

ALBERTO OYA

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

## Presentación. Las definiciones persuasivas según Charles L. Stevenson

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### *Nota sobre la edición*

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

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