

OTROS TEMAS

TRES ENFOQUES DE LA TEORÍA DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Mg. Ariadne Cristina Suárez Hopkins*

ABSTRACT: *This paper studies three different perspectives on the theory of conflict linked to political science in order to show some considerations about the relevance of political conciliation, aiming to focus on the increasing need to find a common ground where a solution in any sort of dispute depends on different points of view and equally claims from all parts that any opinion should be taken into consideration.*

KEY WORDS: *Political Conflict Hermeneutics Conflict Solutions Theory of Argumentation*

El objetivo de las reflexiones que desarrollaremos a continuación es el de describir y analizar (aunque de manera muy general), tres enfoques de la teoría de la solución de conflictos políticos, a saber: *el que propone la Escuela de Harvard, el que corresponde a la teoría de los juegos y el que centra su atención en el lenguaje*. Antes de entrar en materia y a manera de introducción, quisiéramos exponer muy brevemente un comentario en torno a lo que entendemos por conflicto político. Muy conocido es el apotegma de Klaus von Clausewitz según el cual *la guerra es una continuación de la política por otros medios*. Pues bien, si esto es cierto, ¿por qué no invertir el enunciado y decir, a su vez, que *la política es una continuación de la guerra por otros*

* La Profesora **Ariadne Cristina Suárez Hopkins**. Realizó sus estudios primarios en el Colegio “Madre Matilde” de Caracas. Estudió inglés como segunda lengua en Michigan (USA) en 1981. Ha trabajado en cursos de inglés y de filosofía desde 1996. Es Licenciada en Filosofía, egresada de la Universidad Central de Venezuela (2000), con la tesis *El conocimiento de la existencia según Étienne Gilson*. Actualmente es profesora de Filosofía Antigua y Medieval y de Introducción Metodológica a la Filosofía, materias ambas que forman parte del “pensum” del primer año de la carrera de Teología del ITER (UCAB). En diciembre del 2005, culminó sus estudios de Maestría en Filosofía en la Universidad Simón Bolívar(USB), con la defensa de la tesis *“La hermenéutica de Gadamer y el concepto aristotélico de razón práctica”*. Correo electrónico: hopkinsaria@gmail.com

medios? Si se acepta esta propuesta, entonces la conexión entre política y guerra se hace lógicamente correlativa y, por tanto, necesaria (que sería lo mismo que hablar de la oposición lógica de conceptos). En efecto, de acuerdo con tal clase de correlatividad, la primera noción (independientemente de si la política se considera una ciencia o un arte), no podría desligarse de la noción del conflicto y, en este orden de ideas, hasta pudiéramos intentar definir la ‘política’ de la siguiente manera: *la política es una arte o una ciencia que se propone resolver conflictos posibles*, considerando el conflicto en su acepción más genérica como una situación comprometida cuya solución es extremadamente difícil. Así las cosas, en el caso del segundo término, la guerra -sea de carácter internacional o civil-, en sentido teológico no sería otra cosa que el triunfo del mal; en sentido político, equivale al último refugio de los incapaces, esto es, de aquellos políticos que no logran su cometido o, lo que es lo mismo, el fracaso político de la capacidad negociadora propia del estadista. Dicho esto, esbozaremos a continuación las grandes líneas que describen nuestro ensayo.

Como acabamos de decir, nuestro trabajo consta de tres partes, la primera de las cuales analiza la propuesta de la Escuela de Harvard. Los investigadores Fisher, Kopelman y Kufer Schneider han desarrollado la tesis según la cual, en el marco de la teoría de la resolución de conflictos políticos, habría llegado el momento de un cambio paradigmático que consistiría en abandonar la idea que sostiene la necesidad de acabar con el conflicto y busca más bien fijar una meta menos ambiciosa que se orientaría en la dirección de alcanzar soluciones y entendimientos parciales pero efectivos. Según nuestro punto de vista, la originalidad de este enfoque radica en el abandono de la tesis de corte empirista o científicista por la que se asume que existen hechos incontrovertibles, relaciones necesarias y predicciones ciertas, y se intenta su sustitución –porque el conflicto mismo así lo reclama-, por una estrategia de corte hermenéutico en la cual prevalecen el diálogo y, sobre todo, la capacidad de *ponerse en lugar de la parte contraria* lo cual permite *comprender* al otro, juntamente con sus ideas preconcebidas, tan preconcebidas como las nuestras. En tal sentido, el enfoque hermenéutico de las tesis de Harvard nos parece un acercamiento eficaz y decisivo.

La segunda parte de nuestra investigación estudia algunos aspectos de la teoría de los juegos. Esta teoría, nacida en el marco de la ciencia económica, utiliza profusamente el instrumental matemático y, por ende, se caracteriza por un acercamiento al tema de la resolución de conflictos que exhibe estructuras de corte marcadamente formal. En estas páginas estudiaremos tal propuesta enfatizando sus límites a la hora de su aplicación.

Finalmente, en la tercera parte estudiaremos el enfoque de la teoría de la resolución de conflictos políticos proveniente de la filosofía del lenguaje. Semejante

perspectiva trasciende por igual la oposición de cualidad que caracteriza la Escuela de Harvard y aquélla otra de la cantidad en la que se mueve la teoría de los juegos, con la finalidad de situarse en una perspectiva que aspira desentrañar ciertos aspectos cardinales del lenguaje que deberían caracterizar el discurso de la reconciliación política. A tal fin, subdividimos este apartado en dos secciones. En la primera de ellas vamos a examinar la posibilidad de elaboración de conceptos precisos considerados sincrónicamente, es decir, sin insertarlos en una argumentación. Para ello estudiaremos ciertos aspectos de la estrategia definicional que pueden resultar de suma utilidad en la resolución de conflictos. A continuación, dedicaremos la segunda parte al estudio de las estrategias argumentativas las cuales, a partir de los conceptos adecuadamente definidos en la sección anterior, permitirán formular razonamientos válidos respecto de la reconciliación. Debemos señalar, empero, que nuestro análisis tratará de evitar, por un lado, toda referencia a demostraciones de carácter apodíctico ya que la necesidad formal que las caracteriza es inaplicable a la temática que nos ocupa. Igualmente rehuiremos la tentación del enfoque retórico del lenguaje ya que la solución de conflictos no depende de un acuerdo logrado utilizando exclusivamente el instrumental de la persuasión. Por consiguiente, desarrollaremos esta parte del ensayo desde el punto de vista de una teoría exclusivamente argumentativa, es decir, ni silogística ni retórica.

Antes de entrar en materia, nos permitimos aclarar que no es nuestra intención sostener la tesis según la cual las tres teorías de la solución de conflictos políticos que hemos privilegiado agoten la temática en cuestión. Muy por el contrario, su elección se debe, fundamentalmente, a nuestra formación filosófica. En efecto, la propuesta de la Escuela de Harvard, la teoría de los juegos y la teoría del lenguaje propia de la solución de conflictos nos remiten a tres de las grandes corrientes de la filosofía contemporánea, a saber: a la filosofía hermenéutica, a la epistemología y a la filosofía del lenguaje, respectivamente. No es nuestra intención vincular de forma sistemática las áreas filosóficas en cuestión con la teoría de la solución de conflictos; más modestamente intentaremos mostrar ciertas relaciones para un posible desarrollo posterior que profundice la temática en cuestión.

I. EL ENFOQUE PRAGMÁTICO-HERMENÉUTICO

En 1994, la Universidad de Harvard publicó *Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos*. En esta obra, Roger Fisher, profesor de la Escuela de Leyes de Harvard, Elizabeth Kopelman, profesora de la Universidad de Stanford y Andrea Kupfer Schneider, abogada, se proponen desarrollar una teoría del conflicto político orientada por un original enfoque. Su exposición consiste en concebir los conflictos no desde el punto de vista de su resolución definitiva sino de su manejo,

con lo cual los autores intentan llevar a cabo un cambio paradigmático¹. En efecto, la experiencia nos dice que los más graves conflictos raramente se resuelven de una vez por todas, y aquello que Fisher, Kopelman y Kupfer Schneider plantean nos ofrece una meta menos ambiciosa, a saber: *brindar al negociador los procedimientos adecuados para el manejo de las tensiones de forma tal que se logren objetivos los cuales, sin resolver el conflicto de una vez por todas, ayuden a avanzar en el camino del mutuo entendimiento*. En este orden de ideas, una de las primeras y fundamentales concepciones desde la que es preciso arrancar señala que, en lugar de buscar hechos incontrovertibles, relaciones sustantivas y, por ende, predicciones necesarias, resulta mejor colocarse desde una perspectiva más sencilla pero más efectiva con la finalidad de modificar lo que está a nuestro alcance². Es evidente, pues, que este enfoque teórico se sitúa en la acera de enfrente respecto del cientificismo y se desarrolla, más bien, a partir de un empirismo moderado y sensato. Así las cosas, esto que acabamos de decir nos indica que la perspectiva en cuestión pudiera considerarse igualmente desde un punto de vista pragmático³ y, por tanto, su objetivo no sería el de encontrar una

-
- 1 “En tiempos fluidos y turbulentos, es mejor pensar en términos de manejar conflictos que de resolverlos. Ver nuestra tarea como el manejo de conflictos en vez de su resolución es un cambio de paradigma; dejamos atrás una concepción de los conflictos y las negociaciones que pone el acento en soluciones estáticas sustantivas y vamos hacia una actitud que pone el énfasis en el poder del procedimiento.” Roger Fisher, Elizabeth Kopelman, Andrea Kupfer Schneider, *Más allá de Maquiavelo. Herramientas para afrontar conflictos*, trad. cast. de G. Zadunaizky, Granica, Buenos Aires, 2007, p. 21.
 - 2 “Seguramente bajo la influencia de las ciencias físicas, es probable que un especialista en relaciones internacionales busque hechos objetivos y correlaciones fuertes [...]. Pero, como bien lo han aprendido los mejores expertos en relaciones internacionales, cuanto más concentra la investigación nuestra atención en lo predecible tanto más se aleja de las cosas que podemos modificar. Si queremos conocimientos para mejorar el mundo, entonces la predictibilidad es un patrón equivocado. Necesitamos pasar de lo inevitable a las cosas que podemos cambiar.” Fisher, Kopelman, Kupfer Schneider, *Más allá de Maquiavelo*, p. 26.
 - 3 Entendemos por *pragmatismo* la teoría filosófica según la cual la finalidad de la actividad racional consiste en brindar reglas y procedimientos que sirvan para la acción y se conviertan en hábitos y creencias útiles en sentido fáctico. Por tanto, el objeto es entendido en un sentido amplio que lo identifica con los efectos reales producidos por nuestras actitudes mentales. Fue William James quien, en su obra titulada *Pragmatismo* (1907), propuso la tesis fundamental que afirma que la verdad debe concebirse como todas aquellas determinaciones intelectuales que puedan ser sopesada desde el punto de vista de sus consecuencias prácticas satisfactorias para

verdad absoluta sino verdades que tengan consecuencias prácticas aceptables y, sobre todo, modificables tratándose de conflictos. Precisamente por ello, en el enfoque que estamos estudiando resulta imperativo incluir posiciones que más de uno no dudaría en calificar “irracionales”⁴. En efecto, la irracionalidad de cierta posición o propuesta puede serlo para nosotros, pero no necesariamente en sí y, para comprender esto, la Escuela de Harvard suministra una serie de herramientas que, en nuestra opinión, bien podrían ser denominadas hermenéuticas⁵.

A este respecto, resulta primordial el conjunto de técnicas que la Escuela de Harvard elabora en los capítulos segundo y tercero de la obra en cuestión. En el primero de ellos y que lleva por título *Póngase en el lugar de la parte contraria*, los tres autores de *Más allá de Maquiavelo*, afirman lo siguiente:

“Entender no significa adaptarse al otro. Con ‘entender’, queremos decir ‘comprender’ más que ‘acordar’. Queremos una foto de lo que está en la mente de esa persona.”⁶

el desarrollo vital de los individuos. En este sentido, dejando totalmente de lado la doctrina de la verdad como correspondencia, James rescata el valor práctico de las creencias, de la fe religiosa y hasta de las *razones del corazón* condenadas sin apelación por el racionalismo de cuño científico.

- 4 “... estamos tratando de razonar acerca de los conflictos incluyendo todos sus componentes irracionales. Que los pacientes sean irracionales no hace necesario que también lo sean los médicos.” Fisher, Kopelman, Kupfer Schneider, *Más allá de Maquiavelo*, p. 22.
- 5 Concebimos aquí la *hermenéutica* como la teoría filosófica desarrollada por Gadamer en su obra maestra que lleva por título *Verdad y método*. En el texto en cuestión, el filósofo alemán define la noción de hermenéutica a partir del concepto de oposición dialéctica desarrollado por Hegel, por un lado, y, a la luz de la concepción heideggeriana del *dasein*, por el otro. Digamos que la dialéctica hegeliana sostiene que la realidad se desarrolla en función de la oposición de determinaciones las cuales, en su escisión, reclaman el desarrollo de una síntesis que supere conservando (*Aufhebung*) la tensión inicial. Semejante proceso, sin embargo, es desarrollado a la luz de un concepto decimonónico de razón en virtud del cual las síntesis oposicionales son concebidas como la progresiva afirmación de la Idea en su desarrollo sistemático. Ahora bien, profundamente influenciado por su maestro Heidegger, Gadamer despoja el desarrollo oposicional de toda implicación sistemática y, a partir de nociones históricas fundamentales como la *tradición*, el *horizonte comprensivo* y la *fusión hori-zóntica*, la tensión dialéctica da lugar a realidades que no dan lugar a ningún tipo de transformación sistemática. En tal sentido, la idea de polaridad dialéctica es sustituida por la noción de identidad en la diferencia.
- 6 Fisher, Kopelman, Kupfer Schneider, *Más allá de Maquiavelo*, p. 40.

No sabríamos decir hasta qué punto llega el conocimiento que estos autores tienen del pensamiento de Gadamer, aunque, en realidad, eso no tiene mucha importancia. Esto que acabamos de citar introduce la distinción hermenéutica fundamental entre el *entender* y el *comprender*, tal y como lo ha desarrollado Gadamer. Veamos de qué se trata. De acuerdo con la ontología hermenéutica gadameriana, las ciencias de la naturaleza y, en general, las ciencias empíricas *entienden* porque en ellas no se da la identificación del objeto investigado y el sujeto investigador. Un entomólogo, por ejemplo, no es la abeja cuya realidad es aquella que estudia. En las ciencias humanas, en cambio, es evidente que el sujeto y el objeto *coinciden* de alguna manera, *se comprenden* ya que, en este caso, es un hombre quien investiga un aspecto de la humanidad, del ser humano. Pues bien, la comprensión constituye uno de los ejes centrales de la hermenéutica que, como bien señala Gadamer,

“Es tarea de la hermenéutica explicar este milagro de la comprensión, que no es una comunión misteriosa de las almas sino participación en un sentido comunitario [...]. La hermenéutica siempre se propuso como tarea restablecer un acuerdo alterado o inexistente. [...] Existe una verdadera polaridad de familiaridad y extrañeza, y en ella se basa la tarea de la hermenéutica.”⁷

«Querer una foto de lo que está en la mente de la otra persona», dicho de una manera un tanto tosca es precisamente aquello que Gadamer define como «comprensión hermenéutica».

Ahora bien, para el filósofo alemán existen dos condiciones fundamentales que hacen posible la comprensión, a saber: el concepto de horizonte y el principio de la fusión de horizontes. En relación con la noción de *horizonte*, es preciso recordar que cada una de las partes involucradas en un conflicto tiene un horizonte desde el cual estructura y comprende su propia realidad⁸. En este sentido y para el manejo de los

7 Hans-Georg Gadamer, *Verdad y método*, Vols. I, trad. cast. de A. Agud Aparicio y R. de Agapito, Sígueme, Salamanca, 2001, p. 361-362, 365. *Passim*.

8 “Al concepto de la situación le pertenece esencialmente el concepto del *horizonte*. Horizonte es el ámbito de visión que abarca y encierra todo lo que es visible desde un determinado punto. Aplicándolo a la conciencia pensante hablamos entonces de la estrechez del horizonte, de la posibilidad de ampliar el horizonte, de la apertura de nuevos horizontes [...]. La elaboración de la situación hermenéutica significa entonces la obtención del horizonte correcto para las cuestiones que se nos plantean cara a la tradición.” Gadamer, *Verdad y método*, p. 372-373. Los autores de *Más allá de Maquiavelo* brindan un claro ejemplo de la noción de horizonte que prácticamente coincide con la gadameriana. Encontrándose en Sudáfrica, los autores en cuestión sometieron un grupo piloto al siguiente experimento. Al grupo se le mostró un dibujo de una anciana mirando hacia abajo y una joven mirando hacia arriba.

conflictos resulta fundamental la operación -claramente hermenéutica-, que consiste en la comprensión no sólo de nuestro propio horizonte sino también la comprensión del horizonte del otro o, para decirlo en palabras de la Escuela de Harvard, aquello que significa «ponerse en el lugar del otro». Una vez que se ha realizado esta operación, el segundo kit de herramientas es el de permite la formulación de nuevas ideas⁹ y que, en el lenguaje hermenéutico recibe la denominación de *fusión de horizontes* o *fusión horizontal*¹⁰.

El tema de la fusión de horizontes es discutido por los autores de *Más allá de Maquiavelo* en el capítulo cuarto, y como una síntesis de los dos anteriores. Se trata, en efecto, de “generar nuevas ideas” y el consejo que brindan Fisher, Kopelman y Kupfer Schneider consiste en prestar atención a las siguientes indicaciones: *I. Buscar nuevos enfoques de análisis; II. Explicitar los distintos intereses; III. Exponer todas las opciones; IV. Apelar a un patrón externo de legitimidad; V. Brindar alternativas; VI. La comunicación debe ser lo más clara posible; VII. Determinar claramente los compromisos que deberán asumir los distintos actores; VIII. Trazar mapas que configuren los posible enfoques; IX. Trabajar en equipo*¹¹. No viene al caso la discusión y el análisis pormenorizado de dichas herramientas; no obstante, su resultado es lo que hermenéuticamente se denomina “fusión de horizontes” y, sin duda ninguna, la idea central que subyace a esta serie de recomendaciones es ésta:

“Hacer que participantes de bandos opuestos se enfrenten a un conflicto como problema común a ambos da resultados positivos. La generación conjunta de ideas nue-

Luego, a una mitad del grupo se le enseñó un dibujo de las dos figuras en el que se había distorsionado la imagen de la joven y, a la otra mitad, otro en el que se había distorsionado la imagen de la anciana. Pues bien: “Al mostrarles el deliberadamente ambiguo dibujo en el cual las dos figuras eran igualmente aparentes, las dos docenas de funcionarios (con una sola excepción) sólo vieron la versión del dibujo para la que habían sido predisuestos.” Fisher, Kopelman, Kupfer Schneider, *Más allá de Maquiavelo*, p. 43. Si esto sucede con una percepción visual, imaginémoslo que puede pasar si lo pre-condicionado es una concepción cultural, una *Weltanschauung*.

- 9 Fisher, Kopelman, Kupfer Schneider, *Más allá de Maquiavelo*, capítulo 4. Véase también Gadamer, *Verdad y método*, p. 376 y sigs.
- 10 “Comprender es siempre el proceso de fusión de estos presuntos «horizontes para sí mismos». [...] En la realización de la comprensión tiene lugar una verdadera fusión horizontal que con el proyecto del horizonte histórico lleva a cabo simultáneamente su superación.” Gadamer, *Verdad y método*, p. 376-377.
- 11 Fisher, Kopelman, Kupfer Schneider, *Más allá de Maquiavelo*, pp. 107- 130. *Passim*.

vas e inesperadas puede constituir un paso significativo para cambiar el clima en un conflicto”¹²

Como podemos apreciar, resulta evidente que haciendo uso de la herramienta de los cuatro cuadrantes como instrumento generador de nuevas ideas¹³, la reflexión nos conduce a un análisis esclarecedor de la negociación que condujo, para citar un ejemplo, a la promulgación de una nueva constitución en Sudáfrica en Febrero de 1993¹⁴. En esa oportunidad en el cuadrante I, correspondiente al problema, se enumeraron algunos aspectos de suma importancia, a saber:

“Se requiere tomar muchas decisiones.- Riesgo de retraso.- Violencia en aumento.- Los líderes políticos pierden el control.- Necesidad de acción urgente.”

En el cuadrante II, correspondiente al diagnóstico, encontramos lo siguiente:

“El proceso de acordar principios primero y luego la implementación causa importantes demoras. Ese proceso es útil cuando ↯ interviene pocos actores ↯ la base social es reducida ↯ hay mucha confianza ↯ y las partes han trabajado en forma cooperativa la una con otra antes.”

En el tercer cuadrante, y que es el que correspondería al enfoque, nos encontramos con que:

“Se necesita un proceso que reduzca las demoras y sirva cuando: ↯ intervienen muchos actores ↯ la base social es numerosa ↯ hay poca confianza ↯ y las partes se ven como adversarios.”

Por último, el cuadrante IV dedicado al plan de acción, se hace énfasis en lo siguiente:

“Estimular un proceso paralelo: el gobierno y el CNA, sin compromisos, empiezan a redactar el texto de un documento amplio, operativo, que pueda ser aprobado cuando se requiera.”

12 Fisher, Kopelman, Kupfer Schneider, *Más allá de Maquiavelo*, p. 127.

13 El análisis de los cuatro cuadrantes consta de cuatro preguntas fundamentales correspondientes a los cuatro aspectos del problema en cuestión. Tales preguntas son las siguientes: ¿Qué está mal? (cuadrante I); *Diagnóstico general (cuadrante II)*; *Enfoque generales (cuadrante III)*; *Ideas para la acción (cuadrante IV)*. Véase al respecto Fisher, Kopelman, Kupfer Schneider, *Más allá de Maquiavelo*, p. 101.

14 Este tipo de estudio se encuentra en Fisher, Kopelman, Kupfer Schneider, *Más allá de Maquiavelo*, p. 103.

Si lo dicho hasta ahora tiene sentido, gracias al empleo de la herramienta de los Cuatro Cuadrantes es posible, según la Escuela de Harvard, alcanzar dos objetivos. Primero, “la resolución de problemas en forma sistemática y a la vez creativa” lo cual se hizo patente en las negociaciones de Sudáfrica¹⁵. Sin embargo, no hay que olvidar que esa creatividad –la fusión hermenéutica de horizontes, para Gadamer–, nunca se lograría si no se comprende al otro. En segundo lugar y ya para finalizar, la propuesta de la Escuela de Harvard desarrolla un escenario que gravita en torno a la mutua comprensión, asumiendo dicha noción en un sentido claramente hermenéutico y, por tanto, más allá de todo cientificismo. El modelo que analizaremos a continuación seguirá el camino opuesto. Veamos enseguida de qué se trata.

II. LA TEORÍA DE LOS JUEGOS

La teoría de los juegos¹⁶ consiste en la búsqueda de algoritmos que permitan elaborar aquellos paradigmas de conducta racional que maximicen la ganancia posible en la negociación de un conflicto, cuando se trata de su aplicación a la ciencia política. Dicha proposición, nacida en el contexto de la teoría económica a partir de la progresiva desconfianza en la capacidad auto-correctora de los mecanismos de mercado, se fue modulando de forma tal que fuese posible su aplicación al marco referencial político.

Digamos para comenzar que todo juego está constituido por un conjunto de actores que tienen a su disposición un conjunto de estrategias dirigidas a alcanzar distintas soluciones alternativas. Además está decir que deben formularse reglas de conducta para los participantes que expliciten la mejor estrategia a seguir y reglas del

15 Fisher, Kopelman, Kupfer Schneider, *Más allá de Maquiavelo*, p.102. Los mismos autores, refiriéndose a la negociación planteada y descrita, subrayan lo siguiente: “Las partes habían estado buscando acuerdos de principios, que pudieran ser aceptadas por sus respectivos partidarios, para abordar luego la letra pequeña y la implementación de esos acuerdos. En aquel momento había gran insatisfacción en relación a los avances en la mesa de negociación. Utilizando un análisis de los Cuatro Cuadrantes para la resolución del problema y las estrategias que se habían probado hasta entonces concluimos que si bien el proceso de tratar de ponerse de acuerdo en los grandes temas y luego atender a los detalles es conocido y útil en muchas circunstancias, en este caso dificultaba las cosas. A partir de esta constatación, propusimos que en forma paralela a las negociaciones oficiales, *las partes se pusieran a trabajar en la redacción de un texto no oficial del documento definitivo, que tarde o temprano tendrían que tener si es que se iba a alcanzar e implementar un acuerdo.*” *Ibidem*.

16 La teoría de los juegos fue desarrollada inicialmente por J. von Neumann y C. Morgenstern en su libro *Theory of games and economics behavior*, Princeton, 1953.

juego que relacionen las estrategias elegidas por los actores y el posible resultado del juego. Así las cosas, los juegos se clasifican en base a los siguientes elementos: (a) la posibilidad que tienen los protagonistas de realizar aquellas acciones que corresponden a un grupo de agentes que se ha formado para llevar adelante una estrategia común; (b) el proceso mediante el cual se elaboran distintas expectativas de acuerdo a la información poseída y a su interpretación por parte de los actores o sus coaliciones; (c) la cantidad de movimiento que pueden realizar los participantes; y (d), el tipo de resultado que caracteriza al juego (juegos suma cero y juego de suma positiva o juego de ganar-ganar).

Ahora bien, sin entrar en el análisis de los distintos modelos matemáticos correspondientes a los juegos suma cero¹⁷ y a los de suma positiva, la utilidad de este modelo de investigación para la ciencia política se concentra en el análisis y formulación de acciones posibles en situaciones en las que participan varios actores como, por ejemplo, las elecciones y los acuerdos políticos. Para citar un ejemplo, en el juego suma cero de dos participantes (es decir, en el juego en el que uno gana y el otro pierde), se puede producir una situación muy interesante para la solución de conflictos políticos. A tal fin, supongamos que el primer jugador tenga a su disposición el número n de estrategia mientras que el segundo tenga el número m y que, además, tratándose de un suma cero, a cada par de estrategias elegidas por los dos participantes, el primero gane. Desde el punto de vista matemático, el juego en cuestión se representaría con una matriz formada por n filas y m columnas, y dado que el juego lo gana el primer jugador, de manera de minimizar sus pérdidas y maximizar sus ganancias, éste buscará en las filas la mínima compensación y procederá a elegir aquella fila en que se ubica el máximo de esos mínimos. Correlativamente, a su vez, el segundo jugador buscará en las columnas el máximo de pérdida de cada columna y elegirá el mínimo de ellos. Si, en efecto, los dos jugadores se comportan de esta manera, la racionalidad de su elección consistiría en que ambos participantes logran un resultado ventajoso sin exponerse al peligro de que uno gane todo y el otro lo pierda todo. En este caso, la solución del conflicto radicará en lograr el mínimo de los máximos y el máximo de los mínimos, y por ello se utiliza el término que califica este valor como *minimax* o *punto de silla*.

17 El modelo central de la teoría de los juegos es el del juego suma cero, esto es, de una negociación entre dos participantes (que no tienen que ser necesariamente dos individuos), cuyo resultado se define como suma cero porque la suma algebraica de las posibles ganancias es cero, lo cual significa sencillamente que un participante pierde y el otro gana. Este tipo de juego es fundamental porque a partir de él se pueden construir otros tipos de juegos entre más de dos personas y también juegos cuya suma no sea cero.

Veamos ahora un juego entre tres participantes que llamaremos A, B y C. En este caso, tenemos tres posibilidades: A y B ganan, y C pierde; A y C ganan, y B pierde; B y C ganan, y A pierde. Si expresamos matemáticamente estas tres posibilidades tendremos las siguientes secuencias: $\frac{1}{2}, \frac{1}{2}, 0$; $\frac{1}{2}, 0, \frac{1}{2}$; $0, \frac{1}{2}, \frac{1}{2}$. Pues bien, supongamos que el caso en el que el perdedor sea A, tendríamos este resultado $0, \frac{1}{2}, \frac{1}{2}$. Enfrentado a esta alternativa, A puede proponer a B este trato: $\frac{1}{4}, \frac{3}{4}, 0$. Como podemos apreciar, siguiendo esta estrategia A no pierde, aunque su ganancia sea mínima, mientras que B aumenta su ganancia a costa de C que lo pierde todo. No es difícil darse cuenta que, en este modelo, B tendría una ventaja de negociación respecto de los otros participantes la cual puede aprovechar de acuerdo a sus prioridades que pueden depender de la cantidad de información manejada por los jugadores, sus ideales, su estado psicológico y de muchos otros factores. En este sentido y refiriéndose al modelo del *Dilema del Prisionero*¹⁸, Dougherty y Pfaltzgraff hacen una observación que ilustra perfectamente lo que queremos decir y que bien vale la pena citar aquí:

“...el jugador se ve tentado a elegir una estrategia no cooperativa por sospechar que el otro jugador no cooperará [...]. Glenn H. Snyder ha trazado el siguiente contraste: «El espíritu o tema principal del Dilema del Prisionero es el de la frustración del deseo mutuo de cooperar [...] las percepciones de las intenciones de la otra parte son cruciales y los agentes enfrentan un problema para establecer la credibilidad de sus intenciones manifiestas».”¹⁹

Estas observaciones muestran una grave dificultad de la capacidad práctica de la teoría de los juegos. En efecto, nacida como explicación matemática aplicada a la economía, una vez que su objeto se desplaza al ámbito de los problemas políticos comienzan los problemas. Es evidente que la política no se desarrolla en

18 Como es bien sabido, este juego consiste en lo siguiente: Dos presos son interrogados separadamente por un juez y ninguno de ellos sabe lo que el otro está diciendo. La información que ambos poseen es como sigue: (a) Si ambos niegan los cargos serán dejados en libertad; (b) si uno confiesa y el otro no, el primero será condenado a 1 año de prisión y el segundo a 10 años; (c) si ambos confiesan, ambos recibirán 5 de condena. La estrategia más racional sería, indudablemente, la primera pero, al haber intervención de factores psicológicos como la desconfianza, uno podría pensar que mejor es (c) ya que el riesgo que implica (a) y la desconfianza en el otro prisionero por lo cual uno puede pensar de que confiese, hace que la según da alternativa sea la mejor. Esto nos muestra, entre otras cosas, la interferencia que factores no estrictamente racionales pueden producir en nuestras escogencias.

19 James E. L. Dougherty y Robert L. Pfaltzgraff, *Teorías en pugna en las relaciones internacionales*, trad. cast. de C. Peña, Grupo Editor Latinoamericano, 1990, p.531.

un contexto puramente racional –entendiéndose con este adjetivo lo que se ajusta a los procesos que pueden ser estrictamente formalizados y que obedecen rigurosamente al aparato lógico-, sino que en ella intervienen factores de naturaleza emotiva los cuales, en sentido estricto, no sólo no son racionales, sino que ayudan o entorpecen por igual a la hora de tomar decisiones. Por ello, muchos hablan de racionalidad emotiva expresión que no necesariamente resulta contradictoria. Veamos por qué. Cualquier político sabe muy bien que en su contexto operativo debe tomar en cuenta una serie de factores que una teoría estrictamente formal difícilmente podría cuantificar. A este respecto, permítasenos citar, una vez más, a Dougherty y Pfaltzgraff:

“Anatol Rapoport ha aplicado el Dilema del prisionero al problema del desarme internacional y descubrió que, si bien idealmente ambas partes pueden preferir beneficiarse económicamente del desarme, ninguna puede estar segura de las intenciones a largo plazo de la otra, y así ambas buscan el curso más prudente de mantener un costoso equilibrio de armamentos.”²⁰

En las decisiones de tipo político el tema de las intenciones es insoslayable, y esto es lo que, desde el punto de vista estrictamente racional, obliga a la teoría de los juegos a mostrar sus verdaderos límites. Sin lugar a dudas, el empleo del instrumental que dicha la teoría brinda al analista de fenómenos políticos como lo sería la solución de conflictos resulta de gran utilidad, pero repetimos, semejante metodología debe ser integrada en un conjunto más amplio de otras estrategias²¹. Por consiguiente es preciso reconocer los límites de los instrumentos que se utilizan para estudiar cualquier fenómeno lo cual, obviamente, es válido también en el caso de la complejidad extrema de las relaciones humanas en general y de las acciones políticas en particular²². Así

20 Dougherty, Pfaltzgraff, *Teorías en pugna en las relaciones internacionales*, p. 531. *Cursivas añadidas.*

21 “La aplicación de técnicas analíticas derivadas de la teoría de los juegos, en consecuencia, puede ayudar a mejorar nuestra comprensión del tema, siempre que este enfoque se emplee con la perspectiva intelectual equilibrada de quienes consideran que es una entre muchas armas útiles.” Dougherty, Pfaltzgraff, *Teorías en pugna en las relaciones internacionales*, p. 529.

22 “En última instancia, es difícil en extremo –quizás imposible-, sea para la mente humana o para la computadora más grande del mundo, captar el «juego» de la política internacional en su tremenda complejidad. Un juego de salón de tres personas en el cual un número muy limitado de movidas simples y contramovidas puede hacerse, puede ser reductible al análisis matemático. Sin embargo, la relación triangular de Estados Unidos, la Unión Soviética, y la República Popular China no es comparable a semejante juego de salón sin al problema de los «tres cuerpos» de la física newtoniana, que, como lo

las cosas, nos parece oportuno explorar, en último lugar, el tipo de fundamentación que nos describe el análisis de la argumentación acerca de la resolución de conflictos.

III. LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

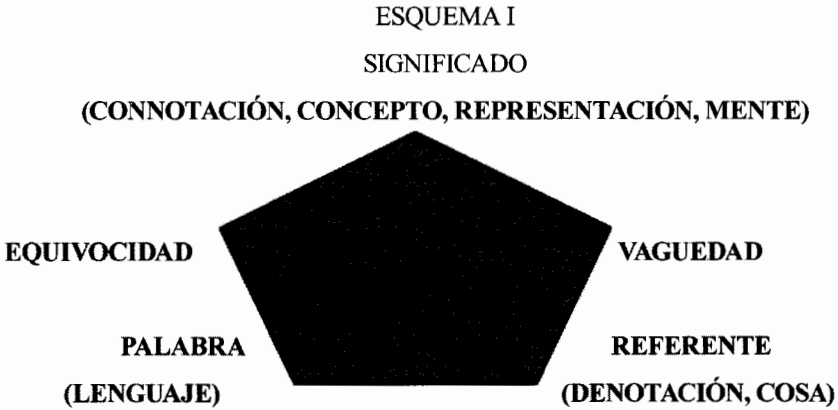
Para describir de una manera general ciertos aspectos de la teoría argumentativa que puedan servirnos en nuestro intento de enfocar la teoría de la resolución de conflictos desde la perspectiva del lenguaje, menester es recordar, en primer lugar, que cualquier negociador desarrolla su actividad fundamentándola -a veces inconscientemente-, en ciertos valores propios de su tiempo, de su historia compartida y de su relato personal. No obstante, hay que reconocer igualmente que juicios axiológicamente comprometidos pueden ser proferidos tanto por aquel mediador de conflictos que se identifica con ciertos ideales y defiende ciertos valores como por aquel otro que, a pesar de comprometerse él también con ciertos principios, logra mantener su discurso libre de ataduras axiológicas, apoyándose en consideraciones estrictamente pragmáticas. Así las cosas, en el primer caso estamos en presencia de un mediador cuya actuación asume compromisos de orden moral (en sentido amplio); en el segundo caso, en cambio, el negociador sitúa su discurso en un contexto de naturaleza puramente instrumental. Dado que nuestra investigación se enmarca en el contexto de la teoría política debemos, por ende, *como investigadores*, guiarnos por el principio de la neutralidad axiológica por lo cual nuestra pauta metódica fundamental será la siguiente:

Pauta metodológica fundamental: *En la investigación de la resolución de conflictos es preciso mantener la más rigurosa neutralidad axiológica y, cuando las situaciones que se analicen incluyan en su desarrollo argumentativo ciertos y determinados valores, nosotros, como investigadores nos limitaremos a una postura descriptiva que no se compromete con los ideales en cuestión sino que se limitará a determinar la validez de la argumentación.*

Hecha esta primera e importantísima aclaratoria sobre el enfoque metodológico general, a continuación estudiaremos las reglas metodológicas particulares que pueden ser utilizadas en el contexto de una teoría argumentativa de la resolución de conflictos. Los elementos primarios y constitutivos de todo discurso son, obviamente, las palabras y las palabras se insertan en un proceso cognitivo que puede ser representado según el esquema siguiente²³:

señalamos antes, todavía es insolubles por medio de una fórmula matemática precisa.” Dougherty, Pfaltzgraff, *Teorías en pugna en las relaciones internacionales*, p. 535. Lo mismo puede decirse de las complicadas situaciones que se producen en el marco de la política interna de una nación contemporánea.

23 Un esquema similar se puede encontrar, entre otros autores, en Giovanni Sartori, *La Política. Lógica y método en las ciencias sociales*, trad. cast. de M. Lara, FCE,



Toda palabra que no sea sincategoremática debe tener, por lo menos, un significado que es captado por la mente -sujeto, intelecto, razón-, a través de lo que se denomina concepto (connotación, intensión, representación, idea). Pues bien, tal sentido se comprende desde el punto de vista que relaciona palabra y significado (lado izquierdo de nuestro esquema) y, en este caso, el peligro que acecha al discurso es el de la equívocidad o ambigüedad que se produce cuando el contenido semántico del término es escasamente determinado. Si, en cambio, consideramos el significado desde la perspectiva de su relación con la cosa (lado derecho de nuestro esquema), esto es, desde el vínculo que guardan entre sí el significado que atribuimos a la palabra y su referente (denotación, extensión, la cosa, el objeto, el ente), el peligro será el de la vaguedad, esto es, la dificultad que se origina cuando el sentido que atribuimos al término es insuficiente para determinar a cabalidad la cosa que denota. En otras palabras, *desde el punto de vista de la relación significado-lenguaje, hay que evitar la equívocidad y, desde la perspectiva significado-referente, es necesario evitar la vaguedad*. Todo lo que acabamos de decir se alcanza mediante el empleo del instrumento de la definición²⁴ la cual, si se refiere al binomio significado-lenguaje, es connotativa; si, en cambio, hace referencia al binomio significado-referente, será denotativa. De acuerdo con lo anterior, podemos proponer el siguiente esquema:

México, D.F., 2010, p. 57.

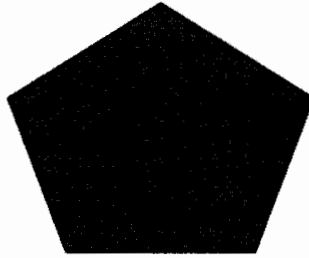
24 El concepto de definición que utilizamos no se compromete en modo alguno con ningún tipo de ontología esencialista. Se trata simplemente un recurso necesario para mantener la claridad a lo largo de la argumentación.

ESQUEMA II

DEFINICIÓN CARACTERIZADORA O CONNOTATIVA

**DEFINICIÓN
DENOTATIVA Y
DECLARATIVA

PALABRA**



**DEFINICIÓN

OPERACIONAL

REFERENTE**

El término latino *definitio* tiene esencialmente el mismo significado del vocablo ὄρος que, en griego antiguo, tenía el sentido de límite, *confín* (*frontera*), *criterio* y, sobre todo, *definición*. Ahora bien, es preciso señalar que definir un concepto no implica necesariamente aceptar una teoría ontológica de corte esencialista; simplemente significa saber de qué estamos hablando lo cual es una regla de sentido común. Nuestra inspección etimológica nos dice que la *definición* señala en términos semánticos la delimitación precisa de una palabra, lo cual responde a una exigencia fundamental del pensar y del discurso racional ya que, si no sabemos de qué estamos hablando o a lo que se refiere cierto interlocutor cuando utiliza un término, resultaría muy difícil, por no decir imposible, que podamos entender, entendernos o realizar cualquier acción, entre las cuales están, evidentemente, los conflictos. Añadamos a esto el hecho que la lógica discrimina, al menos, cuatro tipos de definición, a saber: *la definición denotativa, la operacional, la declarativa o estipulativa y la connotativa o caracterizadora*. La primera es la que se encarga de eliminar en lo posible toda vaguedad referencial determinando las características que tiene que poseer el referente para satisfacer el significado del vocablo. La segunda, por su parte, es la que afirma que el término se aplica al referente sí y sólo sí, sobre éste, se puede ejecutar la operación especificada por la definición. Para que no haya dudas a este respecto, Sartori, con la acostumbrada claridad que lo caracteriza, señala lo siguiente:

“Operacionalmente, una mujer bella puede ser definida como una mujer que vence un concurso de belleza.”²⁵

25 Sartori, *La Política. Lógica y método en las ciencias sociales*, p. 68.

Como podemos ver en el *Esquema II*, ambas definiciones tienen la misión de eliminar la vaguedad, es decir, se aplican al lado derecho de nuestra gráfico y se refieren a la dimensión empírica del problema definicional. Por otra parte, el tipo de definición declarativa (o estipulativa, según el lado izquierdo del esquema), pretende eliminar la equívocidad semántica y se utiliza cuando se advierte al interlocutor sobre el significado que atribuimos a cierta palabra. Finalmente la cuarta definición, la connotativa o caracterizadora (vértice superior de nuestro esquema), es la más recomendable desde el punto de vista teórico ya que permite aclarar el sentido de un término eliminando toda posible equívocidad mediante la *necesidad atribuida a las notas definitorias*, siendo éste el requisito necesario de todo discurso que pretenda ser teórico. El objetivo de la definición connotativa es, pues, alcanzar la máxima precisión posible acerca del significado de un término. Permítasenos citar una vez más a Sartori:

“La definición declarativa²⁶ se puede limitar a decir: entiendo por una mujer hermosa a la que me complace la vista. Pero cuando llegamos al significado de «bello», es decir, a la connotación del concepto, hay materia para escribir un tratado [...]. Las definiciones caracterizadoras (que más técnicamente debiéramos denotar connotativas) son obviamente definiciones complejas [...] en el ámbito de la connotación de un concepto la operación más importante es la de separar las características definidoras de las características contingentes. Las características definidoras, o definitorias, son las características necesarias, sin las cuales una palabras no tiene aplicabilidad.”²⁷

Por lo tanto, nuestra primera pauta argumentativa es la siguiente:

Primera pauta argumentativa. Al participar en una negociación es preciso determinar qué tipos de definición se utilizarán. De no resultar esto posible, el diálogo se tornará sumamente vago y equívoco lo cual dificultará la posibilidad de todo acuerdo eventual.

Pues bien, para obtener una definición connotativa o caracterizadora el *definiendum* puede someterse a tres distintos tratamientos conceptuales, a saber: el disyuntivo o dicotómico, el continuo (que puede ser cualitativo o cuantitativo), y el jerárquico²⁸. Se considera disyuntivo o dicotómico el manejo de un

26 Sartori emplea el término «definición declarativa» que, para otros, no es más que la misma «definición estipulativa».

27 Sartori, *La Política. Lógica y método en las ciencias sociales*, p. 68.

28 Sartori, *La Política. Lógica y método en las ciencias sociales*, p. 70 y sigs.

término a definir que emplea un criterio gracias al cual las notas definitivas se determinan según un proceso excluyente. En este sentido, el tratamiento disyuntivo del *definiendum* establece características que se eliminan recíprocamente y, por consiguiente, es muy útil en el caso de las taxonomías y las tipologías de las que se hace uso en un debate. En cambio, el manejo de un concepto es continuo cuando dicha noción se inserta en un conjunto de notas gradualmente establecidas. Semejante orden podrá ser cualitativo o cuantitativo. Por último, el empleo del *definiendum* es jerárquico si se inserta en un proceso ordenado según géneros y diferencias específicas. Al respecto, Sartori comenta lo siguiente:

“la organización jerárquica por antonomasia está dada por las clasificaciones per genus et differentiam, según géneros, especies, subespecies, y así subclasificando sucesivamente. Este tipo de disección analítica es particularmente «poderosa», o poderosamente «ordenadora» porque cada clase que está debajo incluye las propiedades de todas las que están encima.”²⁹

A partir de estas consideraciones sobre el tratamiento conceptual del *definiendum*, podemos establecer la tercera pauta metodológica de nuestra investigación:

Segunda pauta argumentativa. Todo concepto fundamental de las distintas alternativas políticas que se debaten en un encuentro dirigido a la resolución de conflictos se someterá a un análisis que determine el tipo de tratamiento conceptual gracias al cual ha sido obtenida su definición.

Las dos pautas metodológicas señaladas, operando en el marco de la definición, se refieren a los *conceptos considerados aisladamente* y, no tienen, por tanto, alcance en relación con el *contexto argumentativo en su desarrollo lógico*. En consecuencia, vamos a enumerar a continuación una serie de reglas metodológicas concernientes a este ámbito del discurso. Comencemos señalando que la teoría de la argumentación³⁰ es la que se encarga del estudio de los razonamientos que se utilizan más allá de los sistemas lógico-formales.

29 Sartori, *La Política. Lógica y método en las ciencias sociales*, p. 76.

30 El autor que más utilizaremos en esta parte del proyecto es Chaïm Perelman y su obra, redactada en colaboración con Lucie Olbrechts-Tyteca, y que lleva por título *Traité de l' argumentation. La nouvelle rhétorique*. Además está decir que no pretendemos, en modo alguno, retomar la ingente serie de argumentos rigurosamente analizados y estudiados por estos dos autores. Nos atenderemos simplemente a las líneas generales del desarrollo retórico.

En este contexto, hay dos tipos generales de técnicas argumentativas; ellas son: la técnica “casi-lógica”³¹ y la técnica que se vincula a ciertos aspectos de la realidad. Veamos enseguida los fundamentales argumentos de carácter casi-lógico.

1. Reglas relativas a los argumentos casi-lógicos

1.1. Regla argumentativa de la incompatibilidad. Todo argumento tiene que someterse a la *regla de la incompatibilidad*³² en virtud de la cual es menester rechazar todo aquel razonamiento cuya conclusión sea inconciliable con principios generales o enunciados particulares ya asentados en la teoría en cuestión. Por lo tanto, cualquier juicio que no respete esta regla será rechazado.

1.2. Regla argumentativa fundada en el principio de justicia³³. Según esta regla, es necesario aplicar a situaciones, cosas o conceptos que pertenecen a una misma categoría el mismo tratamiento. Por tanto, será descartado cualquier argumento que no cumpla con esta regla.

1.3. Regla argumentativa fundada en el principio de transitividad³⁴. De acuerdo con este precepto, todo discurso que emplee relaciones de igualdad, superioridad y ascendencia que consten de más de dos términos tienen que someterse al principio de transitividad. En consecuencia, se rebatirán todos aquellos argumentos que no lo hagan.

2. Reglas relativas a ciertos aspectos de la realidad

2.4 Regla del argumento pragmático³⁵. Este tipo de regla metodológica concierne a un tipo de razonamiento que consiste principalmente en la evaluación de cierta acción en vista de las consecuencias que ella

31 Refiriéndose precisamente a eso que él mismo denomina “argumentación casi-lógica, Perelman sostiene lo siguiente: “Los argumentos que examinaremos en este capítulo pretenden tener cierta fuerza de convicción en cuanto se presentan como comparables con los razonamientos formales, lógicos o matemáticos.” Chaïm Perelman, Lucie Olbretchs-Tyteca, *Trattato dell' argomentazione*, trad, it, de Carla Schick, Maria Mayer y Elena Brassi, Einaudi, Torino, 1989, p. 203. La traducción es nuestra.

32 Perelman, Olbretchs-Tyteca, *Trattato dell' argomentazione*, p. 207 y sigs.

33 Perelman, Olbretchs-Tyteca, *Trattato dell' argomentazione*, p. 230 y sigs.

34 Perelman, Olbretchs-Tyteca, *Trattato dell' argomentazione*, p. 239 y sigs.

35 Perelman, Olbretchs-Tyteca, *Trattato dell' argomentazione*, p. 280. *Passim*.

produce. Obviamente, si se logra determinar que tales consecuencias no se verifican el razonamiento será desestimado.

2.5 Regla relativa a los argumentos que emplean el concepto de ejemplaridad³⁶. Este tipo de argumentación consiste en seleccionar un aspecto particular de la realidad considerándolo como un ejemplo de un enunciado o principio general. El autor que lo utilice deberá mostrar, de alguna manera, que la propiedad o principio universal de la que el caso particular que él considere es un ejemplo, es cierta o, por lo menos, plausible. De no hacerlo el argumento será excluido.

2.6 Regla relativa a los argumentos que emplean la analogía³⁷. Dado que la analogía es una estructura lógica que establece la semejanza de dos relaciones, de no darse tal semejanza o de haber sido mal construidas las relaciones, el discurso será eliminado.

Estos son los procedimientos relativos a los argumentos más comunes. Existen, indudablemente, muchas otras maneras de silogizar; sin embargo, las que hemos expuesto son las más utilizadas de manera que consideramos que las reglas aquí descritas son suficientes para nuestros propósitos.

Como podemos apreciar en lo desarrollado en este apartado, nuestra exposición se encaminó a cumplir dos objetivos. Por un lado, las *pautas metodológicas* nos permitieron determinar con rigurosidad los conceptos en discusión gracias al análisis de sus respectivas definiciones, mientras que las *reglas argumentativas* nos sirvieron, por otro lado, para sopesar la coherencia de las argumentaciones de las cuales forman parte los conceptos estipulados desde la perspectiva de la definición.

En estas páginas hemos descrito y estudiado tres enfoques distintos de la teoría de la resolución de conflictos. De entre ellos, el que mantiene la máxima neutralidad teórica y especulativa es el tercero, y esto es muy comprensible dado que el lenguaje constituye el común denominador a cualquier actividad racional. No debemos dejar de lado, empero, el hecho que la diferencia más marcada es aquella que separa el primero y el segundo de los enfoques analizados, y esta distancia no está solamente referida a la teoría de la resolución de conflictos políticos sino que abarca por igual el mismo concepto de política.

36 Perelman, Olbretchs-Tyteca, *Trattato dell' argomentazione*, p. 370 y sigs.

37 Perelman, Olbretchs-Tyteca, *Trattato dell' argomentazione*, p. 393. *Passim*.

En efecto, mientras el enfoque que propone la Escuela de Harvard toma en cuenta factores no sólo racionales sino también carácter axiológico y emotivo, la teoría de los juegos, por su parte, desarrolla sus análisis a partir de modelos de naturaleza matemática. Esta diferencia resulta innegable; sin embargo, ello no significa que las dos propuestas se excluyan recíprocamente. Muy por el contrario, ambas perspectivas pueden muy bien coexistir no solamente porque la resolución de conflictos es una actividad política sumamente compleja sino también en razón de que, como todo lo que se refiere a la naturaleza humana, amerita y reclama innumerables puntos de vista. En anteriores oportunidades hemos señalado el peligro que encierra el reductivismo de cualquier ascendencia, venga de donde venga, aplicación que por sí misma resulta muy peligrosa en todos los ámbitos y, en el caso particular de la política, califica como un verdadero pecado mortal.