



EL DRET DE TOTA RESPOSTA A CANVIAR DE PREGUNTA

«**E**spero que tinguin vostès les preguntes adequades a les meves respostes», va dir segons sembla en una ocasió Henry Kissinger per obrir una caldejada conferència de premsa. La frase sona potser a cinisme químicament pur, però cal reconèixer que aquest és el mètode amb què es preparen moltes conferències de premsa. El salt mortal o el lliscament necessari per adequar després les respostes a les preguntes ja és només una qüestió d'habilitat i de taules. La idea de respondre canviant la pregunta és també motiu freqüent de queixa en els guions de les pel·lícules sobre temes judicials: «Jo no li he preguntat això!». Molts professionals seriosos i responsables s'exasperen i s'irriten quan els seus interlocutors proven d'escapolir-se canviant subtilment o de manera més destrallera una pregunta per una altra: mestres en l'escola, funcionaris en la finestreta, entrevistadors en ràdio i televisió, examinadors en general, enquestadors de peu...

No obstant això, la sentència «tota resposta té dret a canviar de pregunta» és fonamentalíssima quan del que es tracta és d'adquirir nou coneixement. En efecte, el mèrit d'una bona resposta no és sempre el d'ajustar-se a una pregunta sinó que es troba en la noble facultat de reconduir o refrescar un gran debat, quasi sempre pel procediment de rebutjar una pregunta i plantejar-ne una altra. Una pregunta es pot rebutjar per exemple quan és una falsa pregunta, és a dir, quan la pregunta conté, ja en la seva formulació, contradiccions internes o externes. Comencem per una incoherència matemàtica.

Tres amics prenen unes canyes en un bar. El compte suma 30 euros i cadascun posa 10 euros sobre la taula. El cambrer porta els diners a la caixa però l'amo del bar, que ha estat observant el bulliciós grup, li torna 5 euros al cambrer i li diu picant-li l'ullet: «Pren, fes-los un descompte, ens interessen com a clients.» El

cambrer torna a la taula pensant que 5 euros és massa descompte, de manera que els en torna només 3 i s'embutxaca els 2 euros restants. Recapitem: cada amic ha pagat 9 euros (10 menys 1 de descompte), és a dir, que, en conjunt, han pagat 27 euros per la consumició. El cambrer s'ha quedat amb 2 euros, així doncs, com que la suma de 27 més 2 és igual a 29, ens preguntem on ha anat a parar l'euro que falta per arribar a 30.

Suggereixo de reflexionar 45 segons abans de continuar.

Doncs no hi ha resposta perquè tampoc no hi ha pregunta. En efecte, la pregunta: on és l'euro que falta? és falsa perquè inclou una hipòtesi falsa. No falta cap euro perquè el balanç que ha d'encaixar és: total de qui paga (27 euros pagats pels amics) igual al total de qui cobra (25 cobrat per l'amo més 2 cisat pel cambrer). Una pregunta vertadera en canvi seria, per exemple: on són els dos euros que falten entre la quantitat que saben els amics que han pagat i la quantitat que l'amo del bar creu que aquells han pagat?

Els físics Michelson i Morley es van passar mitja vida intentant demostrar experimentalment l'existència de l'èter, un fluid hipotètic l'existència del qual era indispensable per a la física de l'època. Com, si no, explicar que les ones electromagnètiques de la llum del Sol arriben a la Terra

si entre el Sol i la Terra no hi ha més que espai buit? La pregunta és falsa perquè conté una hipòtesi falsa: ni més ni menys que la física de l'època. En el seu cèlebre article de 1905 Albert Einstein amb prou feines dedica una frase a l'èter. Les noves idees eliminen l'antiga pregunta i revolucionen la física. Decididament: canviar de resposta és evolució, canviar de pregunta és revolució.

JORGE WAGENSBERG

Director científic de la Fundació La Caixa, Barcelona



© Jorge Wagensberg

«EL MÈRIT D'UNA BONA RESPOSTA NO ÉS SEMPRE EL D'AJUSTAR-SE A UNA PREGUNTA SINÓ QUE ES TROBA EN LA NOBLE FACULTAT DE RECONDUIR O REFRESCAR UN GRAN DEBAT»