



## EL DERECHO DE TODA RESPUESTA A CAMBIAR DE PREGUNTA

«**E**spero que tengan ustedes las preguntas adecuadas a mis respuestas», dijo al parecer en una ocasión Henry Kissinger para abrir una caldeada conferencia de prensa. La frase suena quizá a cinismo químicamente puro, pero hay que reconocer que tal es el método con el que se preparan muchas ruedas de prensa. El salto mortal o el deslizamiento necesario para adecuar después las respuestas a las preguntas ya es solo una cuestión de habilidad y de tablas. La idea de responder cambiando la pregunta es también motivo frecuente de queja en los guiones de las películas sobre temas judiciales: «¡Yo no le he preguntado eso!». Muchos profesionales serios y responsables se exasperan y se irritan cuando sus interlocutores se escurren cambiando sutil o burdamente una pregunta por otra: maestros en la escuela, funcionarios en la ventanilla, entrevistadores en radio y televisión, examinadores en general, encuestadores de a pie...

Sin embargo, la sentencia «toda respuesta tiene derecho a cambiar de pregunta» es fundamentalísima cuando de lo que se trata es de adquirir nuevo conocimiento. En efecto, el mérito de una buena respuesta no está siempre en ajustarse a una pregunta sino en la noble facultad de reconducir o refrescar un gran debate, casi siempre por el procedimiento de rechazar una pregunta y plantear otra. Una pregunta se puede rechazar por ejemplo cuando es una falsa pregunta, es decir, cuando la pregunta contiene, ya en su formulación, contradicciones internas o externas. Empecemos por una incoherencia matemática.

Tres amigos toman unas cañas en un bar. La cuenta asciende a 30 euros y cada uno pone 10 euros sobre la mesa. El camarero lleva el dinero a la caja pero el dueño del bar, que ha estado observando al bullicioso grupo, le devuelve 5 euros al camarero y le dice con un guiño: «Toma, hazles un descuento, nos interesan como clien-

tes.» El camarero regresa a la mesa pensando que 5 euros es demasiado descuento, así que les devuelve solo 3 y se embolsa los 2 euros restantes. Recapitulemos: cada amigo ha pagado 9 euros (10 menos 1 de descuento), así que, en conjunto, han pagado 27 euros por la consumición. El camarero se ha quedado con 2 euros, así que, dado que la suma de 27 más 2 es igual a 29, nos

preguntamos dónde ha ido a parar el euro que falta para llegar a 30.

Sugiero reflexionar 45 segundos antes de continuar.

\*\*\*

Pues no hay respuesta porque tampoco hay pregunta. En efecto, la pregunta ¿dónde está el euro que falta? es falsa porque incluye una hipótesis falsa. No falta ningún euro porque el balance que debe encajar es: total de lo pagado (27 euros pagados por los amigos) igual al total de lo cobrado (25 cobrado por el dueño más 2 sisado por el camarero). Una pregunta verdadera en cambio sería, por ejemplo: ¿Dónde están los dos euros que faltan entre la cantidad que saben los amigos que han pagado y la cantidad que el dueño del bar cree que aquellos han pagado?

Los físicos Michelson y Morley se pasaron media vida intentando demostrar experimentalmente la existencia del éter, un fluido hipotético cuya existencia requería la física de la época. ¿Cómo, si no, explicar que las ondas electromagnéticas de la luz

del Sol alcancen la Tierra si entre el Sol y la Tierra no hay más que espacio vacío? La pregunta es falsa porque contiene una hipótesis falsa: nada menos que la física de la época. En su célebre artículo de 1905 Albert Einstein apenas dedica una frase al éter. Las nuevas ideas eliminan la antigua pregunta y revolucionan la física. Decididamente: cambiar de respuesta es evolución, cambiar de pregunta es revolución.

JORGE WAGENSBERG

Director científico de la Fundació La Caixa, Barcelona



© Jorge Wagensberg

«EL MÉRITO DE UNA BUENA RESPUESTA NO ESTÁ SIEMPRE EN AJUSTARSE A UNA PREGUNTA SINO EN LA NOBLE FACULTAD DE RECONducIR O REFRESCAR UN GRAN DEBATE»