quienes nos hemos comprometido con el trabajo de reflexión e indagación que implica una propuesta como la de “Filosofía para niños” (en adelante FpN) sabemos que una de las cosas que continuamente se nos exige es que seamos razonables, entendiendo la razonabilidad como el hábito fundamental que ha de determinar todas nuestras actuaciones sociales; y que ese ideal de razonabilidad se expresa espacialmente a través de la noción, todavía susceptible de múltiples interpretaciones, de “buenas razones”. En cualquier caso, sabemos que lo que se exige siempre de quienes participan en una comunidad de indagación es el esfuerzo permanente por buscar las mejores razones para lo que somos,

sentimos, pensamos, decimos o deseamos hacer.

No entraré aquí a definir lo que significa ser razonable. Sobre el punto hay aportes muy valiosos en la filosofía contemporánea⁴. Diré simplemente que “ser razonable” significa, en su sentido más amplio, la tendencia, el hábito, finamente cultivado de *dar, pedir y evaluar razones*, algún tipo de razones (pues puede haber muy diversas razones) para lo que somos, sentimos, pensamos, decimos o deseamos hacer.

Dar, pedir o aceptar cualquier tipo de razones no es, sin embargo, suficiente para ser razonable, pues es posible -más aún, ocurre en muchas circunstancias- que demos muchas razones sin que por ello seamos razonables. Todos conocemos personas que son capaces, en un momento de angustia o dificultad, de dar muchísimas razones (e, incluso, de darlas a una velocidad impresionante), sin que por ello podamos decir propiamente que son razonables. No se trata, pues, de la cantidad de razones que podamos dar ante algo, ni de la velocidad con que podamos producirlas, sino de *la calidad de las razones que ofrecemos* como explicación o justificación de lo que somos y hacemos. En un sentido más específico, podríamos decir, entonces, que ser razonables es ser capaces de dar y pedir *buenas razones*, o de reconocerlas o desecharlas tras una adecuada evaluación de ellas.

Ahora bien. ¿Por qué son necesarias las razones?, ¿cómo se evalúan dichas razones?, ¿qué nos permite distinguir entre una buena y una mala razón?, ¿cuáles son las principales características de una buena razón?, ¿hasta qué punto podemos hablar de una “lógica de las buenas razones”? Son éstos algunos de los principales interrogantes que pretendemos examinar en el presente escrito. Empezaremos, para ello, en un primer punto, por intentar clarificar cómo surge en nosotros la necesidad de dar, pedir y evaluar razones. A continuación intentaremos responder al interrogante que consideramos central: ¿qué es, o en qué consiste, una buena razón? Concluiremos nuestras reflexiones con algunas anotaciones en torno a la posibilidad y al significado de una “lógica de las buenas razones” y al lugar que ello tiene en el proyecto de FpN.

1. La necesidad de dar, pedir y evaluar razones

Ya los asuntos más cotidianos nos ponen ante la exigencia de dar y pedir razones. Cuando decimos algo no podemos simplemente decirlo, sino que, nos lo exigen los demás y

nos lo exigimos nosotros mismos, debemos dar razones que apoyen o justifiquen nuestros puntos de vista. Pensar en un determinado problema implica igualmente buscar las razones que puedan ayudar a explicar aquello que pensamos. Nuestras acciones deben también ser justificadas, y ello implica ofrecer razones que muestren por qué lo que nos proponemos hacer, y aún lo que hemos hecho, resulta bueno o justo. Más aún. Hasta nuestros sentimientos implican el concurso de razones, pues ellos, a pesar de la inmensa carga de emotividad que contienen, no son por definición irracionales. Si le creemos en esto a Aristóteles, un auténtico deseo no es un mero impulso biológico a hacer una determinada acción, sino una “preferencia razonada” sobre algo, pues nuestra elección moral es un “apetito deliberado de aquellas cosas que dependen de nosotros”⁵.

Pero lo que es cierto de la vida cotidiana no lo es menos del mundo de la teoría. Cuando tratamos de construir una teoría acerca de algo, es evidente que necesitamos dar, pedir y evaluar razones. Más aún, el esfuerzo de construcción teórica es precisamente el esfuerzo por encontrar las razones que vienen al caso, es decir, aquellas que sirvan de fundamento a lo que pretendemos mostrar o demostrar. Si se trata de una de esas teorías “ad hoc” que hacemos para explicar ciertos sucesos cotidianos, igual que si estamos construyendo una teoría científica, necesitamos, pues, dar, pedir y evaluar razones. Pero, tratándose de ciencia, la necesidad de razones es aún más apremiante y más específica.

Cuando construimos una teoría científica no nos sirve cualquier tipo de razones. No podemos, por ejemplo, apelar a meros sentimientos, a convicciones subjetivas o a opiniones comunes. Incluso, y aunque ciertos conocimientos consolidados son esenciales para el proceso de la investigación científica, puede resultar necesario que, en el camino de la indagación, tengamos que poner en entredicho dichos conocimientos. Para hacer ello, pues, necesitamos razones. Pero, como lo venimos insinuando, no cualquier razón es válida en ciencia. Como lo ha señalado bellamente Einstein, el científico sólo puede reconocer un valor en aquello que o es fruto de un razonamiento hecho con corrección o se funda en algún tipo de evidencia empírica⁶; es decir, una buena razón en ciencia es sólo aquella que se funda en la autoridad de la demostración, la observación o el experimento científicos. La ciencia que nosotros conocemos es un saber demostrativo y experimental, y, por tanto, las razones que son válidas en ella tienen que tener su mismo carácter.

Nuestra vida moral es también un campo donde resultan indispensables las razones. Ya

no se trata aquí tanto de meras razones (como las que resultan suficientes en muchos asuntos prácticos), ni de razones puramente explicativas, como las que esperamos encontrar en el conocimiento científico. Supongamos que estamos discutiendo en torno a la legitimidad moral de la clonación de seres humanos, y que alguien sostiene que deberíamos proceder a ella, pues resulta posible. Para demostrar su afirmación, además, nos hace toda una explicación sobre el modo como la ingeniería genética estaría en capacidad de proceder para producir un clon humano. Sus razones seguramente serán científicamente válidas, pues explican muy bien el modo como se realizaría la clonación. No serán, sin embargo, necesariamente válidas desde el punto de vista moral, pues no justifican que ello se deba hacer. Y éste es precisamente el punto que queremos destacar: las razones que son válidas en una discusión moral no son precisamente aquellas que *explican* algo, sino las que tienen fuerza suficiente para *justificar* que algo debe ser hecho. Una razón aceptable en cuestiones morales es, entonces, aquella que justifica (esto es, que “hace justa”) una acción, es decir, que muestra que dicha acción sería deseable y que debería ser realizada.

De lo anterior podemos extraer ya un primer resultado para nuestra reflexión en torno a la necesidad de dar, pedir y evaluar razones (y buenas razones). Se trata de lo siguiente: si bien es cierto que damos y pedimos razones para muchas cosas distintas (defender una opinión, fundamentar una teoría, justificar una acción real o posible, etc.), el tipo de razones que son adecuadas en cada caso depende de la naturaleza del ámbito en el que nos movemos. Si se trata de la mera cotidianidad, podemos dar muchos tipos de *razones diversas* (allí incluso ciertos gestos pueden ser considerados razones, como las caras que hace una niña a su padre para conseguir lo que desea de él; o la invocación de un sentimiento, un temor o una preocupación pueden obrar como razones que justifiquen hacer o dejar de hacer algo). Por el contrario, si se trata de discusiones teóricas, sólo valen las *razones explicativas*, pues ellas son las que tienen lugar en la construcción de una teoría. Si, más bien, estamos ante un dilema moral, es claro que lo que buscamos es *razones justificatorias*, es decir, razones que muestren por qué debemos actuar de una determinada forma o por qué resultó justo en un momento determinado hacer una u otra cosa. Es muy probable, además, que cuando discutimos, por ejemplo, en torno a sentimientos, las razones que allí resulten valederas sean de otro tipo (por ejemplo, aquellas que se fundan en experiencias subjetivas de los implicados en una discusión).

Con lo anterior lo que pretendemos destacar es la variedad de razones que pueden ser

ofrecidas según las circunstancias y según los círculos de interés en que nos movemos. Y como, de hecho, vivimos al mismo tiempo en diversos mundos (el de la vida cotidiana, el de la teoría, el de las decisiones morales, y quién sabe cuántos mundos posibles más que podemos crear con nuestra fantasía), el tipo de razones que debemos ofrecer en cada caso pueden ser enteramente distinto. Los criterios, por tanto, a la luz de los cuales podemos evaluar las razones que ofrecemos en cada ámbito pueden ser, además, también muy distintos. Si nos movemos, por ejemplo, en el círculo familiar (una comunidad que, se supone, funciona por relaciones de fraternidad y amor), las razones que invocan el amor y la fraternidad pueden tener un peso considerable, cosa que seguramente no ocurre cuando nos movemos en el círculo de las discusiones científicas.

Podríamos seguir multiplicando el número de ejemplos existentes en torno a la variedad de razones y de criterios que utilizamos para su evaluación. No es este nuestro propósito sin embargo. Sólo queremos destacar el hecho de que vivimos dando razones, y diversos tipos de razones. Pero el reconocimiento de este hecho nos plantea de inmediato nuevos problemas. Señalaré por lo pronto dos básicos:

- (a) si bien vivimos dando razones, no es seguro, sin embargo, que todo lo que pretendemos hacer pasar por tal necesariamente lo sea; y, si no todo lo que pasa por ser una razón lo es efectivamente, ¿cómo podemos, entonces, saber qué sí constituye y qué no constituye una auténtica razón?
- (b) aunque pudiéramos identificar con cierta claridad qué es una razón y qué no lo es, nos quedaría aún por saber si dicha razón es buena o no, pues, aún reconociendo que algo es una razón, podemos darnos cuenta de que constituye, por algún motivo, una mala razón. ¿Cómo podemos distinguir, entonces, entre una buena y una mala razón?

Recuerdo ahora una anécdota famosa que ocurrió en cierta ocasión en un seminario de filosofía. Discutiendo un texto de un filósofo, un alumno empezó a expresar una serie de opiniones sobre el pensamiento del autor que el director del seminario no hallaba justificadas. Cuando le pidió al alumno que explicara por qué decía lo que decía, éste sólo le respondió: "... porque ¡ajá!". Es evidente que se le estaban pidiendo al alumno razones para fundamentar sus apreciaciones, y que su respuesta no puede ser aceptada -por lo menos en un seminario filosófico- como una razón. Más aún. No sólo no es una razón válida, sino que ni siquiera puede ser considerada una razón. Si ello se hubiera dicho a propósito de un reinado de

belleza, o en medio de una charla informal en donde no se exigen argumentos, a lo mejor sería aceptable; aunque tampoco en esos casos podría decirse que se trata propiamente de una razón, pues la mera expresión “¡ajá!” nunca ha tenido ni nunca tendrá el carácter de una razón.

De hecho, pues, hay en nuestro lenguaje ordinario una serie de expresiones que utilizamos cuando nos piden razones, pero precisamente para eludir la necesidad de dar razones. Expresiones como ésta, o como “porque sí”, “estoy convencido de...”, “le aseguro que...”, “créame que se lo digo yo...”, y muchas otras, son utilizadas repetidas veces con el fin de eludir la necesidad de dar razones. Ahora bien. Precisamente por lo que acabamos de señalar, se hace muy necesario que en nuestras conversaciones cotidianas no nos dejemos engañar por expresiones respecto de las cuales no hemos examinado su significado. ¿Qué es lo que significan tales expresiones? Es decir, ¿qué es lo que hacemos al pronunciar frases como éstas? Ello, sin duda, requeriría un análisis más detallado que el que nos proponemos hacer aquí. Nos limitaremos por lo pronto a señalar que, para que algo pueda ser considerado una auténtica razón, es preciso que tenga la forma o de un *argumento*, cuya coherencia interna puede ser examinada, y cuya validez puede de algún modo ser determinada; o, por lo menos, de un *criterio* a la luz del cual dicha razón pueda ser evaluada.

Quiero insistir, entonces, en estos dos términos. Entiendo por *argumento* una serie de proposiciones encadenadas que mantienen entre sí una relación necesaria. Ordinariamente llamamos a las proposiciones básicas premisas, y a lo que se extrae de ellas conclusión. En un auténtico argumento estas cosas pueden ser diferenciadas y se puede determinar hasta qué punto existe o no entre la conclusión y las premisas una relación necesaria. En un argumento válido la conclusión se sigue necesariamente de las premisas, y, si éstas son verdaderas, debe serlo aquella. De esta forma, un argumento puede ser una razón; y un buen argumento, por supuesto, puede ser una buena razón (aunque no pretendo afirmar tampoco que siempre y necesariamente lo sea, pues puede haber ocasiones en las cuales un buen argumento no sea necesariamente una buena razón, pues puede tratarse de una situación en donde no quepan precisamente los argumentos). La lógica formal nos provee de las herramientas básicas que nos permiten determinar cuándo son y cuándo no son válidos dichos argumentos; es decir, cuándo son buenos o malos argumentos.

De otra parte está el término *criterio*. Un criterio es simplemente una “herramienta que

utilizo para hacer un juicio”⁷. Cuando pretendo hacer el examen crítico de una cosa, debo proveerme de muchas herramientas distintas, de una amplia variedad de criterios. Supongamos que se examina en un consejo académico de una institución educativa la posibilidad de seguir un proceso de expulsión a un estudiante. Por supuesto, habrá muchas posiciones encontradas. Para algunos puede tratarse de una injusticia evidente, para otros de una forma de proteger a personas más débiles, para un tercero de un problema meramente legal, para otros de un asunto que afectará seriamente el futuro de la persona en cuestión. Es muy probable que cada una de esas personas esté mirando sólo una parte del asunto, pues se está guiando por un único criterio (la justicia de la decisión, el cuidado de los más débiles, la normatividad existente, la situación de la persona, etc.). Cada una de estas cosas -y muchas otras que pueden entrar en consideración, como, por ejemplo, los antecedentes del alumno, el manual de convivencia de la institución, las prácticas seguidas en otras instituciones, las opiniones de los compañeros, etc.- tiene el carácter de un criterio, es decir, de un elemento a tener en cuenta a la hora de juzgar, y de un elemento que ayudará a “aquilatar” el juicio. En tanto los criterios usados sean variados y relevantes (es decir, vengan al caso), se puede esperar que el juicio sea mejor.

Por supuesto, aquí no se trata de demostraciones (nadie podría probar mediante un silogismo, por ejemplo, que el alumno *deba* ser expulsado), sino sólo de examinar distintas alternativas y de tener diversos elementos de juicio; es decir, de encontrar criterios variados y relevantes que iluminen nuestro juicio. La decisión final, sin embargo, será sólo la mejor posible que logremos encontrar según las circunstancias del caso, pero nunca una decisión que pueda reclamar para sí el carácter de absoluta o verdadera. Por supuesto, los criterios que se proponen pueden tener el carácter de “buenas razones”, pues ayudan a comprender mejor el problema e iluminan el juicio y la decisión a tomar.

A esta altura de nuestra reflexión subsiste, sin embargo, el problema fundamental: ¿qué es una buena razón? Hemos sugerido que las buenas razones dependen del entorno en que nos movemos, que no son absolutas, que pueden tener el carácter de un argumento o de un criterio, etc. No hemos dicho, a pesar de todo, qué es una buena razón. Detengámonos un poco más en este punto. Intentemos clarificarlo, sin pretender, de todos modos, agotarlo, pues no es tema que se deje reducir a una definición simple.

2. ¿Qué es una buena razón?

Tal vez no haya una forma más adecuada para empezar a explorar el presente problema que partir de una situación común de nuestra vida cotidiana. Me apoyo para ello en un pasaje del capítulo cuatro de *Pixie*, novela del programa FpN, en el cual, después de que Pixie y su hermana Mery se han peleado en la mesa del desayuno, y esta última ha dado un puntapié a su hermana, se desarrolla el siguiente diálogo entre Pixie y su mamá:

“¡Ah! Hay algo que se me olvidó mencionar. Es algo que me dijo mi mamá cuando Mery me dio una patada porque no dejaba de mirarla y mi mamá la regañó.

-Mery, eso no es una excusa -le dijo mi mamá.

-Mamá, es una excusa -dije-, pero sólo una excusa.

-Pixie -me contestó mi mamá-, me parece que si tienes una excusa para hacer algo es porque tienes una buena razón para hacerlo.

-Pero mamá -repliqué-. Si me hago una pequeña herida en el dedo y le digo al profesor que me he hecho daño y que necesito que me dejen ir a la casa, todo el mundo sabe que estoy utilizando la herida del dedo como una excusa. Una excusa no es una buena razón; es precisamente una mala razón.

-Pixie -dijo Mery-, ¿tienes que estar discutiendo siempre por todo?

Fue entonces cuando Mery dijo que siempre estaba intentando provocarla. ¡Como si alguien fuera a creerse semejante excusa por haberme dado una patada!” (LIPMAN, 2004, p. 36-37).

He citado este pasaje no porque en él se contenga una explicación suficiente sobre aquello en lo que consiste una buena razón, sino porque algunos de los comentarios de Pixie, si bien no nos responden de un modo directo a nuestra pregunta, nos sugieren aquello en lo que pueden consistir las malas razones, y nos presentan un tipo peculiar de malas razones, muy comunes por cierto en nuestra vida diaria: las excusas. Comprender en qué consisten las excusas, es decir, qué es propiamente lo que hacemos cuando nos excusamos, no sólo puede ayudar a clarificar muchos interrogantes de la filosofía moral, como lo ha sugerido el filósofo inglés John L. Austin (1979), sino que, en la medida en que se nos habla de las excusas como malas razones, puede ayudarnos a explorar mejor en qué consiste propiamente una buena razón.

Es claro que las excusas ordinariamente son malas razones en tanto pretenden evadir una responsabilidad que nos pertenece y de la cual nos resulta imposible sustraernos. Supongamos, por ejemplo, que llegamos tarde a una clase, y que, al entrar, decimos al maestro y a nuestros compañeros que hemos llegado tarde *porque* nos hemos quedado

dormidos. ¿Sería ésta una razón válida? Depende del punto de vista desde el cual la miremos. Si miramos su estructura lógica, veremos que es correcta, pues tiene la forma siguiente:

- Si nos quedamos dormidos (y nos levantamos tarde), llegaremos tarde a clase.
- Nos quedamos dormidos (y nos levantamos tarde).
- Por tanto, llegamos tarde a clase.

Se trata, sin duda, de un razonamiento bien construido. ¿Se debe aceptar, entonces, eso como razón, y como buena razón? No parece suficiente. No parece que lo que valide una razón sea simplemente su estructura formal, sino también el contexto en que esa razón es expresada. Mirémoslo, entonces de esta forma:

- En tanto participo en un curso he adquirido un obligación (conmigo mismo, con los compañeros) de asistir puntualmente a clase.
- En tanto he adquirido esa obligación, soy responsable de llegar a tiempo.
- En tanto debo llegar a tiempo, debo levantarme temprano.
- Si me quedo dormido (igual que si hago cualquier cosa), soy responsable de las consecuencias.
- Las consecuencias de quedarme dormido serán que me levantaré tarde y llegaré tarde a clase.
- Al quedarme dormido, soy responsable de mi impuntualidad para llegar a clase.
- Por tanto, soy responsable de mi incumplimiento.

Examinado el asunto de esta forma, resulta claro que decir que se me excuse de mi impuntualidad (es decir, no se me acuse de ella) *porque* me quedé dormido no parece una buena razón, pues: (a) pretendo evadir una responsabilidad que es enteramente mía y que no puedo achacar a nadie ni delegar en nadie; (b) no parece un argumento relevante, pues no parece haber una conexión necesaria entre dormir y faltar a clase, pues todos los demás que han asistido a clase seguramente también han dormido la noche anterior; y (c) el hecho de estar durmiendo no justifica suficientemente la impuntualidad. Es claro que esta excusa es una mala razón, además, por otro factor adicional: en vez de ex-cusar más bien in-culpa; es decir, en vez de poner a salvo de la acusación de impuntualidad, puede añadir una acusación de

descaro. Muchos pueden sentir que decir al entrar tarde a clase “¡qué pena, me quedé dormido!” no sólo no disculpa de la falta, sino que la hace más grave. Las excusas pueden ser, y de hecho los son en muchos casos, malas razones. Tal vez ello haya sido lo que haya querido decir Sartre al sugerir que el hombre que ha asumido con todas sus consecuencias el hecho de la libertad es aquel que es capaz de “vivir sin excusas” (SARTRE, 1.981, p. 676).

Ahora bien. ¿Es siempre una excusa una mala razón? Tal vez convenga, para aclarar este punto, distinguir entre ex-cusas y dis-culpas. Lo que literalmente nombra la palabra excusa es aquel acto por el cual intentamos ponernos a salvo de una acusación, es decir, pretendemos que no se nos impute la realización de un acto. Puede ser, incluso, que aceptemos que es malo, sólo que pretendemos decir que no lo hemos realizado. Lo que hay de engañoso en quien dice que ha llegado tarde *porque* se quedó dormido es que, de algún modo, está intentado decir que, aunque él sabe que está mal llegar tarde, en realidad no ha llegado tarde: llegó a tiempo, sólo que saliendo muy tarde de su casa. En las excusas suele haber, pues, algo de engañoso, de retorcido y, a veces, hasta de fraudulento.

Cosa bien distinta son las disculpas. Cuando me disculpo no pretendo eludir la responsabilidad por el acto que he realizado ni busco negar que lo haya hecho. Simplemente intento mostrar que no está mal que lo haya hecho, pues, puede haber una razón de peso que me llevó a no hacerlo y que, si fuere del caso, justificaría la aceptación de algunas consecuencias indeseables que se siguen del haber hecho dicho acto. No busco eludir la responsabilidad, sino la culpa. Es decir, pido que, aunque reconozco haber hecho lo que se me imputa y aún acepto las consecuencias que se sigan de ello, no se me culpe por eso, pues había razones de peso para hacerlo.

Tomemos un caso semejante al anterior. Supongamos que otro día otro alumno de ese mismo curso llega tarde porque, según él, tuvo que auxiliar en la calle a una persona que quedó gravemente herida por un accidente automovilístico. Cuando llega le explica el asunto al profesor y a los compañeros y acepta que, de todos modos, fue un acto de impuntualidad que espera no se vuelva a repetir. Él está pidiendo disculpas, pues reconoce que ha llegado tarde y que era su obligación llegar temprano. Sin embargo, la razón que da seguramente nos parecerá a todos aceptable, pues parece haber una razón muy fuerte para llegar tarde: salvar la vida de una persona. Podríamos decirle que debió venirse más temprano, pero es muy probable que hubiera salido con suficiente tiempo a clase. Además, se trató de un asunto

accidental e intempestivo (imposible de prever) y que, por otra parte, requería de una atención pronta. Es claro, pues, que hay muchas razones por las cuales no podemos sin más calificar a este alumno de incumplido. Si los hechos que relata son verdaderos, entonces podemos decir que esta persona nos ha ofrecido una buena razón para llegar tarde a clase.

Ahora bien. Las excusas son ordinariamente malas razones, como lo señalaba ya Pixie. Las disculpas, en cambio, pueden ser muchas veces buenas razones. Sin embargo, ¿de qué depende que algo pueda o deba ser calificado de buena o mala razón? Hay algunos criterios generales que aquí pueden ser tenidos en cuenta y que podemos derivar del análisis de los ejemplos anteriores. Por ejemplo los siguientes:

(1) *Una buena razón o explica* por qué sucede algo *o justifica* que algo deba hacerse o haya sido hecho. Si se trata de una discusión puramente teórica bastará con que explique suficientemente por qué ha sucedido algo, y no habrá necesidad de decir por qué deba ser así (la teoría newtoniana, por ejemplo, explica muy bien cómo funciona el universo a partir de cuatro leyes básicas, pero no necesita decir por qué el universo *debe* siempre comportarse de esa manera; una teoría científica no es prescriptiva, y ello no le compete). Cuando se trata de un asunto práctico, si bien caben las explicaciones, ellas son totalmente insuficientes, pues de lo que se trata precisamente es de justificar por qué debíamos hacer algo. Quien dice que llegó tarde porque se quedó dormido explica muy bien a causa de qué llegó tarde, pero el hecho de quedarse dormido no es una buena justificación para el incumplimiento.

(2) *Una buena razón es oportuna*. Todos sabemos por la experiencia diaria que una disculpa, que habría podido ser buena en su momento, resulta mala cuando es extemporánea. Si falto a mis obligaciones laborales porque ha muerto mi madre, ésa es una razón muy poderosa (de hecho, tengo derecho a faltar a mi trabajo, cualquiera que sea, por una calamidad doméstica). Pero, si no digo nada hasta dos meses después, con toda la fuerza que tiene esa razón se invalida por completo, pues dos meses después no es el tiempo para avisar al jefe de la muerte de la madre. Las buenas razones, al igual que las buenas decisiones, tienen, como diría Aristóteles, "un tiempo propicio"⁸.

(3) *Una buena razón es signo de responsabilidad y prudencia por parte de quien la presenta*. La persona que es capaz de dar buenas razones para lo que piensa, dice, siente y hace, así como de evaluar adecuadamente las razones que otros le ofrecen como explicación o justificación de sus pensamientos o acciones, es aquella a quien podemos calificar

propriadamente de "razonable". Y el ser razonable es precisamente uno de los elementos básicos de una vida ética, pues incluye a la vez ser capaz de discernir acertadamente entre diversas opciones en conflicto y hacerlo con base en la aplicación de criterios relevantes, a la luz de tendencias que hay en él que pueden ser consideradas buenas (lo que solemos llamar virtudes) y atendiendo, con cuidado, sensibilidad y empatía, a las necesidades de otros. Este hombre de "alta moral" (para utilizar la expresión de Ortega) es capaz de combinar en sí los aspectos claves de una persona éticamente formada: capacidad de discernimiento, virtudes, sensibilidad hacia los otros, etc. Una persona éticamente bien educada es, entre muchas otras cosas, alguien en capacidad de ofrecer y de exigir buenas razones para los actos propios y de otros.

(4) *Una buena razón guarda coherencia.* Con ello quiero decir no sólo que no es autocontradictoria, pues toda "razón" que sea autocontradictoria se invalida a sí misma, sino que puede ser expresada dentro de un esquema formal (por ejemplo un silogismo) y cumplir las reglas y condiciones generales del razonamiento correcto. Si miramos, por ejemplo, lo que ha dicho quien se disculpa por llegar tarde a clase, pues ha tenido que atender a una persona accidentada, podremos expresar lo que él dice bajo dos líneas de razonamiento paralelas: (a) La persona accidentada sufrió graves heridas. Si lo dejo sin auxilio, es probable que ninguna otra persona lo auxilie. Y, si nadie lo auxilia, puede morir; y (b) Si lo ayudo, puede salvarse, pero yo llegaré tarde a clase. Es más importante salvar una vida que cumplir una cita. Es deseable que lo auxilie, aunque ello me implique llegar tarde a clase. Es claro que en estos razonamientos hay un buen grado de coherencia, y que, quien los hace (pues seguramente los habrá hecho, aunque ello suceda muy rápidamente en su mente) está elaborando buenas razones. Las buenas razones, pues, obedecen a un patrón general de coherencia.

Es muy probable que, si hiciéramos el examen de los dos ejemplos hasta el momento considerados a la luz de los criterios que acabamos de elaborar, el primer ejemplo difícilmente pasaría la prueba que permitiera hablar de ello como una "buena razón", mientras que muy probablemente el segundo satisfaría, si no plenamente, por lo menos suficientemente tales criterios. Puede, sin embargo, quedar "flotando en el ambiente", para quienes pretendan hacer este examen, la siguiente pregunta: ¿es acaso necesario que hagamos todo este análisis con cada una de las razones que damos y que nos dan en nuestra vida? Si ello fuera así, pensarían algunos, se trataría de una tarea casi irrealizable.

Es cierto que no podemos evaluar *todas* las razones, simplemente porque ello resulta imposible. Sin embargo, es conveniente aprender a mirarlas con detenimiento, pues, como ya lo hemos señalado, el discurso de la vida cotidiana está plagado de razones que no lo son y de malas razones que pretenden pasar por buenas. Pero volvamos sobre el punto: ¿siempre debemos hacer el tipo de examen que hasta aquí hemos hecho? No necesariamente. La razón para ello es muy sencilla: *las buenas razones son, en su gran mayoría, intuitivas*. Es decir, son inmediatas, pues no aparecen mediadas por un proceso muy largo de análisis, sino que “surgen” en la mente de un modo más bien “espontáneo”.

He puesto el anterior término entre comillas con el fin de señalar algo que me parece importante: que las buenas razones se manifiestan de un modo más bien intuitivo, aunque, en su gran mayoría vienen respaldadas por un largo proceso de análisis. Las buenas razones no serían tan buenas, como ya lo hemos dicho, si no fueran oportunas; por tanto, no pueden demorar demasiado tiempo en manifestarse porque las circunstancias apremiantes en que se hacen necesarias exige que se presenten con prontitud. Sin embargo, no se dan de un modo puramente azaroso o casual. De hecho, se preparan en nuestro permanente ejercicio por hacer buenos juicios, es decir, juicios cuidadosos, relevantes y bien ilustrados. Y, en cuanto hacer buenos juicios implica un proceso de descomposición de una situación problemática en sus partes constitutivas (es decir, un ejercicio de análisis), dicho proceso se da muy rápidamente en nuestras mentes, pues aparece preparado en quien se esfuerza permanentemente por razonar de un modo sensato y coherente ante las diversas situaciones con las que se enfrenta.

Tal vez un ejemplo simple nos pueda ayudar a clarificar un poco más lo anterior. Vivo desde hace muchos años en un sitio apartado de la ciudad y todas las mañanas debo transitar por una carretera llena de ciclistas. El peligro de atropellar a un ciclista o la posibilidad de encontrarse con un accidente ciclista provocado por otros son muy altos. Nunca he tenido la desgracia de atropellar un ciclista, pero un día un vehículo de carga que iba delante de mí atropelló gravemente a un ciclista, al que puede ver volando por los aires. Varios carros que estaban a mi lado se desentendieron del asunto y siguieron su camino ante los problemas legales en que podrían verse implicados al auxiliar a un herido (algo que ocurre con frecuencia en un país como el nuestro). Como quedé prácticamente solo en la escena del accidente, los amigos del ciclista accidentado me solicitaron auxilio. Yo notaba que el ciclista requería atención médica urgente y que había que proceder con rapidez. No dejaban, sin embargo, de atemorizarme problemas en los que, sin ninguna culpa por mi parte, podría

verme implicado. En cuestión de segundos se acercaron a pedirme que transportara al ciclista hasta un hospital. Decidí hacerlo, pero no sin antes poner tres condiciones: (a) que encontraran pronto una autoridad que impidiera que el conductor del vehículo de carga pudiera escapar (yo necesitaba garantizar que no sería implicado en un asunto que no me correspondía); (b) que su compañero fuera conmigo y se hiciera responsable de su amigo (yo podía colaborar, pero no podía hacerme responsable de la vida de una persona que desconocía por completo); y (c) que los dos asuntos anteriores se resolvieran antes de dos minutos, pues la dificultad del asunto lo exigía. Finalmente las tres condiciones se cumplieron, y pudimos llevar al herido para que recibiera la atención médica correspondiente. Yo no había preparado previamente esta argumentación, pero surgió en mí espontáneamente, pues de algún modo siempre me había planteado la posibilidad de que una situación semejante a ésta me ocurriera en algún momento. Encontrar buenas razones es, entonces, algo que se nos exige en circunstancias concretas (y muchas veces apremiantes), y sólo podrá dar las razones adecuadas a cada circunstancia el que, además de tener una familiaridad con las circunstancias mismas, cultiva el hábito de razonar con coherencia en las diversas situaciones que se le presentan.

Dijo en alguna ocasión Pascal una frase que, sin duda, lo inmortalizó: “El corazón tiene razones que la razón no comprende”. Creo que ello viene al caso para nuestra reflexión. Las buenas razones pueden ser también, en cierto sentido, semejantes a lo que Pascal llamó en su momento “razones del corazón”, es decir, unas razones para las cuales no podemos mostrar el proceso lógico o psicológico por el cual llegamos a ellas, pero que, de una forma más bien intuitiva, son capaces de interpretar adecuadamente las circunstancias presentes y llegar a conclusiones y puntos de vista que, además de razonables, son muy consideradas con otros. Las buenas razones, en este sentido, podríamos decir que *se forman en el corazón* y que surgen en quien, de una forma u otra, mantiene un interés y un cuidado permanente por lo que otros sienten, dicen, viven o piensan.

De acuerdo con lo anterior, podemos afirmar, entonces, que no se trata simplemente de ofrecer en alguna ocasión o circunstancia algunas buenas razones (hay situaciones tan complejas en donde ello parece imposible), sino de algo más fundamental: de *ser razonable*, es decir, de *cultivar el hábito de dar y pedir buenas razones, así como de adquirir las herramientas que se requieren para evaluarlas*. Y ser razonable es mucho más que ser un razonador hábil. Como bien señalan A. M. Sharp y L. Splitter (1995, p. 6),

“razonabilidad es en sí mismo un concepto rico y de múltiples capas. [...] Como ideal educativo, la razonabilidad va más allá de la racionalidad, que es muy a menudo rígida, exclusivamente deductiva, ahistórica y no creativa. La razonabilidad es primariamente una disposición social: la persona razonable respeta a otros y está preparada para tomar en cuenta sus puntos de vista y sus sentimientos, y ello en un grado tal que está dispuesto a cambiar sus puntos de vista sobre temas significativos y a permitir de forma consciente que su perspectiva se vea modificada por la de otros. En otras palabras, es una persona dispuesta a razonar con otros”.

Pues bien. Ser razonable es, entre muchas otras cosas, ser capaces de dar y pedir buenas razones, así como de evaluar las razones que damos u otros nos ofrecen. Pero volvemos nuevamente sobre la pregunta central, pues esperamos tener ya algunos elementos nuevos para afrontarla. ¿Qué es, entonces, una buena razón?

Pero la pregunta, como todas las preguntas filosóficas fundamentales, se resiste de nuevo a ser respondida de un modo fácil. No podemos *a priori* decir cómo es o debe ser una buena razón. Sólo podemos intentar describir aquello que, con base en nuestra experiencia, podemos decir que hace que una determinada razón sea buena. De acuerdo con ello, podemos decir que lo que hace que una razón sea buena son algunas (o todas) de las siguientes condiciones:

(1) *Que sea lógicamente aceptable*. Esto no quiere decir, sin embargo, que una buena razón tenga un carácter demostrativo. Con frecuencia las buenas razones no son demostraciones, aunque sí conclusiones que pueden tener un buen nivel de aceptación, pues, por lo menos a primera vista, no incurren en errores graves de razonamiento. Es claro que algo que es contradictorio no puede ser una buena razón. Sin embargo, una buena razón no se evalúa en primer lugar por su corrección lógica, sino por criterios de orden más bien social y comunicativo: su capacidad de generar asentimiento, su oportunidad, etc. En tal sentido, decimos que hay una buena razón no porque estemos seguros de que lo que llamamos “buena razón” sea necesariamente correcta desde el punto de vista de la lógica formal (es posible que, si se le somete a un análisis formal, encontremos en ella errores en el modo de hacer la inferencia; claro está que, si los descubrimos, quedará en entredicho que la podamos considerar una buena razón). Una buena razón, aunque no estemos seguros de que resista un análisis lógico más detallado, no incurre por lo menos en falacias evidentes.

(2) *Una buena razón es convincente*. Las buenas razones son precisamente las mejores razones que podemos ofrecer en contextos comunicativos concretos como una conversación o

una discusión. En tales contextos es evidente que pretendemos convencer. Lo que resulta discutible en tales casos es los medios que utilizamos para convencer, no el hecho mismo de que se pretenda convencer. Si, para convencer, amenazo o malinterpreto a otros, si recurro a todas las estratagemas de la erística (y recaigo con ello en innumerables falacias), si lo hago haciendo que queden mal mis interlocutores, entonces los medios que utilizo para convencer pueden considerarse ilegítimos. Otra cosa bien distinta es cuando intento convencer ofreciendo razones que son relevantes y que son comprensibles para (y pueden ser discutidas por) el auditorio a que me dirijo. En tal sentido, podemos decir que una razón es buena cuando tiene fuerza para generar asentimiento. La “fuerza” de la que aquí hablamos, sin embargo, no es una mera fuerza retórica, es decir, dirigida a que otros hagan o piensen lo que yo deseo que ellos hagan o piensen; es, más bien, la fuerza que posee una afirmación en tanto puede ser considerada como razonable. Las buenas razones, pues, si son tales, tienen poder de convicción. Una razón que no convence no puede, en ningún caso, ser considerada como una buena razón⁹.

(3) *Una buena razón es sensible al contexto.* Como ya lo hemos insinuado, los criterios que hacen que una razón sea buena son de carácter más social que lógico. Es decir, lo que valida una razón que se ofrece en un contexto comunicativo concreto es que se adecua a las diversas circunstancias en que ella ha sido generada: al tipo de personas a las que se dirige, al lugar donde se pronuncia, al momento en que se enuncia, etc. Por supuesto, un gran científico que explica su teoría, por ejemplo, a un grupo de niños entiende que no debe entrar en todas las demostraciones matemáticas del caso, sino que debe adecuar las explicaciones al nivel de comprensión de sus oyentes. Si, ante una pregunta X, ofreciera como respuesta una demostración matemática, a pesar de que supiéramos que ella es correcta, no lo consideraríamos una buena razón, pues no es sensible al contexto en que se encuentra. Si nos dedicamos a hacer disertaciones filosóficas en una fiesta en donde todos quieren bailar, por mejor sustentadas que estén éstas, cualquiera puede ver que el contexto de una fiesta no es el lugar adecuado para tales cosas. Si examinamos muy bien lo que deberíamos hacer en una circunstancia e intentamos decidir de un modo sensato, pero cuando ya nuestra decisión no puede modificar en nada lo que de hecho ha ocurrido, nuestras razones, por brillantes que parezcan, no pueden ser buenas, pues son absolutamente extemporáneas. Las buenas razones están regidas por el contexto de su enunciación y, por tanto, deben ser sensibles a las exigencias y necesidades de éste.

De nuevo, un ejemplo sencillo podría ayudarnos a clarificar lo que acabamos de decir. En una ocasión, poco antes de que la revolución sandinista triunfara en Nicaragua, una periodista entrevistó a un guerrillero de los que se habían rebelado contra la dictadura de Anastasio Somoza. La periodista le preguntó al guerrillero: “¿Y a usted no le parece que está mal hecho asesinar a otras personas?”. El guerrillero le respondió: “Yo no mato, yo combato”. Era evidente que la pregunta de la periodista era una pregunta cargada de intenciones y supuestos, pues pretendía afirmar sin más que cualquier forma de matar era necesariamente un asesinato (incluso, por ejemplo, aquella que se hiciera en defensa propia o bajo el legítimo derecho que todos reconocen a un pueblo de rebelarse ante una tiranía prolongada y evidente) y que él, por tanto, era un asesino por intentar derrocar por las armas a un gobierno tiránico y homicida, como todo el mundo lo reconocía ya en la dictadura somocista. Pues bien, el guerrillero dio una respuesta que creo que, en muchos sentidos, puede considerarse como una buena razón. Es cierto que no respondió de forma directa a la pregunta hecha y que la distinción entre combatir y asesinar no siempre es fácil de establecer; más aún, a lo mejor tal respuesta puede ser en algunos aspectos falaz. Sin embargo, por lo menos a primera vista, no hay un error evidente de razonamiento; hay más bien, una distinción conceptual que hace que, en vez de dejarse enredar en una pregunta tan resbalosa, cuestione el sentido mismo de la pregunta¹⁰. Fue, además, una respuesta muy adecuada a las circunstancias de lucha en que se encontraban, pues los rebeldes buscaban apoyo político para su causa y necesitaban convencer al mundo de la justicia de sus ideales; y ello mismo la hizo bastante convincente. Independientemente de que estemos o no de acuerdo con la lucha guerrillera, podemos reconocer en esta respuesta una razón oportuna, convincente, razonable y adecuada al contexto.

Ahora bien. Habiendo establecido, por una parte, la existencia de buenas razones y, por la otra, algunas características de éstas, subsisten dos interrogantes fundamentales. En primer término, ¿qué lugar tiene este asunto de las buenas razones en el programa FpN? En segundo término, ¿existen algunas reglas generales que deban ser observadas en orden a dar buenas razones, es decir, hay una "lógica de las buenas razones"? Abordaremos en nuestro último punto estas cuestiones.

3. La lógica de las buenas razones en FpN

Cuando M. Lipman presenta los supuestos lógicos del Programa FpN, nos habla de los tres significados que el término "lógica" puede tener dentro del programa: (a) *lógica formal*, es decir, el análisis de las reglas que rigen la estructura de las oraciones y de las relaciones entre oraciones; (b) *lógica de las buenas razones*, que en muchos pasajes llama también lógica informal, y que es la encargada de encontrar los criterios a la luz de los cuales se buscan y se evalúan las razones que es preciso dar en contextos de conversaciones y discusiones informales, no-científicas; (c) *lógica del actuar racional*, que examina la coherencia interna de las razones que tenemos para actuar y que pretende establecer cuando una razón es suficiente para justificar una acción real o posible¹¹. Aquí nos ocuparemos exclusivamente del segundo tipo de lógica: el de las buenas razones.

Lipman se propone, en primer lugar establecer de dónde surge la necesidad de una lógica de las buenas razones. Muchos podrían pensar que basta con la lógica formal, pues siempre se nos ha prometido que ésta nos debe ayudar a pensar mejor, si por mejor entendemos pensar correctamente. Sin embargo, la lógica formal es limitada, y su aplicación se reduce a contextos en los cuales se trata de determinar la corrección de argumentos y de demostrar el carácter necesario de nuestras conclusiones. Efectivamente, un buen uso de las reglas tradicionales de la lógica formal puede ayudar a formar un pensamiento estructurado. Sin embargo, un buen pensamiento no es sólo un pensamiento estructurado; es también un pensamiento ágil, versátil, adaptable a las situaciones diversas que la vida nos presenta. Hay muchas situaciones que nos exigen razones, y en muchas de ellas la lógica formal no es fácilmente aplicable, pues implica que tenemos que expresar nuestros razonamientos bajo la forma de argumentos que tienen ciertas formas prefijadas (por ejemplo las diversas formas del silogismo). Sin embargo, de hecho cuando conversamos o discutimos muy pocas veces lo hacemos por medio de silogismos. El "enfoque de las buenas razones" busca precisamente formar en nosotros la posibilidad de razonar haciendo uso de criterios, más que de reglas. Dice al respecto Lipman:

"En contraste con las reglas de la lógica formal, el enfoque de las buenas razones **no sigue reglas específicas**, sino que, más bien, enfatiza la *búsqueda de razones en relación con una situación determinada*, así como la *evaluación de las razones* dadas. Puesto que las razones que pueden salir a la luz en una investigación dada dependerán fuertemente del **contexto**, lo que se pueda tomar por búsqueda razonable y por buena razón está también fuertemente ligado al contexto en que ocurre. En consecuencia, el enfoque de las buenas razones se apoya básicamente en un **sentido intuitivo** de lo que puede valer como una buena razón. Este sentido intuitivo se desarrolla

mejor a través de la exposición a una gran variedad de situaciones que exijan **la búsqueda y la evaluación de razones**. [...] El propósito principal de una lógica de las buenas razones es evaluar los pensamientos propios y de otros en relación con las diversas acciones y eventos” (LIPMAN; SHARP; OSCANYAN, 1980, p. 139. La traducción es mía).

He destacado deliberadamente, en negrillas, algunos términos en la cita anterior, pues son elementos muy propios de este modo de abordar la lógica. Quiero insistir con ello en su carácter intuitivo, no reductible a reglas, dependiente del contexto y orientado a la evaluación de razones. Creo que allí se subrayan algunos de los aspectos esenciales, de muchos de los cuales ya nos hemos ocupado previamente. Quisiera poner el énfasis ahora en la idea de la evaluación de razones.

No acostumbramos con frecuencia a preguntarnos si algo que nos dicen es una razón, y mucho menos si es o no una buena razón. No suele formar parte de nuestros hábitos mentales aquello de evaluar razones. Sin embargo, en la medida en que pretendemos desarrollar un mejor pensamiento -un pensamiento más eficiente, profundo, estructurado y práctico- necesitamos indagar sobre lo que vemos, sentimos, nos dicen, creemos, pensamos, hacemos. Para indagar necesitamos razones. Pero, en la medida en que sean buenas las razones que encontramos, resultará mejor nuestra indagación. Necesitamos ser conscientes de las implicaciones de lo que percibimos, de lo que expresamos verbalmente, de aquello que nos parece evidente en un contexto dado. Para ello usamos razones. Y esperamos que las razones ayuden a mejorar nuestra percepción, expresión o examen de las cosas. Las razones pueden ayudar a mejorar otras cosas, ¿pero qué hace que puedan mejorarse a sí mismas?

La diversidad de modos de inferencia que usamos en nuestra vida cotidiana (inferencias por asociación, por analogía, por inducción, las inferencias hipotéticas, deductivas, etc.) permite ofrecer razones válidas para lo que hacemos, sentimos o pensamos. Hay, sin embargo, en nuestra vida razones que son mejores que otras, pues nos ayudan a examinar ordenadamente los problemas que nos planteamos y nos permiten llevar nuestras discusiones a niveles mayores de generalidad. Esas “mejores razones” son lo que antes llamamos criterios. Un buen juicio es, por ello, precisamente aquel que se basa en criterios variados y relevantes. Y una lógica de las buenas razones (ya que no es una lógica de reglas, pues es intuitiva y se halla regida por el contexto) es precisamente una lógica cuya herramienta fundamental son los criterios. Puesto que una lógica de los criterios es algo que apenas se está empezando a

desarrollar, no podemos exponerla aquí como un saber sistemático. Podemos, sin embargo, ver cómo funciona esa variedad de criterios, esto es, de herramientas en un campo específico, por ejemplo el de la formación ética. Allí, al igual que en muchos otros ámbitos, la noción de “buenas razones” es una herramienta de investigación fundamental.

En el primer capítulo de *Investigación ética* (el manual para el profesor que acompaña a la novela filosófica *Elisa*), en donde se intentan elaborar algunas herramientas básicas para la investigación ética, Matthew Lipman -considerando que las “buenas razones” es una de las herramientas claves en la formación ética- nos ofrece algunas consideraciones importantes para establecer la diferencia entre buenas y malas razones. Extraemos de allí, pues, los siguientes elementos:

1. *Las buenas razones a menudo se basan en hechos.* Una razón basada en un hecho es mejor que una que no lo es. El hecho se puede citar como fundamento de la razón, mientras que las razones que no tienen base factual carecen de este fundamento.

2. *Las buenas razones son relevantes.* Una razón que se sostiene en una opinión previa es mejor que otra que no lo sea. La conexión implicada puede sacarse a la luz para apoyar esta razón, mientras que esto no se puede hacer con una razón que no sea relevante.

3. *Las buenas razones proporcionan comprensión.* Una razón que explica una opinión es mejor que una que no lo hace. Dicha explicación ayuda a hacer comprensible la opinión, lo que lleva a mantenerla. Las personas que no explican sus opiniones carecen de esta ayuda.

4. *Las buenas razones son creíbles para el interlocutor.* Las razones que resultan más familiares, más plausibles que la opinión puesta en duda son más persuasivas que las que no lo son (LIPMAN; SHARP, 1.988).

Se elaboran, pues, aquí cuatro criterios básicos en términos de los cuales pueden ser evaluadas las razones: base factual, relevancia, comprensión y plausibilidad. En sentido estricto no son criterios para decir qué razón es buena y cuál no lo es, cuanto para determinar qué razones pueden ser mejores que otras. Sin embargo, clarifican de qué modo podemos saber cuáles son las razones que podemos considerar buenas, o, al menos, mejores que otras posibles. Aplicar dichos criterios en el examen de las razones que surgen en contextos

conversacionales puede ser un ejercicio necesario en tanto queramos mejorar nuestra capacidad de razonar. Su uso, sin embargo, supone algunas precisiones:

(a) Puesto que las razones no son buenas o malas en sentido absoluto, sino sólo comparativamente, no hemos de esperar que alguna de las razones que ofrecemos satisfaga totalmente los cuatro criterios señalados. Bastará con que los satisfagan suficientemente, es decir, por lo menos no contradigan específicamente alguno de ellos. Por ejemplo, una razón que no es en absoluto comprensible no puede ser una buena razón; pero una razón que en algún punto particular puede ser confusa, puede hacerse mejor en la medida en que se pueda explicar mejor.

(b) Es muy importante insistir en que no se trata de reglas (es decir, de condiciones que deben ser cumplidas y cuya violación es señal de algo ilegítimo), sino de criterios, es decir, de “herramientas para juzgar”. En cuanto “herramientas” deben ser usadas con flexibilidad y de acuerdo con las necesidades del contexto.

(c) Sería absurdo hacer memorizar a otros (por ejemplo, un grupo de alumnos) estas características. No siendo reglas absolutas, sino criterios que deben ser aplicados con inteligencia, su valor se capta mejor en la práctica de hacer mejores juicios.

(d) En tanto se trata de pensar críticamente (y ello consiste precisamente en la capacidad para usar criterios variados y relevantes en contextos concretos y, a partir de ellos, tener la capacidad de autocorregir nuestros procesos mentales), lo importante es saber cuáles de esos criterios son los que tienen valor en cada contexto específico. No necesariamente todos los criterios tienen lugar en todos los contextos. Pero saber cuáles son y cuáles no es algo que no se puede decir a priori, sino que depende de la buena capacidad de juicio de las personas, de su prudencia.

Ahora bien. De los cuatro criterios señalados hay dos que requieren de una explicación adicional: *relevancia* y *plausibilidad*.

Por *relevancia* entendemos la necesidad de que en una determinada razón se pueda percibir una conexión, si no necesaria por lo menos suficiente, entre lo que se ofrece como fundamento de la conclusión y la conclusión misma. Las razones a menudo tienen la forma X *porque* Y; por ejemplo: “no fui a la fiesta *porque* no me invitaron”, “me enfermé *porque* no me tomé el remedio”, “te quiero *porque* me gustas”. Ocurre muchas veces, sin embargo, que o

no existe una relación clara entre el antecedente de la oración y su consecuente; más aún, ocurre muchas veces que, al dar razón, confundimos el efecto con la causa. Mirémoslo en los ejemplos anteriores. En el primero de ellos se ve una relación estrecha (incluso necesaria) entre la primera y la segunda partes de la proposición: el hecho de que a uno no lo hayan invitado a una fiesta es una razón muy fuerte para no ir a ella. Podemos decir que en esta razón hay un alto grado de relevancia. En el segundo caso, por el contrario, no se ve que exista ningún tipo de relación entre la primera y la segunda parte de la oración, pues no es lógico que alguien tome el remedio para una enfermedad antes de que ésta se produzca. Parece ser ésta una razón donde no hay relevancia y, por ende, difícilmente la calificaríamos de una buena razón. El tercer caso presenta una complejidad mayor, pues en él se podría decir que se confunde el efecto con la causa: parece más adecuado pensar que a uno le gusta una persona porque la quiere, en vez de decir que la quiere porque le gusta; si ello es así, difícilmente podríamos decir que la tercera es una buena razón. La relevancia, pues, implica que se vea clara la relación que ha de existir entre la primera y la segunda parte de una oración que tiene la forma *X porque Y*.

La noción de *plausibilidad* la utilizamos aquí ligada a la de credibilidad. Cuando afirmamos que las buenas razones deben ser plausibles, lo que queremos decir es que pueden ser creídas por otros, pues no recurren a nada sobrenatural, absurdo o inverosímil, sino que caben dentro del círculo de las creencias y costumbres propias de los interlocutores de nuestra conversación. En una discusión filosófica sobre religión, por ejemplo, los argumentos teológicos que se fundamentan en la aceptación de una determinada fe religiosa es muy posible que no resulten plausibles, pues no forman parte necesariamente de las creencias y costumbres de todos los implicados en la discusión, algunos de los cuales por lo menos pueden no compartir la fe religiosa de otros. Puesto que se trata de una discusión racional, no resultan plausibles, por ejemplo, las referencias a los Evangelios, pues no es un presupuesto de la discusión el que los implicados hayan hecho confesión de fe cristiana.

Una última cuestión nos queda por examinar: ¿existe una lógica de las buenas razones? Ante todo intentemos comprender el sentido de nuestro interrogante. Al preguntar si existe una lógica de las buenas razones, lo que nos estamos preguntando es si existen o pueden llegar a existir algunas reglas generales que nos ayuden a determinar cuándo se da una buena razón. Sin embargo, la mera existencia de unas cuantas reglas no determina la existencia de una “lógica”, si por ésta entendemos algún tipo de tratado sistemático en torno a aquello en

que consiste una buena razón y a las condiciones que una determinada razón debe llenar para llamarse “buena razón”. Por supuesto, si nos preguntamos si existe tal cosa, debemos decir en principio que no existe. No hay, nadie la ha elaborado aún, una cosa semejante. No existe, pues, como un tratado sistemático al que nos podamos referir.

Pero la pregunta por si existe una lógica de las buenas razones puede tener también otro sentido: el de la posibilidad. En cierto sentido es esto precisamente lo que indagamos: ¿es posible que exista tal cosa?, ¿es posible de alguna forma descubrirla? Lo que hasta aquí hemos explorado se mueve precisamente en esa dirección: la de intentar pensar en las condiciones que hacen posible una buena razón. Quedan, sin embargo, muchos asuntos por examinar: la diferencia que existiría entre la lógica de las buenas razones y otros tipos de lógica, las reglas generales que rigen la producción de buenas razones, el modo de elaborar razones en diversos contextos de conversación y discusión, el significado que tienen nociones claves como las de plausibilidad y relevancia, etc. Son muchos los teóricos que, en el siglo XX, podrían hacer aportes significativos a estos asuntos: Stephen Toulmin que ha examinado en algunos de sus escritos qué puede ser considerado una buena razón en ética; P. Grice y su estudio sobre las implicaturas conversacionales; Sperber y Wilson y su reflexión en torno a la noción de relevancia; y especialmente Matthew Lipman, quien ha insistido fuertemente en la idea de una lógica de las buenas razones como uno de los fundamentos centrales de FpN. Ocuparnos de estos asuntos, sin embargo, rebasaría ya las intenciones meramente introductorias al problema que ha tenido el presente escrito.

Referencias bibliográficas

ARISTÓTELES. *Ética Nicomaquea*. Madrid: Gredos, 1993.

_____. *Retórica*. Madrid: Alianza Editorial, 1998.

AUSTIN, John L. “A Plea for Excuses”. In: URMSON, J. O.; WARNOCK, G. J. (eds.) *Philosophical Papers*. 1º ed. Oxford: Oxford University Press, 1979. p. 175-204.

_____. *Ensayos filosóficos*. Madrid: Biblioteca de la Revista de Occidente, 1975.

DEARDEN; HIRST; PETERS. *Educación y desarrollo de la razón. Formación del sentido crítico*. Madrid: Narcea, 1982.

EINSTEIN, Albert. “Mensaje a la Sociedad Italiana para el Progreso de la Ciencia”. In: *Sobre la teoría de la relatividad y otras aportaciones científicas*. Madrid: Sarpe, 1983. p. 167-168.

LIPMAN, Matthew. *Thinking in Education*. Cambridge University Press, 1991

_____. *Pensamiento complejo y educación*, en Madrid, Ediciones de la Torre, 1998.

_____. “El pensamiento crítico: ¿qué puede ser?” (Trad. Diego Antonio Pineda R.), In: *Itinerario pedagógico*. Bogotá: Universidad San Buenaventura, n. 28-29-30, 1998. p. 205-216.

_____. *Pixie* (Traducción y adaptación para Colombia: Diego Antonio Pineda R.), Bogotá: Editora Beta, 2004.

_____. *El descubrimiento de Harry* (Traducción y adaptación para Colombia: Diego Antonio Pineda R.). Bogotá: Editora Beta, 2004.

_____; SHARP, A. M. *Investigación ética. Manual del profesor para acompañar a Lisa*. Madrid, Ediciones de la Torre, 1988.

_____; _____; OSCANYAN, Fredrick. *Philosophy in the Classroom*. 2° ed. Philadelphia: Temple University Press, 1980.

_____; _____; _____. *La filosofía en el aula*. Madrid, Ediciones de la Torre, 1992.

MIRANDA ALONSO, Tomás. *El juego de la argumentación*. Madrid: Ediciones de la Torre, 1995.

PERELMAN, Chaïm. *Rhetoriques*. Bruxelles: Editions de l’Université de Bruxelles, 1989.

_____. *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid, Gredos, 1989.

_____. *El imperio retórico. Retórica y argumentación*. Bogotá, Norma, 2000.

PINEDA, Diego A. “Apuntes para la comprensión de ‘El descubrimiento de Harry’, de Matthew Lipman” (inédito).

_____. “La formación del pensamiento superior: una mirada a partir de *El descubrimiento de Harry*”. In: VALERA-VILLEGAS, Gregorio; MADRIZ, Gladys ; CARPIO, Arleny (comps.). *La filosofía como experiencia del pensar. Enseñanza de la*

filosofía y filosofía para/entre niños. Caracas: Centro de Investigaciones Postdoctorales de la Universidad Central de Venezuela - Consejo de Desarrollo Científico Humanístico y Tecnológico de la Universidad Nacional Experimental Simón Rodríguez, 2008.

PLANTIN, Christian. *La argumentación*. Barcelona: Ariel, 2001.

SARTRE, Jean-Paul. *El ser y la nada*. Buenos Aires: Losada, 1981.

SPERBER, Dan; WILSON, Deirdre. *La relevancia. Comunicación y procesos cognitivos*. Madrid: Visor, 1994.

SPLITTER, Laurance; SHARP, Ann Margaret. *Teaching for Better Thinking. The Classroom Community of Inquiry*. Melbourne: Australian Council for Educational Research, 1995.

_____; _____. *La otra educación. Filosofía para niños y la comunidad de indagación*. Buenos Aires: Manantial, 1996.

TOULMIN, Stephen; RIEKE, Richard; JANIK, Allan. *An Introduction to Reasoning*. 2°ed. New York: Macmillan Publishing, 1984.

_____. *The Uses of Argument. Updated Edition*. Cambridge University Press, 2003.

VAN EEMEREN, Frans; GROOTENDORST, Rob. *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile, 2002.

_____; _____. SNOECK, Francisca. *Argumentación: análisis, evaluación, presentación*. Buenos Aires: Biblos, 2006.

¹ El presente trabajo es parte de una investigación más amplia que, sobre el tema “La construcción de ‘buenas razones’”, realizó el autor durante los años 2004-2005 junto con otros profesores de filosofía de colegios de la ciudad de Bogotá y de la Facultad de Filosofía de la Pontificia Universidad Javeriana. La investigación se llevó a cabo con el auspicio y la financiación de la Vice-Rectoría Académica de la Pontificia Universidad Javeriana

² Profesor Asociado de la Facultad de Filosofía Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia. E-mail: diegopi@javeriana.edu.com ; diegoantpineda@yahoo.com

³ La frase con la que Aristóteles inicia su gran obra *Metafísica* es “todos los hombres tienen por naturaleza el deseo de saber”.

⁴ Cfr., entre otros, en Dearden, Hirst y Peters (1982), los artículos de D. Pole (“El concepto de razón”), G. Ryle (“Un animal racional”), M. Black (“Razonabilidad”) y R. S. Peters (“La razón y la pasión”).

⁵ De esta noción de “elección” o “preferencia razonada” se ocupa Aristóteles en los tres primeros capítulos del Libro III de la *Ética nicomaquea*. La definición que acabamos de citar es del final del capítulo tercero.

⁶ En tal sentido se pronunció Einstein en su “Mensaje a la sociedad italiana para el progreso de la ciencia” en 1950. Cito el pasaje pertinente: “Aparte del conocimiento obtenido de la experiencia acumulada y aparte de las reglas del pensamiento lógico, no existen, en principio, para el hombre de ciencia, autoridades cuyas decisiones y afirmaciones puedan significar por sí mismas una apelación a la ‘Verdad’”. Véase Einstein (1983).

⁷ El término “criterio” se forma a partir del verbo griego κρινω, que significa discernir o juzgar. Un κριτηριον (criterio) es un instrumento que utilizamos para realizar un juicio. Los criterios son de muy distintos tipos y son los elementos claves para pensar críticamente, pues precisamente “pensamiento crítico” significa “pensamiento que se rige por criterios”. Esta idea de “pensamiento crítico” ha sido desarrollada ampliamente en Lipman (1991). Una versión más breve del mismo asunto se encuentra en Lipman (1998).

⁸ Cfr. al respecto la reflexión que sobre la prudencia hace Aristóteles en el libro VI de la *Ética nicomaquea*.

⁹ Lo que pretendo mostrar, sobre todo, es que una buena razón debe ser convincente, y no sólo persuasiva. La distinción entre convencer y persuadir se puede examinar con mayor detenimiento a partir de la obra de Chaïm Perelman. Véase, por ejemplo, sus obras *Tratado de la argumentación* y *El imperio retórico*.

¹⁰ Por cierto, la pregunta misma es falaz, pues introduce un juicio (incluso la acusación de ser asesino) como supuesto fundamental de la interrogación. Esto es lo que se suele llamar la falacia de la “pregunta compleja”.

¹¹ Para profundizar en este asunto, es recomendable la lectura del capítulo 8 “Encouraging Children to Be Logical” del libro de Lipman, Sharp y Oscanyan (1980), p. 131-152. Un buen complemento a algunos de los principales aspectos lógicos del citado programa es el de Miranda Alonso (1995).