

VNIVERSITAT  VALÈNCIA

FACULTAT DE FILOSOFIA I CIÈNCIES DE L'EDUCACIÓ

DEPARTAMENT DE FILOSOFIA

Unitat Docent de Filosofia Moral, Política i Social



MÀSTER EN ÈTICA I DEMOCRÀCIA

TREBALL FI DE MÀSTER

Retòrica de l'economia segons McCloskey

Presentat per:

ÀNGELS VACA DEMPÈRE

Tutor:

FRANCISCO ARENAS DOLZ

València, setembre 2025

Índex

INTRODUCCIÓ.....	5
1. EL GIR RETÒRIC EN L'ECONOMIA.....	9
1.1. EL GIR RETÒRIC	9
1.2. L'ÚS DE LA METÀFORA I EL SEU IMPACTE	11
1.2.1. <i>Què és la metàfora</i>	12
1.2.2. <i>La metàfora aplicada al llenguatge econòmic</i>	15
1.2.3. <i>Per què trobem metàfores a l'economia</i>	18
1.2.4. <i>Com afecta a la nostra visió</i>	21
1.3. LA LEGITIMACIÓ DE L'ECONOMIA ACTUAL	23
1.4. UNA NOVA VISIÓ PER L'ECONOMIA	25
2. PROPOSTA DE MCCLOSKEY	27
2.1. ECONOMIA COM A PRÀCTICA RETÒRICA	27
2.2. CRÍTICA AL POSITIVISME	31
2.3. IMPORTÀNCIA DEL CONTEXT I DE L'AUDIÈNCIA	33
2.3.1. <i>Ethos: autoritat de l'economista</i>	34
2.3.2. <i>Pathos: apel·lació emocional</i>	35
2.3.3. <i>Logos: argumentació lògica i dades</i>	37
2.4. LA PROPOSTA DE MCCLOSKEY	38
2.4.1. <i>Les crítiques de McCloskey</i>	38
2.4.2. <i>Retòrica com instrument per millorar l'economia</i>	40
3. INSUFICIÈNCIES DE LA PROPOSTA DE MCCLOSKEY	45
3.1. ALGUNES CRÍTQUES	45
3.1.1. <i>Objectivisme</i>	45
3.1.2. <i>Realisme</i>	49
3.1.3. <i>Insuficiències</i>	53
3.2. PROPOSTES.....	55
4. ÈTICA RETÒRICA I ECONOMIA: UNA PROPOSTA.....	59
4.1. PUNT DE PARTIDA: EL LLENGUATGE COM A PART CENTRAL DE L'ÈTICA	59
4.2. PER QUÈ LA RETÒRICA ÉS INTERESSANT: UNA MIRADA AL CONTEXT	63
4.2.1. <i>Aristòtil: la relació entre retòrica i veritat</i>	63
4.2.2. <i>Nietzsche i Foucault: veritat com quelcom produït</i>	67
4.2.3. <i>Gadamer: llenguatge i Bildung</i>	69
4.2.4. <i>Conill: ètica hermenèutica impura</i>	71
4.3. EXEMPLE PRÀCTIC: LA CRISI DEL 2008	75
4.3.1. <i>La formació de la crisi</i>	75
4.3.2. <i>Després de la crisi: l'acte comunicatiu</i>	78
4.3.3. <i>La nostra proposta per afrontar una crisi</i>	81
4.4. NECESSITAT DE MAJOR ÈTICA	82
5. CONCLUSIONS.....	87

BIBLIOGRAFIA	91
OBRES DE McCLOSKEY	91
BIBLIOGRAFIA SECUNDÀRIA.....	91

Introducció

La manera d'investigar hui en la ciència econòmica és, normalment, emprant fórmules matemàtiques i tractar d'esclarir lleis generals. Aquesta manera de treballar és una mena de calc de les ciències naturals, cercant veracitat i rigor. Actualment sembla que siga l'única manera de cercar en qualsevol ciència, i no es busca una nova perspectiva, i si s'intenta, sol ser posat en dubte o es nega el seu rigor. Però ara com ara, ens enfrontem a reptes molt difícils, als quals no sembla que sabem donar-los una resposta contundent, innovadora o, almenys, clara i efectiva. Per posar exemples que tots coneixem, recordem la creixent desigualtat, davant de la qual no s'estan prenent mesures ni accions, o la manera de fer economia insostenible per al medi ambient, el qual no afavorix mesures que respecten el medi ambient. D'aquesta manera, sembla que la visió actual de l'economia no es troba a l'altura de respondre a les problemàtiques modernes i fa falta una nova visió. És la matematització l'única manera de cercar coneixements econòmics? Potser hi haja cap punt de vista que estem obviant o que ignorem?

En aquest treball proposarem un nou punt de vista per tractar l'economia expandint els seus horitzons, la qual cosa considerem que és necessària. Davant de la tendència generalitzada i assumida de matematitzar i axiomatitzar l'economia, considerem que se'ns ha oblidat que aquesta és una ciència social, i com a tal, l'agent principal és l'ésser humà. Busquem la interdisciplinarietat entre els estudis humanístics i científics, amb la intenció d'arribar a una visió molt més completa. Així, hem considerat oportú centrar-nos en la retòrica que envolta la ciència econòmica i com aquesta pot afectar tant a la nostra manera de visualitzar l'economia com la nostra forma d'afrontar-la i estudiar-la. Busquem una visió més plural i completa, ja que l'economia no sols es determina pels números, sinó que també hi ha altres factors de gran influència que no deuen ser ignorats. Mostrarem que ciències i humanitats no són incompatibles, de fet el contrari, la interdisciplinarietat ens pot resultar molt enriquidora i positiva. Defensarem que aquesta és una bona estratègia per a tindre una visió de l'economia més completa, i per tant, pot resoldre millor els problemes actuals o almenys donar-nos una nova perspectiva de com afrontar-ho.

Com bé hem defensat anteriorment, considerem que la ciència econòmica, tal com es planteja hui, no es troba a l'altura per resoldre les problemàtiques actuals, per la qual cosa apostem per la interdisciplinarietat. Però, com ho abordem? Primerament, hem

considerat que és important recordar que l'economia és una ciència social, i no natural. Açò vol dir que la ciència econòmica —com també altres ciències socials— té certa tendència a imitar les ciències naturals, obtenint d'aquesta manera el prestigi i el rigor d'aquestes. Però està passant desapercebut que, en ser una ciència social, l'agent principal és l'humà. L'economia no és cap entitat independent amb les seues pròpies lleis, sinó que es troba totalment lligada a l'humà, de la mateixa manera que es troba lligada conseqüentment a modes, perspectives, cultura, context... Açò ha sigut ignorat al llarg del temps, confiant en el rigor dels números. Aquesta tendència va guanyar força al segle XVII i al pas del temps es va accentuar, donant lloc a una visió general prou assegurada de l'economia com a una entitat que funciona de manera independent, quan açò no és la realitat (Calvo, 2017). Per descomptat, no neguem en cap moment que els números siguen necessaris per a les recerques econòmiques, però no és l'únic factor a considerar. Ignorar el factor humà pot deixar-nos desproveïts de possible informació rellevant, allunyant-nos d'una perspectiva el qual pot ser més fructífera.

Tenint aquesta certesa com a base, hem decidit enfocar l'estudi a la retòrica que l'economia emprà. Amb la retòrica, aquesta ciència no soles es justifica a si mateixa, sinó que també estructura el seu àmbit i pensament. És a través de la parla on, de manera conscient o inconscient, es deixa entreveure certs objectius i la manera d'afrontar situacions. A més, recordem que la retòrica és una creació humana, per tant, reflexa què troben les persones i la seua interpretació. Ens resulta molt interessant analitzar-ho per saber exactament en quin punt es troba actualment la ciència econòmica.

Assentada aquesta base, tractarem de concretar i explicar les característiques del discurs, oferint informació més detallada i precisa. Un dels constituents de la retòrica amb els que ens centrarem són les metàfores. Considerem les metàfores ferramentes discursives especialment interessants perquè són creació dels humans i creadores de perspectives, cultura, i accions que els mateixos humans segueixen. Són una part fonamental de la nostra vida quotidiana, afectant a aquesta. És creada per la cultura i al mateix cop afecta a aquesta, provocant que les nostres tendències o visions es troben modelades per aquestes. Per descomptat, la ciència econòmica no anava a ser cap excepció. Açò implica que els seus objectius i la manera de cercar es troba influïda per la cultura. Considerem important almenys entendre com les metàfores guien la ciència econòmica, d'aquesta manera podem conèixer per què tenim certs objectius —els quals

es consideren autoevidents—, visions, certes teories econòmiques... Facilitant d'aquesta manera l'aplicació de pensament crític i redirigint, si escau, la ciència econòmica.

Considerem que una millor investigació de la retòrica i els seus pressupostos culturals és fonamental per a entendre millor i amb més profunditat l'economia, i d'aquesta manera poder adoptar una visió més enriquida capaç d'afrontar més precisament les problemàtiques actuals.

El nostre objectiu en este treball és observar quines són les metàfores i idees que han pogut afectar la visió i el desenvolupament de l'economia i quina nova visió crítica podem aplicar. Per a aconseguir-ho, primerament realitzarem una recerca de com funcionen les metàfores, quins són els possibles orígens, com poden afectar a la nostra perspectiva del món i, conseqüentment, les nostres accions, afectant la nostra manera de fer economia. A continuació, explicarem quina va ser la visió de Deirdre McCloskey, una economista i historiadora econòmica que va realitzar estudis respecte a la retòrica que impregna l'economia. Exposarem la seua tesi i senyalarem possibles errades per tractar de corregir-les i millorar la seua proposta.

Aquest treball de recerca es recolza principalment en estudis de metàfores i retòrica, amb un èmfasi a la cultura i com afecta la nostra manera d'actuar. Però no s'ha de perdre de vista que és un treball d'ètica. Hem decidit enfocar la investigació en la part cultural de l'economia en els dos primers punts perquè considerem que la cultura és un dels principals motors de les nostres accions, o en altres paraules, de l'ètica que emprem diàriament. En la segona meitat del treball oferirem una visió profunditzant en diversos autors especialitzats en ètica. En aquesta secció em recolzaré en gran mesura en els estudis realitzats al màster Ètica i Democràcia de la Universitat de València, oferint una visió àmplia però ben connectada de diversos corrents.

Aquest treball es dividirà en quatre capítols. Al primer capítol tractarem d'esclarir què són les metàfores, en què es poden fonamentar i com ens afecta a la nostra vida diària. Tenint aquests conceptes clars, estudiarem com aquests han pogut afectar a l'economia. Al segon capítol exposarem les idees de McCloskey, una autora que ha investigat com la retòrica pot afectar a les investigacions econòmiques i el seu paper en aquests. Exposarem per què la retòrica és una part molt important de l'economia, criticarem el positivisme que actualment continua imperant als estudis econòmics, quines ferramentes literàries empra per a gaudir d'una major validació i exposarem quina és la seua proposta al

respecte. Al tercer capítol explicarem quines problemàtiques i crítiques trobem a la proposta de McCloskey. Donarem resposta a certes crítiques, però també assenyallarem les seues insuficiències, finalitzant amb una recapitulació de les seues propostes que poden ser útils per obrir una nova línia d'estudi. Al quart capítol mostrarem quin tipus d'ètica donem suport i dona lloc l'ètica retòrica. Detallarem el seu transcurs històric, què proposa i per què una ètica retòrica és necessària per a aplegar a aquesta proposta que, considerem, és la millor opció per tindre salut econòmica i social. El treball es tancarà amb la conclusió.

1. El gir retòric en l'economia

1.1. *El gir retòric*

Actualment, es considera que la veritat sols es pot trobar a la realitat empírica, és a dir, el coneixement ha de tindre com a punt d'origen els experiments empírics, donant lloc lleis universals que sempre es compliran al “món real”. És una visió que, tot i que no ho sembla, afecta l'àmbit del coneixement i com fer recerca, inspirant-se en el *modus operandi* de les ciències naturals, i, a causa de la seua gran fiabilitat, la resta de ciències han procurat imitar-ho, i l'economia no ha sigut cap excepció. Aquesta tendència sorgix de l'objectivisme, un moviment intel·lectual que considera que la veritat tan sols es pot trobar en un món empíric, desqualificant a la resta de sabers —humanístics i artístics— com simple poesia o estètica, sense contindre veritat. La seua recerca empra molt la matemàtica i busca lleis universals que es puguin complir, per així poder predir els esdeveniments. Aquesta manera d'estudiar l'economia va sorgir al segle XVII, i és l'economia clàssica. Podem observar una certa tendència a la matematització i l'axiomatització, cercant una major semblança amb les ciències naturals, les quals van obtindre prestigi i reconeixement gràcies als seus avanços. Perquè la ciència econòmica també avançara, consideraven necessari cercar veritats indubtables i objectives. Aquesta conducta es va accentuar amb els marginalistes, buscant fórmules o lleis per a poder incrementar l'activitat econòmica i, en conseqüència, els seus beneficis (Roncaglia, 2006). La seua herència ha continuat fins hui dia, considerant-se com a l'única manera correcta de desenvolupar este coneixement. Però, és l'única forma d'investigar l'economia?

Primerament, cal remarcar que esta no és una ciència natural, és una ciència social, la qual cosa vol dir que obtindre coneixement a través de lleis naturals i universals no és l'única opció, ja que, al cap i a la fi, són els humans els principals agents que afecten l'economia, no és un afer independent a nosaltres. Per este motiu, seria molt interessant estudiar l'economia des d'un altre punt de vista, amb un focus més dirigit a l'humà. El nostre interès és entendre com l'economia, entesa ara com a una ciència lligada a l'ésser humà, ha estructurat els seus estudis i objectius. En altres paraules, cerquem un millor i més profund enteniment de la ciència econòmica.

Per a aplegar a este objectiu, elaborarem una anàlisi de la ciència econòmica des d'una perspectiva més humanista. En el nostre cas, ens centrarem en la seua retòrica, en

com empra el llenguatge. Prendrem com a referència el gir retòric, el qual afirma que el llenguatge no és una entitat que busca expressar veritats sense més, sinó que en la seua creació —recordem que és producte de l'humà— ha pogut ser influït per molts factors, com per exemple, el context. El llenguatge és una ferramenta creada i utilitzada per expressar-se, de tal manera que és necessari que es trobe ben adaptada al context històric i la visió del món del parlant. Per tant, el llenguatge reflectix els pensaments —fins i tot els més inconscients— dels parlants. Es troba totalment nugat a l'humà, sent creat dins d'un context i també influïnt-lo, és per això pel que considerem que la seua anàlisi pot resultar molt reveladora. L'anàlisi no només d'un idioma, sinó en la manera d'expressar-se, les paraules i estructures emprades ens pot ajudar a entendre quin esquema mental segueix el parlant per a interactuar en el món, i en conseqüència, com ho visualitza, afectant la seua activitat o manera d'interactuar amb certa entitat o idea.

Troblem l'anàlisi de la retòrica com una ferramenta molt útil per poder entendre a fons la ciència econòmica. Amb aquest estudi podem adonar-nos de les idees que es troben a la formulació de lleis o quins pensaments de fons es comuniquen durant el seu estudi i la seua comunicació, tant de manera conscient com inconscient. Amb la qual cosa, deixem clar que considerem que un bon enteniment de l'economia no es basa en la recerca d'una veritat objectiva —si és que vertaderament existix tal cosa— sinó que busquem un millor enteniment d'aquest. L'ésser humà pren un rol fonamental a l'hora d'establir certes o coneixement, i per a poder entendre el nostre coneixement, hem considerat fonamental un millor enteniment de l'humà:

El que la teoria de la veritat no té en compte és el rol que prenen els éssers humans a l'hora de produir la humana noció de veritat. La veritat no existix sense (1) éssers amb ments que conceptualitzen situacions i (2) una llengua emprada convencionalment per estos éssers per expressar conceptualitzacions de les situacions (Lakoff & Johnson, 1999: 510).¹

Troblem que el gir retòric és totalment aplicable a l'economia i és necessari, ja que al llarg de la seua història com a ciència certes metes o afirmacions es consideren com a autoevidents quan no han passat per cap procés crític o s'ha tractat d'entendre vertaderament els orígens d'aquestes idees. Açò ha donat pas a una mala comprensió d'esta, i com a conseqüència, té una direcció o guia molt dèbil. Si entenem el motiu pel

¹ Totes les traduccions són meues.

qual este saber emprà certs termes, com ho expressa i per què ho expressa de certa manera, podem observar quines són les idees base que ha guiat el seu desenvolupament, i en conseqüència, les nostres consideracions. Trobem que una bona comprensió és fonamental tant per a futures investigacions com per a saber quines són les nostres metes o quines establir.

Ara bé, som conscients que la retòrica és molt extensa perquè s'estén en molts àmbits, per la qual cosa hem de concretar l'àmbit d'estudi. A quin àmbit? Si observem detingudament el llenguatge econòmic i també la seua manera de funcionar, ens podem adonar que es troba ple d'especulacions i significats. Per posar un exemple, la moneda no té un valor definit, un euro no val sempre el mateix, el seu valor pot variar depenent de la situació i el context, però la moneda que representa este valor fluctuant sempre és la mateixa, l'objecte no varia (Shell, 1981). En altres paraules, la moneda, una de les ferramentes més emprades per a comunicar o representar valors és una metàfora. Podem veure que l'economia fa ús com a un dels principals vehicles de llenguatge i significació la metàfora. Per tant, per a poder entendre esta ciència, hem de començar per tractar la metàfora, què és, com funciona dins del llenguatge econòmic, per què es troba en aquest llenguatge i com afecta la nostra visió d'aquesta. En el pròxim apartat ens detindrem al respecte.

1.2. L'ús de la metàfora i el seu impacte

Com acabem de vore, el llenguatge econòmic es troba ple de metàfores. És una de les eines principals no soles per a comunicar sinó per a poder realitzar estudis i entendre certs fenòmens. Però l'ús d'estes poden originar idees, punts de vista i, en conseqüència, propicia certes actuacions. Fins a quin punt pot impactar este fenomen als estudis i el desenvolupament de l'economia? A continuació ho detallarem.

Dividirem la següent secció en quatre parts. Primerament, aclarirem què és la metàfora i certes característiques rellevants, posteriorment vorem la seua aplicació a l'economia, a continuació per què l'economia emprà la metàfora i finalitzarem explicant com aquest llenguatge pot afectar a la nostra visió i, per tant, a les nostres accions.

1.2.1. Què és la metàfora

Abans de començar l'anàlisi, considere necessari fer un breu repàs de què és la metàfora. La podem definir com un recurs literari —el qual se sol emprar a la vida quotidiana— que referix a una cosa mencionant a altra. “Metàfora” significa literalment transferència de significat. El seu origen es pot trobar tant en experiències físiques com en no físiques, però distingir-les és complicat. Poden tindre una finalitat estètica o pràctica, però ens centrarem a explicar la part pràctica. Aquesta no és només una de les figures retòriques més importants, sinó que fins i tot l'emprem a la vida quotidiana: «Useu quasi sis metàfores per minut» (Geary, 2009). Les metàfores són una part molt important del nostre llenguatge, arribant a afectar i articular la nostra comprensió. Però, com és açò possible?

El llenguatge, en ser una cosa creada pels humans amb la finalitat de comunicar i expressar-se, no té formes arbitràries, i les metàfores tenen alguna mena de correlació amb la cosa referida. Aquesta correlació no és de semblança, se sol basar en experiències viscudes. Les metàfores guarden una estreta relació amb la nostra visió del món, per la qual cosa s'adapta totalment als nostres conceptes i també a les nostres maneres de categoritzar. Emprem les metàfores no només per a referir-nos a qualsevol cosa sinó per a poder entendre el nostre món: «Pensem metafòricament. El pensament metafòric és la manera amb la qual donem sentit al món, i cada metàfora és una instància específica d'este procés imaginatiu treballant» (Geary, 2011: 10-11). Açò dona lloc a què les metàfores s'integren profundament en el nostre llenguatge, tant diari com científic, ja que sense aquestes, sense les nostres categoritzacions, no podem entendre el nostre món, són —entre altres— les nostres ferramentes d'enteniment. És tanta la naturalitat amb la qual emprem les metàfores que a vegades es poden considerar com a veritats autoevidents. A continuació perfilarem algunes de les seues característiques que considerem rellevants.

La primera característica a mencionar seria la familiaritat. Recordem que emprem les metàfores com a un recurs més per entendre el nostre voltant, la qual cosa implica que les metàfores no poden ser aleatòries, han de mantindre certa relació amb allò que considerem vertader. Per això les metàfores solen relacionar-se amb conceptes que ja considerem vertaders o de gran fiabilitat. Açò implica que no són rígides, més aviat s'adapten al nostre enteniment i a què considerem vertader en el moment. És flexible:

Les categories no són fixes ni uniformes. Es defineix per mitjà de prototipus i pareguts de família amb els prototipus, i són ajustables al context i als objectius determinats. La

veritat d'una assertió depén de si la categoria emprada en la mateixa és adequada, i açò, al mateix cop varia segons els objectius humans i altres aspectes del context (Lakoff & Johnson, 1991: 208).

La següent característica és la capacitat de focalització en certs conceptes, i en conseqüència, l'exclusió d'altres. Quan una metàfora expressa un concepte, no soles assegura la seua veritat, sinó que de manera inconscient, provoca que descartem altres opcions. Al ser una la veritat, es descarta la resta. Esta manera de funcionar forma part del nostre enteniment del món:

Per a entendre el món i moure'ns en ell, hem que categoritzar, en formes que tinguen sentit per a nosaltres [...]. Una categorització és una manera natural d'identificar un tipus d'objecte o experiència destacant certes propietats, desfocalitzant altres i ocultant altres. Cadascuna de les dimensions de les propietats és destacada. Descartar certes propietats és necessàriament desfocalitzar o ocultar altres, i açò és el que passa sempre que categoritzem alguna cosa (Lakoff & Johnson, 1991: 205).

La tercera característica és com pot arribar a afectar la nostra experiència. Recordem que per a poder interactuar amb el món partim d'una estructura conceptual concreta que ens ajuda a tindre un cert enteniment. La comprensió no és un moviment unidireccional, sinó bidireccional. Nosaltres formem conceptes no només a través d'experiències, rebent informació del món, sinó que el nostre sistema conceptual ja afecta la nostra experiència, pot afectar la nostra manera d'experimentar, veure i interpretar el món. Depenent de quines són les certeses amb les quals vivim, tindrem un enteniment o altre. D'aquesta manera, podem dir que els conceptes els quals es troben darrere les metàfores afecten la nostra experiència:

L'experiència és sempre relativa a la comprensió. Es basa en un sistema conceptual que no és universal, però això no impediex que se satisfereixen tots els interessos legítims pel coneixement i la imparcialitat que ha motivat el mite de l'objectivisme per centúries (Lakoff & Johnson, 1991: 272).

La quarta característica que considere important mencionar és la cosificació de les metàfores, donant lloc a les metàfores ontològiques. Les metàfores ontològiques són metàfores que es tracten com si foren una entitat física quan realment no ho són, afectant la nostra manera d'adreçar-nos a cert fenomen o entitat. Aquest fet resulta particularment interessant perquè gràcies a cosificar certes entitats ens resulta més fàcil la seua comprensió:

Entendre les nostres experiències en termes d'objectes i substàncies ens permet escollir parts de la nostra experiència i tractar-les com entitats discretes o substàncies d'un tipus uniforme. Un cop hem identificat les nostres experiències com objectes i substàncies podem referir-nos a aquestes, categoritzar-les, agrupar-les i quantificar-les —i d'esta manera raonar sobre aquestes (Lakoff & Johnson, 1991: 63).

Les metàfores ontològiques tenen una gran importància al llenguatge econòmic, ho vorem al següent apartat.

Ara bé, explicades les característiques, ens podem adonar que les metàfores, tot i considerar-se veritats amb les quals orientar-nos al món, són flexibles. En altres paraules, les metàfores no són rígides, sinó que tenen la capacitat d'adaptar-se al context al mig en el qual es troben, millorant el seu ús. Açò implica que la veritat amb les quals ens orientem també ho són, descartant l'afirmació de l'existència d'una única veritat absoluta, una certesa que es troba molt difosa a la nostra cultura occidental.

La pressuposició d'una veritat absoluta ha afectat els estudis econòmics i com entenem l'economia. Per exemple, l'economia es basa en el que sempre s'ha suposat racional, és a dir, una manera correcta i concreta de pensament, de tractar la informació. Però el pensament real resulta ser més complex i flexible: «El pensament real no es reflectix en el que diu la teoria de la racionalitat. L'economia es basa en esta racionalitat (pensament literal, lògic, conscient, transcendent, sense sentiments), però és el contrari» (Lakoff, Johnson, 1999: 513-514).

La veritat depén en definitiva de la nostra comprensió, de la nostra visió del món, configurant-la: «Una assertió pot ser veritable només respecte a la comprensió» (Lakoff & Johnson, 1991: 207). Només acceptem que una afirmació és vertadera depenent de com encaixa amb els nostres conceptes i coneixements previs. La veritat es troba nugada a nosaltres.

Però, m'agradaria aclarir que descartar la possibilitat de trobar la gran veritat objectiva no implica que descartem tot coneixement possible. La veritat no té per què ser objectiva, podem buscar-la a través de l'enteniment, cercant quin és el seu procés, quina és la nostra visió del món per a poder aplegar a les conclusions. És a partir d'esta aposta amb la qual es focalitza este treball, i, tot i que puga generar cert escepticisme, trobem que pot ser molt enriquidor focalitzar-nos amb la comprensió humana, buscant un major

enteniment de per què pensem el que pensem. Aquest, trobem, també és un coneixement que cal valorar.

1.2.2. La metàfora aplicada al llenguatge econòmic

Un cop explicat què són les metàfores i com funcionen, explicarem com són aquestes dins del llenguatge econòmic. Recordem que la metàfora és un dels recursos retòrics més emprats per l'economia, tant en l'àmbit de recerca com a la vida quotidiana, amb la qual cosa paga la pena mostrar alguns exemples. Al present apartat, detallarem els següents casos: la moneda com a metàfora, metàfores ontològiques per poder fer recerca, i les metàfores d'escala.

Primerament, començarem per una metàfora amb la qual ens relacionem tots els dies, la moneda. Per exemple, quan tenim davant una moneda amb un dibuix imprés el qual marca un euro, normalment diem “açò és un euro”. Al fer servir aquesta frase, pensem que la moneda en si és un euro, però no ho és, sinó que representa el valor d'un euro. Aquest objecte és un pont, un símbol per a indicar el valor d'un euro. La moneda és una metàfora gràcies a la qual podem realitzar intercanvis, creant activitat econòmica.

Però, considere prou il·lustratiu mencionar que a l'antiga Grècia va sorgir una polèmica respecte a la moneda, ja que eren conscients que la moneda, tot i que era l'equivalent a un valor determinat, en realitat era un objecte que representava un valor, i açò provocava certa dissonància. Consideraven que una interpretació, una entitat intel·lectual, no es podia transformar a objecte, un *intellectulus* no podia ser *res*:

Aquests símbols —les monedes— no posseïxen cap relació natural amb les coses que signifiquen. Així doncs, les monedes són al mateix cop naturals —com art imprés— i antinaturals —com signe monetari. Aquesta tensió entre funció superestructural —o estètica— i la subestructural —i econòmica— de l'encunyació dona lloc a una tensió complementària entre el natural i el convencional (Shell, 1981: 173).

Al segle XIII, les consideracions canviaren, ja que es donava una importància menor a l'objecte, la moneda, i una major importància al valor que representava. Amb el pas del temps, aquesta dicotomia es va obviar, fins al punt que actualment sembla que confonem les metàfores amb la realitat, les monedes o bitllets a valors. En la nostra

comprensió diària hem fusionat l'objecte que representa amb el valor representat, considerant-ho la mateixa cosa. Alguns autors com Walter Benjamin ho divisaren:

Per a Benjamin, aquest sentit de la igualtat universal de les coses soles apareix a l'era moderna. No obstant, aquest sentit mai ha sigut més fort que quan es va iniciar el desenvolupament de les monedes [...] o dels mateixos diners [...]. Els diners és l'equivalent universal *par excellence* (Shell, 1981: 174).

Troblem una evolució interessant de com considerem la metàfora que anomenem moneda, transformant la referència en realitat. A l'antiga Grècia trobaven molt evident la diferència entre objecte i valor, però al pas del temps les dos es van fusionar. Però, quin és el pont entre les dos? Wittgenstein al seu llibre *Zettel*, va explicar que allò que distingix, per exemple, el paper moneda amb la resta de papers impresos és el pensament. Allò que pot separar valor i moneda o ajuntar-los fins que siguem u, és el pensament. Trobem com la nostra comprensió pot modificar la nostra noció de veritat i, fins i tot, al món. La nostra comprensió que una moneda amb cert dibuix és un euro, transforma a l'objecte en el valor. La metàfora s'ha convertit en realitat per la nostra comprensió.

El següent cas a considerar són les metàfores ontològiques, les quals consisteixen a tractar un fenomen o una entitat no física com un cos físic. Açò dins del llenguatge econòmic se sol emprar molt, però no és arbitrari. Ens podem adonar que, quan parlem d'una entitat que no té cos, falta de certes característiques. Per exemple no té imatge, no creix, no es pot tindre certesa empírica de com és... Açò dona lloc a diverses dificultats, com per exemple no ser quantificable, no poder observar el seu estat —almenys a primera vista— resulta més difícil referir-nos a aquesta... Per a poder estalviar problemes, dins del llenguatge econòmic es tendeix a cosificar certs fenòmens econòmics, facilitant el seu estudi. Un bon exemple seria el terme inflació. La inflació és un fenomen econòmic causat per l'especulació, afectant els preus, provocant la seua pujada. Aquest fenomen no té cos, no és cap entitat, ja que partix del pensament o activitat humana, trobant-se subjecte al context. És aquest el motiu pel qual, al parlar de la inflació es tracta com si fora un objecte, escoltant frases com “la inflació ha arribat a Europa”. Per descomptat, la inflació no és cap cosa amb capacitat de viatjar, però dotar-li de cos ajuda a la nostra comprensió i, conseqüentment, a la respectiva comunicació. Dota de sentit els estudis referits a fenòmens econòmics i ens permet actuar al respecte.

Però passa una cosa semblant amb el cas de la moneda, i és que les cosificacions han calat tant al nostre llenguatge i visió del món que percebem aquesta categorització com a una veritat: «Les metàfores ontològiques [...] són tan naturals i impregnen tant el nostre pensament que normalment es consideren descripcions directes i autoevidents de fenòmens mentals» (Lakoff & Johnson, 1991: 67).

A continuació exposarem el cas de les metàfores d'escala a l'economia, però primer cal introduir breument aquest concepte. Una de les maneres que tenim per organitzar conceptualment el nostre món és a través d'esquemes, els quals solen estar acompanyats d'imatges. Una de les metàfores més emprades d'escala és “més és dalt”, complint un esquema vertical. Per tant, estructura els conceptes amb imatges de dalt i baix. En aquest cas, ubiquem la major quantitat a dalt, visualitzant-ho amb una imatge d'altura. L'economia fa servir aquests conceptes per a organitzar els seus coneixements. Per exemplificar-ho, mencionarem la frase “els preus pugen”. Emprem aquesta expressió per a comunicar una suma de valor, correlacionant-ho amb una major altura (Johnson, 1991: 198-199). Per què ho relacionem així? Les metàfores no es configuren per semblança, sinó, en alguns casos, per experiències viscudes. Per exemple, si posem més objectes en un lloc, formen una pila, i pujant la seua altura respecte a la quantitat depositada. A més, aquest tipus de metàfora es troben tan interioritzades i acceptades que resulten ser patrons, esquemes que tractem de seguir de manera fins i tot intuïtiva per motius d'agilitat i supervivència. En altres paraules, les metàfores poden ser patrons que guien les nostres accions (Geary, 2011).

Aquest tipus de metàfora és una de les més emprades a la ciència econòmica gràcies a ser una bona ferramenta per entendre esdeveniments abstractes. A més, la seua condició permet fàcilment l'ús de matemàtiques aportant una major precisió, fins i tot en moments que no és possible: «L'escala sembla impregnar la totalitat de l'experiència humana, fins i tot quan és impossible dur a terme una mesura quantitativa precisa» (Johnson, 1991: 200).

Al present apartat hem exposat tres casos de com es fan servir les metàfores al llenguatge econòmic, la qual gaudix d'una gran integració. Però, hi ha cap motiu per a aquest fenomen? Al següent apartat ho analitzem.

1.2.3. Per què trobem metàfores a l'economia

Fins a aquest punt hem pogut comprovar que les metàfores són una part fonamental a l'hora de fer recerca, no soles a l'economia, sinó en les ciències en general. Però, si se suposa que les ciències busquen coneixement, per què empram tant les metàfores?

Per a George Lakoff i Mark Johnson «les metàfores [...] són de natura conceptual. Es troben entre els nostres principals vehicles de comprensió» (Lakoff & Johnson, 1991: 201). Les metàfores són una de les ferramentes retòriques que ens ajuden a entendre el món. Per més informació numèrica o suposadament objectiva es trobe present, necessitem les metàfores per a poder entendre i descodificar les dades.

Per exemple, les metàfores ontològiques ens permet descodificar fenòmens, com per exemple la inflació, per a poder entendre-la en termes de quantificació, predicció... i poder no soles entendre-ho sinó adoptar mesures al respecte. En altres paraules, les metàfores ens proporciona esquema i coherència. Aquesta organització no és donada per la natura, és creada com a ferramenta de comprensió dels humans, i es manifesta, entre altres maneres, en forma de metàfora:

Les metàfores tenen implicacions per mitjà dels quals destaquen i fan coherents certs aspectes de la nostra experiència. Una metàfora determinada pot ser l'única manera de destacar i organitzar de manera coherent precisament aquests aspectes de la nostra experiència (Johnson, 1991: 198).

Els esquemes, com bé hem dit, tenen origen humà, però, podem ser més concrets? Quin és el punt 0 dels esquemes conceptuals? D'on sorgeix la nostra orientació al món? Mark Johnson dona una resposta al respecte i considere que és prou interessant per a ser presa en consideració. Aquesta resposta és la imaginació. Altres autors també afirmen de la participació clau que la creativitat té a l'hora de cercar coneixement:

Però el pensament metafòric que ha habilitat la fórmula per a fer-se, en primer lloc, és l'essència de la creativitat tant a les ciències com a les arts. Sempre que resolem un problema, descobrim alguna cosa, o ideem una innovació, trobem el mateix tipus de pensament metafòric (Geary, 2011: 12).

Però, cal aclarir que per imaginació, no ens referim al sentit romàntic i arbitrari que tenim d'aquest concepte, no ens referim a una creació artística sense cap base, ens referim a la imaginació com a una entitat creadora.

Explicuem el cas: l'autor es basa amb la hipòtesi que Kant va formular al seu llibre *Crítica de la raó pura*, però afegix certes correccions. Resumidament, la nostra manera d'interactuar i relacionar-nos amb el món és, primerament, a través de l'experiència rebent estímuls o informació del nostre voltant a través dels sentits. Posteriorment la imaginació, a partir de l'experiència, tracta d'establir un ordre i crea conceptes per a poder entendre-ho. Finalment apliquem els conceptes per a saber què estem experimentant. Per tant, la imaginació és una cosa que la racionalitat crea per ajudar a entendre, perquè l'experiència sola no ens resulta suficient per a poder entendre i relacionar-nos amb el món. Per exemple, si veig una cosa redona de metall amb una inscripció impresa, no sabré què és una moneda, tampoc sabré quin és el seu ús, si és que el té. La imaginació, dit de manera simple, va crear el concepte de moneda, i gràcies a conèixer-ho, quan em trobe amb una, sé què és i com interactuar amb aquesta, puc actuar i prendre decisions. Però, a més de crear conceptes, també esquematitza la nostra realitat. Per exemple, recordem el cas de la metàfora “més és dalt”. Recordem que una explicació plausible d'aquesta relació és que, quan apilem molts objectes en un punt concret, es forma una pila que guanya altura. En aquest cas, la imaginació ha creat un esquema per millorar l'enteniment: entén que l'acumulació de coses, l'augment del seu número ocasiona que el conjunt guanye altura i, per tant, puge. Ha ordenat aquesta realitat concebent-ho de manera vertical. Doncs, els nostres esquemes quantificadors, les escales, solen presentar un esquema vertical, donant lloc que nombroses vegades emprem metàfores que es referixen a aquesta verticalitat. Concebem la quantitat en una estructura vertical. Per resumir:

La imaginació mitjana entre la percepció sensorial i les nostres capacitats de conceptualització més abstracta; ens permet conceptualitzar diversos aspectes estructurals de la nostra experiència i formular les seues descripcions proposicionals (Johnson, 1991: 291).

Però les metàfores tenen també altra funció, i és que recordem que els esquemes ens ajuden a ordenar tota la informació que prové de fora, dels sentits. De la mateixa manera que ens ajuda a organitzar el que és desconegut, també ho apliquem per a trobar major coherència al que és conegut. Açò implica que quan fem recerca o estudis, les metàfores també estaran presents, i el coneixement deu quadrar amb aquestes estructures per a nosaltres poder donar el coneixement com a vàlid, la qual cosa pot provocar que la nostra experiència es remodele. En altres paraules, el coneixement ha d'encaixar amb les nostres visions prèvies:

Els denominats conceptes purament intel·lectuals, per exemple els conceptes d'una teoria científica, es troben sovint —pot ser sempre— basats en metàfores que tenen un fonament físic i/o cultural [...]. La capacitat d'atracció intuïtiva d'una teoria científica té a vore amb l'encert amb el qual les metàfores s'ajusten amb l'experiència personal (Lakoff & Johnson, 1991: 56).

A més, les metàfores poden afectar el nostre coneixement. No és una entitat fixa, sinó que pot canviar i adaptar-se al moment o context, sent d'aquesta manera, flexible:

La seua característica més important —esquemes— radica en el fet que presenten alguns elements o components bàsics relacionats per estructures definides i, no obstant això, mostren certa flexibilitat. Arran d'aquesta estructura simple, es convertixen en el mitjà principal per ordenar la nostra experiència de tal manera que podem entendre-la i raonar sobre aquesta (Johnson, 1991: 84).

Amb la qual cosa, les metàfores poden servir-nos de guia per a esclarir o descodificar les dades que ens arriben del món, però no és la seua única funció, també poden realitzar la funció d'analogia. És a dir, quan trobem alguna cosa al món que no sabem qualificar o identificar, solem buscar altres coses semblants que ja coneixem per a establir una semblança i poder identificar millor alguna cosa: «Si les analogies són útils per l'enteniment de com és el món [...], són essencials per a l'enteniment per a les ciències més abstractes i menys directament observables» (Geary, 2011: 175).

Per tant, les metàfores són una eina molt útil per poder entendre el nostre món i descodificar dades que no entenem, però cal ser conscients, crítics i saber emprar-les per no deixar que aquestes afecten els nostres pensaments o accions (Geary, 2011), però açò ho tractarem més detalladament a la secció següent.

Resumint, entenem per què trobem metàfores a l'economia, i les raons són dos: la primera és perquè gràcies a aquestes poden tindre uns esquemes i patrons per a entendre el nostre món, fent que siga indispensable a l'hora de cercar nous coneixements, i la segona perquè el coneixement s'ajusta a la metàfora, als conceptes i certes ja existents, ja que és el que trobem que té més sentit. Però, pot tindre açò algun tipus de conseqüència sobre la nostra percepció? Ho estudiarem en el següent apartat.

1.2.4. Com afecta a la nostra visió

Hem vist recentment que les metàfores, tot i ser una ferramenta que ens ajuda a entendre el nostre voltant, també pot provocar que tinguem una major tendència a inclinar-nos per certa visió o vore el món d'una manera concreta:

La comprensió no soles consistix en reflexions posteriors d'experiències prèvies; en un sentit més profund, és el mode —o el mitjà pel qual— tenim aquestes experiències. És el mode amb el qual el món es presenta davant nosaltres, la qual cosa és conseqüència de la impressionant complexitat de la nostra cultura, llengua, història i mecanismes corporals que es mescla per a fer del nostre món el que és (Johnson, 1991: 176).

Les metàfores poden trobar-se carregades d'experiències o també perspectives culturals, sent açò el seu esquema. A causa de la càrrega que les metàfores poden presentar, poden influir la nostra percepció al emprar-los, modificant les nostres perspectives i accions. Açò implica que el nostre coneixement sempre anirà per la mateixa línia que la nostra cultura i moment històric, ja que les metàfores, en ser flexibles i adaptar-se, nosaltres ens readaptem a aquestes, guardant així la coherència: «Els valors fonamentals en una cultura seran coherents amb l'estructura metafòrica dels conceptes fonamentals de la mateixa» (Lakoff & Johnson, 1991: 59).

La nostra visió sol estar guiada pel context, però no soles guia, sinó que també pot desfocalitzar altres maneres de vore. És a dir, si hem assumit que alguna cosa és la veritat, no se sol buscar alternatives o noves visions, ja que, en ser aquesta la veritat, no trobem la necessitat de buscar una alternativa. Fins i tot, es pot considerar com un error, perquè, recordem, dins de la nostra cultura, tenim la percepció que només pot haver-hi una veritat, provocant aquest desenfocament: «Els esquemes, en tant que estructures mal·leables de la percepció i els programes motors [...] poden exercir un paper al nostre coneixement proposicional expressat en la mesura en què limiten les deduccions» (Johnson, 1991: 75).

Recordem que les metàfores no són productes de l'atzar, tenen un gran recorregut i depén de moltes circumstàncies. És un producte originat del nostre pensament, temps i cultura, fent que no siga tan sols una mera ferramenta retòrica, sinó que es troba ple de significat i gaudix d'estructura interna pròpia. Però, aquesta estructura interna es troba tan sòlida, que és capaç de limitar el nostre raonament: «Els sistemes metafòrics de la comprensió són prou rics en estructura interna per generar models deductius definits» (Johnson, 1991: 205).

Per descomptat, la retòrica de l'economia, en emprar també metàfores, no és cap excepció, i també és capaç no només d'orientar, sinó de desenfocar certes visions. Per a il·lustrar-ho millor, podem posar el següent exemple. A les notícies solem escoltar quina és l'evolució del producte interior brut, el PIB, explicant si aquesta puja —augmenta— o baixa —disminuïx. Si augmenta, significa que el país està produint més diners, sent una cosa a perseguir, un objectiu en si mateix. Quan el PIB puja, es considera una bona notícia, fins i tot a la borsa es representa de color verd, un color que es relaciona amb el positiu, el que és bo. Però, és vertaderament una cosa positiva de per si? Una pujada del PIB de tots els països de manera indefinida és d'entrada impossible, ja que els recursos de la terra són limitats i escassos, la qual cosa fa impossible una pujada econòmica —almenys com es planteja actualment— de manera perenne (Stiglitz, 2020). Tot i que davant d'aquesta evidència molts estudiosos estan cercant un model econòmic més realista i sostenible el qual no es base en pujades contínues, hi ha molt d'escepticisme al seu voltant. Aquest escepticisme és degut al fet que no encaixa amb les metàfores amb les quals convivim. En aquest cas, la metàfora que es contradiria seria “més és bo”. L'afirmació que “més és bo” es considera fins i tot autoevident, donant lloc a l'estranyesa o fins i tot rebuig quan es contradiu.

Però no soles pot configurar o desenfocar certes visions, sinó que també pot afectar, conseqüentment, a la nostra manera d'actuar. Per donar un exemple, podem trobar al llenguatge econòmic dos tipus de metàfores. Un tipus seria la metàfora agent, unes metàfores que descriu els moviments econòmics cosa viva, com per exemple, el preu puja². Solen ser emprats per a les tendències a l'alça. Un altre tipus són les metàfores objecte, les quals descriuen els moviments econòmics com una cosa morta. Un exemple seria l'expressió “el preu cau”. Se sol fer servir per a tendències a la baixa.

Aquestes expressions poden afectar a la nostra percepció del món, variant i dirigint fins i tot les nostres accions. Podem trobar exemples reals als successos que varen provocar la crisi del 2008. Per exemple, si s'expressa que els preus de les cases es troben en ascens —*are climbing*— estem emprant metàfores agent, fent la sensació que es troba viu i mai deixarà de pujar. Açò va provocar una falsa sensació de seguretat i, per tant, una regulació econòmica quasi inexistente. Aquesta és una de les causes que van donar lloc a

² En aquest cas ens referim a l'expressió anglesa “*climb*”, escalar, un verb que implica moviment i, per tant, vida. Es pot trobar aquest exemple a Geary, 2011: 30.

la crisi de les *subprime* del 2007. Per altra banda, si es menciona que el preu cau, emprem metàfores objecte, donant lloc a l'inconscientment pensament que la baixada és inevitable, venent accions des del pànic, provocant una baixada dels preus i donant pas a la crisi del 2008. Els economistes anomenen açò biaix de l'esperança (*expentancy bias*) l'expectativa que una tendència seguisca (Geary, 2011). Les metàfores emprades vertaderament poden dirigir les nostres accions: «[...] atribuir un agent als moviments econòmics a través de les metàfores agent vertaderament pot afectar a les nostres decisions financeres» (Geary, 2011: 31).

El sistema econòmic actual pot donar lloc a certes idees, i són aquestes les que modifiquen i acomoden el llenguatge dins dels seus propis esquemes. El llenguatge econòmic no es podrà modificar si el pensament que l'estructura no canvia.

Les idees que es poden trobar darrere de les metàfores ens porta a prendre una sèrie d'accions, la qual cosa causa que la realitat es definisca en aquests termes. En altres paraules, la realitat social la creem nosaltres, amb les nostres accions i definicions les quals es troben influïdes per metàfores, donant lloc que el món s'adapte a aquestes: «Les metàfores [...] poden tindre la capacitat de definir la realitat» (Lakoff & Johnson, 1991: 199).

1.3. La legitimació de l'economia actual

Fins ara sembla clar no només que l'economia empra les metàfores i la retòrica en el seu llenguatge habitual, sinó que resulta una ferramenta indispensable per a entendre els fenòmens i saber com reaccionar davant aquests. Però, així i tot, la visió general continua sent la recerca d'una veritat objectiva i única. Tot i que açò succeïx a la majoria de ciències, ens centrarem en el cas concret de l'economia i com legitima el seu discurs per a donar a entendre que la seua visió és la vertadera.

Per a començar, recordem que una ciència social no funciona de la mateixa manera que una ciència natural, no es regix per lleis independents a nosaltres, sinó que depén totalment del factor humà. Però, aquest factor encara ens pot resultar difícil de predir i calcular, amb la qual cosa, per a tindre una major seguretat —o sensació de seguretat— busquen imitar la manera de treballar de les ciències naturals.

Així, la ciència econòmica, buscant seguretat, es fixa dins d'una metodologia concreta, implicant que sols hi ha una manera vàlida de fer recerca. Gràcies a la metodologia es pot mostrar a la resta com a una ciència rigorosa, seria i amb coneixement vertader i vàlid tret de fonts vàlides. A més, també s'abastix del recurs de la matemàtica, una ferramenta sempre considerada com a objectiva, impossible de conduir a l'error per la seua precisió i exactitud. Gràcies a les matemàtiques, es poden conèixer de manera més exacta certs fets o fenòmens econòmics, ajudant al seu enteniment i a la seua predicció. D'aquesta manera, es mostra com a una ciència rigorosa, objectiva, sense influència de meres opinions ni altres elements subjectius, sent així una ciència que segueix una metodologia rigorosa.

En altres paraules, seguir una metodologia concreta i emprar les matemàtiques és una manera d'obtindre autoritat, forma part de la seua retòrica per legitimar-se. Cerquen validació, i per acomplir aquest fi és necessari l'aprovació de no soles dels mateixos científics, sinó també del públic general. És per això pel que adopten la noció de veritat objectiva i tracta d'adoptar tot el que açò implica.

Com podem comprovar, hi ha un gran interès per la recerca d'una veritat objectiva, fins al punt que pot arribar a modelar l'estructura o la manera de treballar de les ciències, independentment de les seues característiques pròpies. La veritat és una, amb la qual cosa la manera vàlida de treballar ha de ser un esquema general. Però, en què es basa aquesta certesa, fins i tot autoevident, de l'existència una veritat única?

La seua preocupació —la dels filòsofs— per la veritat naix d'un interès per l'objectivitat: veritat per a ells significa veritat objectiva, absoluta [...]. Una veritat objectiva [...] és una vella pressuposició a la cultura occidental (Lakoff & Johnson, 1991: 201).

La veritat objectiva és una suposició cultural, on podem ubicar el punt de partida en la filosofia de l'antiga Grècia. Des dels diàlegs de Sòcrates podem observar l'interès per la veritat objectiva. Aquesta suposició té un recorregut tan llarg que es troba molt ben assentada en la nostra cultura i, per tant, en el nostre pensament, considerant que vertaderament hi ha una única veritat objectiva, a la qual sembla necessari arribar.

Aquesta fixació per la veritat prové de la preocupació per la supervivència, és a dir, necessitem entendre el món tal com és per a poder interactuar de la millor manera possible: «La veritat ens importa perquè té un valor de supervivència i ens permet desenvolupar-nos en el nostre món» (Lakoff & Johnson, 1991: 202).

Tractant d'entendre millor el món cerquem respostes, el que considerem veritat, però, no considerem que siga necessari trobar aquesta veritat única i objectiva, si és que existix tal cosa, sinó que pot haver altres maneres de fer investigació amb un nou punt de vista, més obert.

El que nosaltres proposem és demostrar que és important donar cabuda a les humanitats dins de la recerca, per a poder tindre una visió més completa i així comptar amb majors ferramentes per l'enteniment. Per això, en aquest treball investigarem la retòrica que es troba dins de l'economia, ja que, en considerar-se com a veritats autoevidents, no s'investiga suficient, donant pas a un pobre enteniment de l'economia i com ens relacionem amb aquesta. La veritat no és una entitat per damunt de nosaltres que ens done llum quasi màgicament, veritat és enteniment, amb la qual cosa és crucial saber què entenem i per què ho entenem de tal manera. Açò ho podem trobar en la retòrica que incorpora la ciència econòmica. Per a donar una major llum al respecte, en la següent part del treball s'exposarà el treball de McCloskey.

1.4. Una nova visió per l'economia

La ciència econòmica ja conta en una visió contreta amb la qual guia les seues investigacions i maneres de reaccionar davant certs fenòmens. Tot i que des de l'antiga Grècia es parlava d'economia, no és fins al segle XVII, amb el sorgiment de l'economia clàssica, quan s'assenten les bases per a donar lloc a la visió que trobem actualment de l'economia. Quina és la visió que predomina en l'actualitat?

Considere important remarcar dos qüestions per entendre la pregunta. Primerament, cal entendre la separació entre ètica i ciència que trobem ara a l'imaginari col·lectiu. Ubiquem l'origen d'aquesta pressuposició a la Itàlia del renaixement, un moment en el qual Maquiavel, davant el caos i injustícia que envoltava la seua vida, va escriure el llibre *El Príncep*, una guia de bon govern. En aquest llibre, una de les idees que més va calar a la societat és la separació que establix entre bona tècnica o procediment i ètica. Fins a aquell moment es consideraven inseparables, però a hores d'ara es consideren dos pols oposats (Cantarino, 1998).

Respecte a la segona qüestió, tot i que és cert que hi ha diversos punts de vista, podem definir com a dominant el model liberal, principalment promogut per angloparlants. Les característiques bàsiques d'aquest és considerar l'individu com *homo*

oeconomicus (Calvo, 2017) —individu egoista que busca el major benefici possible—, considerar que el mercat és independent i buscar el major benefici possible de manera constant. Amb la qual cosa, aquesta ciència té, entre altres objectius, créixer, ja que és considerada com una cosa positiva i desitjable. A més, a causa del punt explicat anteriorment, es considera que el mercat no té per què seguir cap ètica, deixant-la sense cap visió crítica.

Les metàfores es configuren d'acord amb aquest esquema, donant lloc a pensaments com per exemple “com més, millor” o “el treball és un recurs”. Com bé vam dir anteriorment, les metàfores no només donen una fixació o preferències, sinó també poden desfocalitzar alternatives o possibles autocrítiques:

Quan acceptem la metàfora el treball és un recurs i assumim que el cost dels recursos definits d'aquesta manera deu de baix, el treball barat es convertix en alguna cosa bona, igual que el petroli barat. L'explotació dels éssers humans per aquesta metàfora és més evident als països que exalten un abastiment virtualment inacabable de mà d'obra barata, una afirmació econòmica que sona neutra perquè oculta la realitat de la degradació humana (Lakoff & Johnson, 1991: 282).

Però, és aquest model o perspectiva econòmica sostenible? Considerem que no és sostenible tant el sistema en sí com la seua proposta. Primerament, aquesta proposta no és sostenible per diversos motius: no hi ha prou recursos naturals per a créixer de manera constant (Stiglitz, 2020), s'ha demostrat que l'ésser humà no és un *homo oeconomicus* —en tot cas és *homo reciprocans*— (Calvo, 2017) i, a més, la proposta es basa en pressuposicions sense estar sota cap avaluació crítica o almenys cap intent de comprensió.

Per això defensem que és necessària una nova visió d'aquest model econòmic, cercant un major enteniment que permeti reavaluar-ho i oferir una nova proposta que pugui funcionar millor amb unes bases més completes. Elaborarem una anàlisi a la retòrica de l'economia basant-nos en el treball de McCloskey.

2. Proposta de McCloskey

Com bé hem mencionat anteriorment, considerem que és necessari un examen crític de l'economia des d'una perspectiva més humanista. Cal analitzar els pensaments implicats que trobem a la matèria i prendre consciència d'aquests. Així aplegarem a una major i millor comprensió, permetent-nos decidir quin tipus d'economia ens beneficia més. Per a poder descobrir els prejudicis i altres idees acrítiques de l'economia, primerament hem d'analitzar quines metàfores solen emprar als estudis i a la vida econòmica, la seua integració i com pot afectar a la nostra visió i, conseqüentment, la nostra manera d'actuar. A la següent secció tractarem amb major profunditat la retòrica econòmica, la qual s'usa de manera diària. Ens centrarem principalment en el llibre *The Rhetoric of Economics* de Deirdre McCloskey, un estudi de com la retòrica pot afectar a l'economia. A continuació analitzarem el treball de McCloskey i exposarem les idees principals.

2.1. Economia com a pràctica retòrica

Actualment es considera la ciència econòmica com un coneixement objectiu i rígid, regit per les matemàtiques i amb característiques semblants a les ciències naturals. Però aquesta concepció tan estesa perd de vista una de les característiques més importants de l'economia: és una ciència social. L'economia és una activitat social, la qual cosa implica que depén totalment del context i dels agents participants, els quals són tots els ciutadans econòmics.³ És necessari estudiar l'economia també des d'una perspectiva més social, tractant d'explicar altres àmbits que també poden influir en la seua activitat.

Un exemple d'aquest tipus d'àmbits seria el llenguatge, el qual ha sigut creat per les persones, el que implica, en la manera d'emprar-lo, una sèrie d'idees o certes resultants d'una experiència col·lectiva (Johnson, 1991). Per poder comunicar els avanços de la ciència econòmica, el llenguatge és una ferramenta fonamental, però el seu ús pot implicar certes idees que afecten en gran manera a la nostra concepció de l'economia.

³ Amb "ciutadans econòmics" ens referim concretament a la següent definició donada per Adela Cortina: «En principi, existix una consciència molt dèbil, per no dir nul·la, que els "habitants" del món econòmic són ciutadans econòmics. I, no obstant, el concepte de "ciutadà", tot i que es va generar a l'àmbit polític, s'ha estès progressivament a altres esferes socials, com és el cas de l'econòmic, per indicar que en qualsevol d'aquestes *els afectats per les decisions que en aquesta es prenen són "els seus propis senyors" i no súbdits*; la qual cosa implica en bona llei que han de *participar de forma significativa* en la presa de decisions que els afecten» (Cortina, 1997: 99).

Aquest és un dels conceptes més explorats al llibre *The Rhetoric of Economics*, detallant el gran pes que el llenguatge té no sols a l'hora de conceptualitzar l'economia, sinó també a les nostres accions.

El llenguatge econòmic, si s'analitza des d'una perspectiva general, sembla molt exacte i matematitzat, amb un registre formal, tècnic i de difícil comprensió per a qui no es trobe familiaritzat, com és el cas del públic general. No obstant, no és tan alié, ja que empra recursos de la vida quotidiana. A continuació analitzarem breument tres recursos retòrics que l'economia fa servir en la seua quotidianitat: les metàfores, el mètode i les apel·lacions a l'autoritat. Ens recolzem principalment en els estudis realitzats per McCloskey.

Comencem per un dels recursos més emprats, les metàfores. Recordem breument l'exemple que hem exposat a l'apartat anterior, l'expressió “ha pujat el PIB” és una metàfora, la qual ens dona un esquema d'escala, relacionant altura amb major quantitat (Johnson, 1991). En aquest llenguatge no sols predomina un vocabulari tècnic, sinó també metafòric:

L'economia fa servir models matemàtics, tests gràfics i premisses relacionades amb el mercat, els quals semblen aliens a l'ull literal. Però si observem més de prop, no semblen tan aliens. Aquests es poden veure com a figures del discurs—metàfores, analogies, i apel·lacions a l'autoritat (McCloskey, 1986: 17).

L'economia empra moltes analogies i metàfores perquè la natura dels seus estudis és molt abstracta. No estem parlant d'una ciència natural, és una ciència social, totalment subjecta a l'humà, als seus pensaments i accions. Per poder mencionar una sèrie d'activitats que no tenen cos —activitats de les quals són molt abundants a l'economia— fan servir analogies, donant pas a les metàfores. Açò ajuda a una millor comprensió a causa de la seua familiaritat (Geary, 2011). La familiaritat és clau perquè l'economia siga considerada com una ciència seriosa: la comprensió és fonamental per poder designar a una idea la seua veritat. Segons McCloskey, és degut a la situació mencionada pel qual les metàfores i analogies són recursos retòrics usats per l'economia per donar-se a si mateix la legitimitat que busquen.

Continuem amb el següent recurs retòric, el mètode. Segons McCloskey, la metodologia és una de les fórmules per assegurar que cert coneixement és objectivament cert. És un procés que examina el coneixement, catalogant de més vàlid o menys. La

metodologia té com idea implícita l'existència d'una veritat objectiva, i és aquesta l'eina asseguradora de l'objectivitat. Però McCloskey, troba certes insuficiències en certs mètodes. Un exemple és la interpretació estadística, la qual gran part dels economistes no concreten satisfactòriament els paràmetres o realitzen una mala interpretació (McCloskey & Ziliak, 1996). Així i tot, l'economia porta a la pràctica aquest mètode per poder ser considerat com un coneixement vàlid. No són sols les proves empíriques i fórmules matemàtiques, el llenguatge també és fonamental, sent una part important per donar major credibilitat a la ciència. La veracitat del subjecte d'estudi no depèn tant del seu contingut, sinó de la seua forma. La manera en la qual es presenta a si mateix és rellevant per poder ser considerat vàlid. L'estil i el context en el qual es donen asseveracions són crucials, ja que són els factors amb els quals el públic general interpreta si el que s'afirma és seriós i vàlid o no. Aquesta eina és un dels elements retòrics més forts gràcies a la pervivència d'idees positivistes. Explicarem açò més detalladament a la següent secció.

L'últim recurs retòric que volem destacar és l'apel·lació a l'autoritat, la qual es manifesta de manera subtil i funciona per a convèncer a persones que no es troben familiaritzades amb aquesta ciència. La visió actual de l'economia —una economia que segueix corrents positivistes i té implícits una sèrie de valors— ha sigut i és sostinguda tradicionalment per l'acadèmia. Institucions universitàries des de molts anys donen suport i reproduïxen una sèrie d'arguments i afirmacions, donant pas a un sistema de creences sòlid i ferm gràcies al prestigi de les acadèmies. També es pot donar el cas de ser recolzat per una figura d'autoritat, com per exemple una persona reconeguda en l'àmbit. El seu prestigi dificulta el seu qüestionament.

Totes tres són eines retòriques molt emprades per a persuadir de la veracitat de certa afirmació. La metàfora sol ser ben acceptada perquè té implícites una sèrie d'idees àmpliament acceptades socialment. El mètode és fins i tot cercat per la majoria de persones gràcies a les idees positivistes que han perdurat. L'apel·lació a l'autoritat es troba àmpliament acceptada gràcies al fet que és un dels valors més inculcats: per exemple, les estructures d'una classe segueixen aquest esquema, hi ha un professor, el qual és el que té en les seues mans l'autoritat (McCloskey, 1986). Gràcies a aquesta manera d'usar el llenguatge, la població general dona la seua aprovació, implicant una noció de veritat a allò que prediquen. Empren les figures retòriques per a persuadir:

Els bons científics també empren el llenguatge. A més [...] ells empren l'astúcia del llenguatge, sense cap intencionalitat particular. El llenguatge emprat és un objecte social,

i utilitzar-lo és un acte social. Açò requerix astúcia —o, si es preferix, consideració— atenció a la resta de ments presents quan algú parla (McCloskey, 1986: 17).

En altres paraules, l'autora tracta de demostrar al seu llibre que l'economia és retòrica, majoritàriament literatura, i el llenguatge i com s'empra és fonamental per a entendre la totalitat de l'activitat econòmica. Per il·lustrar la seua conclusió, McCloskey demostra com la llei de la demanda és en gran part pura retòrica. Destaca els següents trets per mostrar per què aquesta llei és persuasiva (McCloskey, 1986: 58-60):

- Empra estadístiques, donant una imatge pròxima a la certesa de les matemàtiques.
- Té un major nombre de demostracions, però menys comprensible.
- Els experiments són persuasius, tractant de realitzar tests —els seus resultats no són del tot exitosos, però no dona pas a una gran preocupació.
- La introspecció és una de les fonts de veritat usades.
- Els experiments no controlats també persuadixen.
- L'historial tant dels mercats com de l'acadèmia enfoquen perspectives, sent persuasius.
- La simetria de la llei convenç de la seua veracitat: «és difícil resistir-se a l'atracció de la simetria de la llei de la demanda» (McCloskey, 1986: 60).
- Tracta de ser una definició.
- Trobem analogia en el seu raonament. Si trobem que la llei funciona per a explicar l'oferta de gelats, deduïm que també és vàlid per entendre l'oferta de gasolina, cases, o fins i tot explicar com funciona l'amor.

Podem trobar moltes figures retòriques que sustenten una de les lleis més conegudes i emprades de l'economia. És gràcies a aquestes tècniques que la llei de la demanda és tan usada i corroborada no sols per economistes, sinó pel públic general sense necessitat de passar per cap examen crític. La retòrica és una part clau per al desenvolupament de l'economia, recolzant-se principalment en creences i prejudicis. És gràcies a les idees pel que lleis com l'oferta i la demanda siguen ben considerats. Però McCloskey mostra en especial una idea que considera clau per a l'establiment de la ciència econòmica tal com la coneixem, i aquesta és la idea de veritat com a objectivitat. Explicarem açò més detalladament en la següent secció.

2.2. Crítica al positivisme

Al present apartat estudiarem un dels punts més importants del llibre *The Rhetoric of Economics*, la crítica al positivisme, una de les bases que McCloskey empra per a construir la seua proposta.

Segons l'autora, la ciència econòmica no s'adona de la seua pròpia narrativa. No és conscient de les idees que poden implicar certes maneres de fer servir el llenguatge ni de la seua importància a l'hora de donar certa estructura a la ciència. La retòrica no és una de les preocupacions dels economistes, és un camp d'estudi que no es contempla. La falta d'interés per la narrativa és degut a la noció generalitzada d'objectivitat, que implica que la veritat en si no depén del factor humà i per arribar a aquesta és necessari que complisca amb una metodologia. El seu origen es troba, segons McCloskey, al modernisme.

McCloskey ubica el punt d'inici amb el filòsof Descartes. Recordem breument la seua herència. El filòsof va trobar que les ciències naturals avançaven, tenien nous descobriments. En canvi, la filosofia es trobava estancada, sense cap conclusió clara. Per poder solucionar la situació, proposa el següent mètode: descartar tot el coneixement per començar de zero, establint com a base veritats inqüestionables. A partir d'aquest punt, suggerix construir un coneixement més complex, amb possibles errades, però amb una sòlida base (Descartes, 2011). Considera que així la filosofia pot avançar al mateix ritme que la resta de ciències.

Descartes —el qual era matemàtic— es va inspirar en la manera de treballar de les matemàtiques. Però la seua proposta implica la següent afirmació, la veritat és objectiva: «La seua preocupació —la dels filòsofs— per la veritat naix d'un interés per l'objectivitat: veritat per a ells significa veritat objectiva, absoluta. [...] Una veritat objectiva [...] és una vella pressuposició a la cultura occidental» (Lakoff & Johnson, 1991: 201).

Aquesta és una de les afirmacions en la qual es basen i s'estructuren moltes ciències, la qual implica que la tasca de les ciències és assegurar que el seu coneixement es trobe dins d'una veritat aliena l'ésser humà. Per això està ben considerat que una ciència es trobe allunyada del que és humà —considerat com a punt possible d'error. Es premia aquelles ciències que més metodologia i matemàtica empren, ja que són factors més propers a la veritat objectiva i llunyans a l'error humà:

Un home que desitge convèncer al seu veí que segueix la filosofia moderna li ensenyarà números.⁴ Els números es consideren que parlen per si sols. Els números es consideren objectius, intersubjectius, conclusius. Moltes persones, i fins i tot molts economistes, consideren que un cop has reduït la qüestió a números, ho ha tret fora de l'àmbit humà (McCloskey, 1986: 141).

Per aquesta circumstància, l'economia tracta d'assemblar-se el més possible a les ciències naturals, les quals han adoptat aquesta retòrica i són dels millors exemples del que es considera ciència objectiva: «Com més proper de la física, millor» (McCloskey, 1986: 123).

Tot i que la idea d'objectivitat es remunta a l'antiga Grècia amb la filosofia de Plató (Klamer, McCloskey, Solow, 1998), va adquirir molta força amb el corrent positivista, conformant la visió de ciència i coneixement com una cosa apartada de l'humà, vertadera i única. Aquesta idea —amb un gran trajecte històric i cultural— ha conformat la visió general de la ciència, emmotlant no sols la visió dels científics sinó també del públic general. Açò dona pas que la veritat deu complir amb la imatge d'objectivitat. La veritat com a objectivitat és l'asseveració amb la qual la societat entén el món, i tot allò que quede fora del seu enteniment queda descartat.

Per aquest motiu les matèries humanistes solen quedar descartades del que es considera coneixement seriós. L'objectivitat implica que tot allò que es trobe afectat per un humà o alguna altra cosa relacionada sols són opinions, no veritat, i fàcilment es pot caure a l'error. Per tant, generalment es considera que la veritat, l'objectivitat, persuadix millor que simples opinions. McCloskey no ho considera així:

El punt radica en el fet que ningú pot assegurar si alguna cosa persuadix en base de quin costat del rectangle humanístic/científic prové. Una persona pot acreditar que alguna cosa és persuasiva sols si coneix la cosa en si. No totes les anàlisis de regressió persuadixen més que tots els raonaments morals, no tots els experiments controlats són més persuasius que les introspeccions. Les persones no haurien de discriminar cap proposició segons el seu origen epistemològic. Hi ha proposicions subjectives, febles i vagues que persuadixen més que altres objectives, fortes i precises (McCloskey, 1986: 44).

McCloskey remarca l'error en el qual han caigut moltes persones. Defensa que l'objectivitat no existix, no hi ha una veritat independent de nosaltres, invariable. La metodologia —la ferramenta la qual ajuda a distingir dades objectives de les no

⁴ En el text original no es menciona la paraula filosofia, és un afegit per a poder entendre millor la cita.

objectives— és, com bé hem dit l'apartat anterior, també narrativa. No existix una única veritat, existixen interpretacions, per això la metodologia i altres recursos retòrics que alimenten la noció d'objectivitat —com poden ser els números— no són més que narrativa que tracta de justificar el coneixement econòmic.

Al ser una narrativa, implica una sèrie d'idees i valors, els quals funcionen, com hem dit en apartats anteriors, de brúixola. Són les idees les que ens ajuden a entendre el món, sent l'objectivitat una d'aquestes, però limita la nostra visió. Al negar les humanitats com a coneixement, es limiten possibles línies d'investigació, i la retòrica econòmica és una d'aquestes. Cercant l'objectivitat, es limiten molt els àmbits de coneixement relacionats i resulta una economia centrada únicament en números i teories aprovades socialment però poc provades o demostrades com a falses (Calvo, 2013). La restringida visió de coneixement dona lloc al fet que l'economia, tot i ser una ciència social, no s'estudia des d'una perspectiva enfocada a les humanitats o no té el pes que mereix. L'estudi de la seua retòrica i com empra el llenguatge tant als estudis com per a comunicar-se és generalment ignorat, quan és una part fonamental per poder entendre les idees que es troben darrere.

L'economia no pot ser purament objectiva. No es limita a ser simplement números, també forma part de la societat, i com a tal, s'adapta a les nostres visions i idees preconcebudes. Però no totes aquestes idees donen pas a una economia ben gestionada i sostenible. Pel motiu presentat, McCloskey critica des dels inicis del seu llibre el positivisme. Ho considera com una visió limitadora, que no dona pas a entendre de manera completa la ciència econòmica i la deixa atrapada en una perspectiva concreta. Troba necessari superar el modernisme per a poder entendre vertaderament la ciència econòmica i les idees que es troben darrere. Considera aquest com un pas fonamental per millorar la nostra manera de fer economia. Però açò ho detallarem millor al punt 2.4.

2.3. Importància del context i de l'audiència

En aquest apartat detallarem la importància del context i el factor humà, parts fonamentals perquè un discurs resulte convincent. La proposta d'economia com a pràctica retòrica de McCloskey es basa en la teoria retòrica d'Aristòtil. Segons el filòsof grec, els mitjans de la persuasió són tres: *ethos*, *pathos* i *logos* (Rapp, 2023). Detallarem a continuació la seua aplicació a l'economia.

2.3.1. *Ethos: autoritat de l'economista*

L'*ethos* es referix al caràcter de l'emissor. El caràcter amb el qual es comunica és un factor que influïx en la percepció del receptor, fent els arguments més persuasius. Analitzarem a continuació dos definidors de caràcter importants per a la retòrica, l'historial i l'autoritat.

Amb historial ens referim al context del qual partim. Depén del transcurs de la història, una sèrie de conceptes o figures poden tindre una millor o pitjor consideració per part del públic general. L'experiència viscuda afecta la manera de veure dels receptors, atorgant una major o menor autoritat a certes figures i idees.⁵ Aquest fenomen dona pas a la figura d'autoritat, el qual poden ser teories econòmiques, idees o persones ben considerades per part d'un grup o una societat.

L'autoritat és un element clau per a la credibilitat. Una persona o idea considerada més vàlida té major probabilitat de convèncer. Aquest esquema el trobem a la vida quotidiana, i un exemple seria al sistema educatiu mitjà. L'estructura professor-alumne reforça la idea d'una figura d'autoritat, el professor, una persona que es dona per suposat que sap de certa matèria. Per altra banda, es pressuposa a l'alumne com a un agent que aprén, sense cap coneixement, amb la qual cosa ha de limitar-se a prestar atenció al professor. Aplega fins i tot a les acadèmies: «A més desvergonyint, sense contestació i autoritari, millor, aquesta és la forma de comunicació afavorida a l'acadèmia» (McCloskey, 1986: 124).

Aquesta estructura es replica també a les investigacions, tractant de buscar una manera clara i convincent de donar explicacions a certs fenòmens. Generalment, es tracta de mostrar arguments clars, que no xoquen amb altres lleis establides i ben considerades. Es tracta de realitzar un anunci mostrant una veritat objectiva, l'única possible, sent una certesa absoluta: «Fins i tot els historiadors professionals preferixen que la història siga presentada com un anunci de l'autoritat, com un anunci de com vertaderament van ser les coses anteriorment, sense detalls tediosos i menys amb altra cara» (McCloskey, 1986: 125).

⁵ Estudis demostren que la pressuposició de certes idees sorgides de l'experiència són un mecanisme de supervivència. Formem pressuposicions per poder reaccionar més ràpidament davant d'un possible perill (Geary, 2011).

L'autoritat aporta un major sentit de certesa i rigor. Però aquesta autoritat és donada sols a una sèrie de figures o tècniques concretes que, suposadament, passen per un examen assegurador de veracitat. Per exemple: «La metodologia modernista [...] assegura que soles els experiments, procediments estadístics o les axiomatitzacions són científiques» (McCloskey, 1986: 111). Així, els diferents elements se separen, per poder donar una major o menor autoritat a certes figures. A continuació explicarem amb major detall la separació.

2.3.2. Pathos: apel·lació emocional

Una altra característica de la persuasió aristotèlica és l'apel·lació emocional. L'emissor o el context pot transmetre certes idees o consideracions que afecten la perspectiva del receptor. Com hem dit en la secció anterior, en el cas de trobar-se davant d'una figura d'autoritat, el receptor no se sent part. Davant aquest sentiment d'exclusió, es dona lloc a una separació social entre els que sí que saben i els que no saben, tenint cada banda un rol i una autoritat definida.

Un exemple de com estructurar el sentit de pertinença i exclusió es dona en el tipus d'informació que es mostra i com es presenta. El nombre de formalismes emprats, llenguatge especialitzat i el tema que es tracta estableix una separació entre emissor i receptor, ja que no permet, normalment, la plena participació del receptor. Però, encara que el públic general es trobe exclòs d'intervindre, el seu paper és clau, ja que gràcies a la seua passivitat es reafirma el rol dels especialistes:

Les xerrades d'assumptes especials i generals pressuposen una divisió entre especialistes i públic general. Sobretot, la retòrica es referix a una audiència. Rebutja la possibilitat que polítics, poetes i fins i tot economistes parlen al buit i a ells mateixos. Tots hem de tindre una audiència per a comunicar alguna cosa (McCloskey, 1986: 133).

Perquè qualsevol discurs funcione, és important el paper del receptor, tot i que es trobe exclòs de la participació de la conversa. Recordem que tota comunicació no és unidireccional, és bidireccional, és necessari un emissor que done informació i almenys un receptor que ho accepti. Perquè un discurs tinga èxit no hi ha prou que sols siga convincent per part de l'emissor, sinó que és fonamental que el públic general accepti el seu discurs, reafirmant la seua posició autoritària. L'audiència ha de reconèixer al científic

com un ésser de veritats perquè la seua retòrica funcione: «Un discurs exitós dins de l'àmbit acadèmic o altres àmbits que apel·len a la raó no són monòlegs. Requerix audiència que participe en aquesta conversació il·lustrada [...]» (McCloskey, 1986: 136).

El sistema de rols i separació és una manera de demarcar als científics de la resta de la població. La diferenciació és un dels justificants pels quals aquest grup de persones tenen una major credibilitat o, suposadament, es troben més a prop de la veritat. En altres paraules, aquesta separació social li dona un estatus intel·lectual major, atorgant al científic —o altra figura integrada al sistema— d'un estatus social major, sent una ferramenta legitimadora: «Demarcar la ciència fora del raonament comú i donar-li un estatus epistemològic protegit al científic» (McCloskey, 1986: 41).

Un altre factor important a l'hora d'apel·lar a les emocions dels participants són les metàfores. Com bé hem explicat anteriorment, les metàfores són una gran ferramenta d'enteniment, formant part del vocabulari econòmic: «Gran part del vocabulari econòmic consisteix en metàfores mortes sorgides d'esferes no econòmiques» (McCloskey, 1986: 76). Els tecnicismes emprats en aquest llenguatge també tenen una forta presència de metàfores: «Visualitzar el comportament humà amb matemàtiques és també metafòric» (McCloskey, 1986: 79). Un exemple és “labor agregada”, sent aquesta una metàfora que oblida que es parla de persones, donant-li un tracte més fred i matemàtic (Lakoff & Johnson, 1991). Però l'interessant d'emprar metàfores és que implica certes emocions. Com bé hem mencionat anteriorment, les metàfores impliquen idees i pensaments. Amb la qual cosa, emprar-los no sols es dona un cert significat a una cosa, sinó que darrere hi ha una sèrie de pensaments i fins i tot emocions implicades: «La metàfora ací és un instrument i una ocasió per al pensament, no un substitut» (McCloskey, 1986: 81). Per donar un exemple, recordem que ‘dalt’ implicava ‘més’, i més és bo. ‘Més’ implica una emoció positiva. Per tant, al sentit que el PIB puja dona una emoció positiva, es rep com una bona notícia. En canvi, ‘menys’ es considera negatiu, donant pas a una emoció negativa. Per exemple, quan es diu que el PIB baixa es considera una mala notícia, donant pas fins i tot a una emoció de decepció.

No sols pot provocar una emoció, també la pot suprimir. Per donar un exemple, les idees preestablertes que es mostren a través de les metàfores disminueixen la sensibilitat respecte als afers ètics, considerant-se com una cosa apartada que no té res a veure amb l'economia: «Les metàfores econòmiques solen estar carregades, particularment, de l'autoritat científica i també afirma una neutralitat ètica» (McCloskey, 1986: 82).

2.3.3. *Logos: argumentació lògica i dades*

L'última característica de persuasió que tractarem a continuació és el *logos*. Es tracta d'emprar dades i altres recursos lògics, i implica una suposada racionalitat. Recordem que a la nostra cultura considerem el que és racional com la veritat objectiva, l'única veritat possible. Aquesta pressuposició prové de la filosofia de Plató (Plató, 2011), que ha arribat fins als nostres dies i ha format la nostra manera de relacionar-nos amb la veritat. És per això que solem relacionar el que considerem lògic i racional amb la veritat, emprant-ho als nostres arguments o demostracions de nou coneixement: «Com moltes altres maneres d'argumentar, l'atracció de la credibilitat és normalment subordinada al *logos*, a la raó, i la seua promesa d'una certesa transcendental. [...] La credibilitat és un argument important, antic i legitimador» (McCloskey, 1986: 122).

Però McCloskey a la seua anàlisi fa un pas més enllà. Al seu llibre explica la pressuposició cultural amb la veritat objectiva, tractant de cercar aquesta a través del mètode. Però tot i que el mètode és un element important per donar prestigi a l'argument i una mena d'assegurador de veritat, considera que la lògica argumentativa va més enllà. No es tracta sols de mostrar un mètode, sinó que els descobriments aporten a la conversa: «Aquestes —les escoles— compartixen la particular noció cartesiana que és possible practicar segons allò que siga per sota el que aporte a la conversa i per sobre el pla mètode, donat lloc a una collita de veritat»⁶ (McCloskey, 1986: 26).

L'economia és, segons l'autora, retòrica. Amb la qual cosa, els avanços s'accepten sempre que aporten a la conversa. Tot i que açò ha de concordar amb idees anteriors i encaixar amb el mètode. El punt més important és seguir i afegir nous punts a la conversa, sempre que tinga coherència amb converses passades: «Allò que discernix entre un bon o mal aprenentatge del discurs no és l'adopció d'una bona metodologia, sinó el seriós i intel·ligent intent de contribuir a la conversa» (McCloskey, 1986: 27).

Açò desmunta la pressuposició d'objectivitat. Si acceptem la proposta de McCloskey, implica que no és la veritat objectiva la que dirigix el nostre coneixement, sinó que és la conversa. És el factor humà el que proporciona el coneixement. Per il·lustrar

⁶ Amb «allò que aporte a la conversa» ens referim a la paraula *Sprachethik* que sorgeix al text original. Aquesta paraula, la qual no té una traducció exacta, es refereix a la intencionalitat d'aportar a la conversa. Es pot trobar més informació a Conill, 1993: 202.

la importància del factor humà al coneixement, tractarem breument la comparació amb la ciència. Recordem que a la ciència econòmica s'empren estadístiques per a obtenir coneixement. Però aquestes estadístiques no funcionen per si soles, s'han d'assignar quins resultats són els òptims. Per establir els límits dels resultats és necessària la comparació. Açò implica que no són simplement els números els que parlen per si mateixos, sinó que és la interpretació humana la que li dona significat. És a través de la comparació pel que s'establix quins han de ser els resultats que cerquem:

Tots han de concloure amb una resposta a la pregunta com de gran és gran? Però això passa poc sovint. La resposta a la pregunta ha de ser formulada de manera comparativa, parlant d'algun altre temps o lloc en el qual estiguem d'acord que la taxa de natalitat era baixa, la mobilitat alta, l'emprenedoria trivial o la política monetària forta. La comparació dona significat a les estàtiques socials (McCloskey, 1986: 147).

En aquesta secció hem descartat la possibilitat que els arguments estiguen vertaderament dirigits únicament per una lògica objectiva, una racionalitat pura allunyada de consideracions humanes. Escollir i tractar de defensar aquesta objectivitat és a ulls de McCloskey, un acte ideològic:

Els historiadors americans dels 1940 i de principis dels 1950, en canvi, renunciaren a la seua fe en el relativisme i acolliren una inexplorada i gelada objectivitat. Açò és un acte premeditat d'ideologia. [...] El punt es troba que aquest raonament polític en contra d'una història o biologia o economia amb retòrica oberta és feble (McCloskey, 1986: 41).

En la pròxima secció aprofundirem més respecte a la visió de l'autora.

2.4. La proposta de McCloskey

En aquesta secció tractarem la visió que McCloskey ens aporta del seu llibre *The Rhetoric of Economics*, sent un dels punts principals de la seua filosofia. Primerament, estudiarem les seues crítiques al plantejament actual de la ciència econòmica i posteriorment tractarem la seua proposta, observant no sols la proposta exposada al llibre mencionat sinó també a la seua obra en general.

2.4.1. Les crítiques de McCloskey

Com bé hem vist al llarg del treball, McCloskey realitza una sèrie de crítiques a la concepció actual d'economia. En aquest apartat subratllarem tres crítiques.

La primera crítica versa respecte a la generalitat de la ciència econòmica. Recordem que aquesta ciència tracta d'assemblar-se el més possible a la manera de treballar de les ciències naturals, seguint una metodologia concreta, emprant lleis universals i tractant de reflectir-les a la pràctica. Però recordem de nou que l'economia no és una ciència natural, és a dir, les activitats econòmiques són fruit dels humans, els quals es troben en un context concret i es guien per una sèrie de pensaments. L'economia no té cap força independent de nosaltres. Açò implica que l'economia és una ciència concreta, les activitats econòmiques depenen dels agents i el context. Per tant, plantejar que l'economia es basa en lleis universals o tractar de cercar-les és, a ulls de l'autora, erroni:

Les normes metodològiques solen ser d'àmbit general. Però no té sentit conèixer qualsevol cosa en general. Un economista no realitza estudis en general. Ho fa en particular. Segurament, si ho fa bé, usará figures discursives particulars del repertori comú (McCloskey, 1986: 112).

La següent crítica que enfocarem és la falta de pensament crític que hi ha a la ciència econòmica. Com hem mencionat anteriorment, el prestigi epistemològic i autoritat que la ciència econòmica ha guanyat amb el pas del temps li ha atorgat el privilegi de no ser qüestionat. Amb la qual cosa, no s'ha examinat les seues bases, passant per alt detalls com les metàfores, uns elements que, tot i que ens ajuden a entendre, provoquen que les persones adopten i accepten una sèrie d'idees com si foren certes inqüestionables i naturals. Aquest és un error que afecta el nostre coneixement econòmic, empobrint-lo. McCloskey subratlla la importància per part dels economistes de realitzar un examen crític i prendre consciència de les pressuposicions: «La qüestió [...] es troba en el fet que la manera en la qual s'observen les evidències és afectada per les pressuposicions amb les quals s'observa. [...] Els economistes no es prenen seriosament la responsabilitat de ser honests amb les seues pressuposicions» (McCloskey, 1986: 140).

L'última crítica que ressaltarem és, com hem mencionat anteriorment, la noció d'objectivitat. El concepte d'objectivitat és una construcció cultural, el qual podem situar des de la filosofia de Plató, un corrent de pensament que ha afectat notòriament a la cultura occidental. A causa de la noció de veritat com objectivitat, no ens adonem quan certs paràmetres del coneixement té un origen purament humà. Un exemple serien els estàndards amb els quals s'orienten molts estudis. No hi ha una noció fora de nosaltres que marque quins són els límits o quin hauria de ser l'estàndard. Aquest tipus de

limitacions són purament humanes i sorgides de la conversació. És gràcies a la conversa que es normalitzen i s'establixen certs límits, sent aquestes guies importants a l'hora de realitzar i interpretar una recerca. És un afer social, no natural:

Nosaltres observem de manera natural estàndards externs amb els quals emetre judicis, quantitatius o no. [...] el criteri és social, no solipsista. [...] L'escala, per repetir, és humana, no divina. [...] Els estàndards per a declaracions quantitatives, per tant, han de ser conversacionals. [...] La retòrica de la conversació, no la lògica de la investigació, proporciona estàndards per a la ciència (McCloskey, 1986: 152, 153).

És important entendre les crítiques de l'autora per poder entendre la seua proposta. Si ens fixem, la crítica es troba enfocada, generalment parlant, en la concepció general de l'economia i la seua falta d'esperit crític. Aquesta consideració és base per a la seua proposta, la qual examinarem a continuació.

2.4.2. Retòrica com instrument per millorar l'economia

És important entendre primerament que McCloskey troba el problema de l'economia en un mal enteniment, una conceptualització errònia. Si ens adonem de les crítiques que hem mencionat al llarg del treball, es referixen i exposen les errades de les concepcions més comunes de l'economia, les quals provenen majoritàriament d'idees o pressuposicions humanes. Aquestes solen ser fruit d'una cultura i es reflectixen en el que es diu o en la manera de parlar, sent un exemple clar les metàfores.

Per il·lustrar-ho millor, Plató, un dels filòsofs més influents en la cultura occidental, va ser clau per incorporar al nostre pensament una noció rellevant, la separació de la veritat i l'humà. La veritat, que s'ubica fora de nosaltres, és unitària, sols hi ha una idea de bé, el que dona pas a la nostra noció de veritat objectiva (Plató, 2011). Açò ha dirigit la nostra noció de recerca de coneixement, afectant també a la manera d'estudiar l'economia i consegüentment a la nostra activitat econòmica. Per aquest motiu, es dona una mala interpretació a la filosofia que tracta de reinterpretar l'economia, considerant-se desconstruccionistes, nihilistes... (Klamer, McCloskey & Solow, 1998).

Aquestes reinterpretacions a matèries científiques des de la filosofia o qualsevol altre coneixement humanístic solen ser rebutjades o mal considerades en l'actualitat. Podem ubicar aquest pensament en dos moments: a la filosofia de Plató com acabem de

mencionar, i al segle XVII. Aquest segle va ser clau per separar definitivament ciència d'humanitats. Es va considerar la ciència com l'única matèria aportadora de veritat degut a la seua metodologia i comprovació empírica. En canvi, davant el suposat èxit de les ciències, les humanitats inclòs la filosofia es va considerar allunyat del coneixement a causa de la seua falta d'aquests dos requisits (Nelson, Megill & McCloskey, 1987). Aquesta pressuposició cultural ha perdurat fins als nostres dies, considerant la filosofia no com una ferramenta útil de revisió o pensament crític —ja que la veritat no es troba a l'enteniment— sinó a les proves empíriques i a una metodologia concreta. Es troba molt present a l'imaginari col·lectiu la separació subjectivitat-objectivitat, descartant la seua complementarietat, atorgant el paper de la veritat a l'objectivitat i descartant la subjectivitat no soles com a buida en contingut de veritat, sinó com a creadora de mentides, tractant de separar-la el més possible de l'objectivitat per evitar una suposada contaminació. Per tant, la filosofia —aportadora de mentires— es descarta de l'economia —ciència aportadora de veritats— enfront del temor de la mentida, conformant una ciència econòmica acrítica i més susceptible, doncs, de caure en pressuposicions culturals.⁷

Com acabem d'observar, les idees són un punt clau al construir un coneixement i afecten la nostra visió i a les nostres vides: «El punt econòmic és que les idees estan intrínsecament subjectes a economies d'escala i per tant poden produir efectes dinàmics capaços d'explicar factors» (McCloskey, 2016: 122). El pensament té un paper rellevant a l'hora de construir el coneixement i, conseqüentment, en les nostres accions. Amb la qual cosa, McCloskey, que identifica la retòrica com un dels principals vehicles d'idees, proposa que cal un examen retòric, una revisió de com es parla a l'economia. D'aquesta manera, milloraria la nostra percepció de l'economia, afectant-la: «La retòrica crítica pot enfortir molts arguments econòmics. Una consciència de la seua pròpia retòrica pot pujar l'estàndard de molts arguments tècnics que els economistes empren» (McCloskey, 1986: 138).

El plantejament és el següent. La retòrica ens dona pressuposicions i idees, les quals acceptem i integrem al nostre coneixement inconscientment. Amb la qual cosa, proposa que al ser la retòrica un vehicle de pressuposicions, és necessari revisar-ho: «El

⁷ Un exemple d'este tipus de casos el podem trobar a principi de NOMA, formulat l'any 1829 per Richard Whately, professor d'economia a La universitat d'Oxford, assegurant: «polítiques i ètiques que s'infilten al discurs econòmic deuen ser fermament rebutjats, ja que posarien en perill la consecució de l'objectiu que l'economia ha de cercar: suggerir mesures que afavorixen el creixement» (Zamagni, 2014: 11).

que es requereix és un examen de la retòrica amb la qual es treballa diàriament que ens dirigix a les pressuposicions» (McCloskey, 1986: 140). D'aquesta manera, podem saber quines són les pressuposicions que dirigixen l'economia. Al prendre consciència, podem reconsiderar les idees i poder reflexionar respecte a una millor economia: «Prendre consciència de la retòrica és un útil substitut per a la lectura crítica d'escoles de diferents camps» (McCloskey, 1994: 386).

Aquesta és una tasca que, segons McCloskey els economistes i les acadèmies no es prenen seriosament, però és necessari per a poder donar lloc a una millor economia. Segons l'autora, els especialistes no són conscients del paper de la retòrica com a un vehicle d'idees. És per aquest fet pel qual el coneixement es troba format també per pressuposicions. Açò afecta l'economia i a la nostra manera de reaccionar al respecte. Per això McCloskey subratlla la importància d'un major esperit crític dels experts: «El que necessitem dels nostres experts és menys omnisciència pretesa i més saviesa real, saviesa per a contar les narracions que posen a prova les metàfores i saviesa per a forjar les metàfores que posen a prova les narracions» (McCloskey, 1993: 149). És important tindre en compte no sols la metodologia i els descobriments empírics, el coneixement humanístic també és important i ajuda a la resta de ciències a avançar. La proposta de McCloskey és resumidament la següent: si revisem la retòrica, podrem millorar l'economia.

Però McCloskey reconeix que aquesta no és la via definitiva:

Una cosa és clara: l'absorció del pensament retòric a l'economia no precipitarà cap revolució a l'economia. La retòrica no els proporcionarà una metodologia i, per tant, no dona fórmules per a l'avanç científic. Es considera que la ciència avança amb conversa sana, no l'adherència a una metodologia. Afirmar que la sofisticació retòrica és una fórmula per a avanços en economia seria autocontradictori. La vida no és tan fàcil com que si un economista llig un llibre, millora. [...] El major assoliment dels economistes no és la predicció i el control que els enginyers socials modernistes els va assignar, sinó donar sentit a l'experiència econòmica (McCloskey, 1986: 174, 175).

McCloskey no busca cap revolució, sinó que considera que pot haver-hi algunes millores. Una revisió crítica de la retòrica no és la fórmula definitiva per tindre una millor economia, una economia més humana i justa. Però McCloskey considera aquesta revisió com un dels primers passos a donar, ja que són les idees les que impulsen que l'economia actual siga insostenible. Les idees són el principal motor de les nostres accions,

conformen la societat. Per tant, una revisió crítica d'aquestes i prendre consciència, tot i que no és la solució definitiva, és un primer pas a donar.

Planteja com a alternativa a la metodologia econòmica tradicional l'ús de la retòrica, és a dir, emprar l'argumentació per a persuadir a través del missatge propi de la filosofia clàssica d'Aristòtil. Els plantejaments del que s'ha denominat el "gir retòric" apareixen recollits a la seua obra: *The Rhetoric of Economics* (Romero, 2020).

3. Insuficiències de la proposta de McCloskey

Per descomptat, la proposta de McCloskey, tot i ser interessant, no es troba exempta de controvèrsies i punts dèbils. En aquesta secció, considerarem breument diverses crítiques i insuficiències. Finalitzarem la secció assenyalant punts positius de la seua proposta que poden donar pas a línies d'investigació interessants.

3.1. Algunes crítiques

En aquesta secció explicarem algunes crítiques que s'han realitzat a la proposta de McCloskey. Un dels majors problemes que planteja és el de la veritat, a causa de la natura de la proposta, la qual es pot considerar en certa manera relativista:

Per comprendre millor el pensament econòmic cal passar a l'estudi de les tècniques de persuasió adoptades pels economistes, es tornen inevitablement a plantejar dos problemes centrals en la filosofia de la ciència: el problema de la veritat i el de la relació entre les diverses formes de coneixement (Volpi, 2012: 2).

Aquesta dificultat rau en la importància que li atorga a la retòrica, la qual no es considera com a una font de veritat, i que pot portar al relativisme: «L'estudi de la retòrica, ja hem observat que aquesta elecció no pot eludir un problema epistemològic fonamental, és a dir, quin és el criteri de veritat d'una proposició» (Volpi, 2012: 7). Són diversos els autors que ho consideren un problema rellevant.

A continuació pararem atenció a esta crítica. Dedicarem els dos primers punts en assumptes epistemològics —tractarem l'objectivitat i continuarem amb el realisme— i finalitzarem amb les insuficiències i contradiccions que podem trobar en la proposta de McCloskey.

3.1.1. Objectivisme

Començarem aquesta secció amb una breu definició de l'objectivisme:

L'objectivitat científica és una propietat de diversos aspectes de la ciència. Expressa la idea que les afirmacions científiques, els mètodes, els resultats —i els mateixos científics— no estan, o no haurien de ser, influenciats per perspectives particulars, judicis de valor, biaixos comunitaris o interessos personals, per anomenar alguns factors

rellevants. L'objectivitat sovint es considera un ideal per a la investigació científica, una bona raó per valorar el coneixement científic i la base de l'autoritat de la ciència a la societat (Reiss & Sprenger, 2020).

Aquesta proposta s'apropa a la visió de Plató, segons la qual la veritat es troba fora de nosaltres. Esta veritat, al situar-se únicament al món extern, implica que de cap manera es pot trobar partint de l'humà, com pot ser opinions o emocions —el que Plató anomena com a *doxa*. El problema el trobem amb la retòrica, el qual és d'origen humà, impossibilitant la seua objectivitat. És una de les crítiques principals que podem trobar en diversos autors.

Observem crítiques més concretes. La primera crítica que destaquem és la impossibilitat de trobar la veritat perquè no disposa de criteris objectius i únics en l'anàlisi retòrica. Aquesta crítica sorgix perquè McCloskey nega l'existència d'una única veritat objectiva:

“Què passa, doncs, amb els seus propis pronunciaments?” Si no hi ha res semblant a la veritat basada en un terreny comú i objectiu, llavors tota la conversa anterior segurament no pot pretendre dir res de veritat. De fet, seria autoderrotar-se fer el que semblen fer: negar que es pugui fer un cas objectiu per a qualsevol declaració, al mateix temps que es diu que és el cas de les seues pròpies opinions. En fer-ho, es falsificaria el contingut de la mateixa declaració (Hoppe, 1989: 181).

La següent crítica tracta la contradicció de termes. Assegura que com que no s'estableix una visió única i objectiva no és possible establir criteris objectius. En altres paraules, si no s'accepta establir una sèrie de requisits conjunts per poder examinar un tema, resulta contradictori proposar altres requisits negant la noció d'objectivitat. Per a poder tindre criteris clars, argumenten, l'objectivitat és una eina clau: «De la mateixa manera que és impossible dir i voler dir que no hi ha veritat objectiva sense pressuposar criteris objectius per a l'aplicació dels termes, tampoc és possible defensar el relativisme ètic» (Hoppe, 1989: 185).

Açò lliga amb el punt següent, l'arbitrarietat ètica. De la mateixa manera que consideren important l'objectivitat per establir requisits fiables, també és el cas de l'ètica. L'ètica és un dels punts més importants de McCloskey. La seua proposta d'examinar la retòrica té com a objectiu últim una millora ètica en l'àmbit econòmic. El que es critica en aquest punt és que no es poden establir criteris ètics si es nega l'existència d'una

objectivitat que els definisca: «El mateix McCloskey i els seus companys hermenèutics han d'admetre que no poden tenir un terreny objectiu per proposar la seua ètica de totes maneres» (Hoppe, 1989: 184). Asseguren que sense objectivitat no és possible establir cap ètica.

L'última crítica que tractarem és l'arbitrarietat. Com que no disposa de criteris únics per dur a terme la proposta de l'autora, assenyalen que pot caure fàcilment en un relativisme del qual no es pot traure cap conclusió vàlida:

Les consideracions pragmàtiques que determinen les nostres eleccions resulten tan indeterminades com per a confirmar l'absoluta arbitrarietat i permissivitat d'aquestes eleccions: les triem i després les rebutgem, perquè ara ens apel·len, i ara no. [...] Si no és com a resultat de cap mena d'elecció racional que un conjunt de postures culturals prevalga sobre un altre, aleshores quina altra cosa pot donar compte d'això més que alguna cosa com l'exercici i el funcionament d'una mena de pura voluntat de poder nietzscheà? (Veatch, 1985: 319).

Podem resumir les crítiques exposades en falta de criteris vàlids, clars i únics, fent impossible aplegar a qualsevol conclusió amb veritat. Aquestes crítiques es basen en la concepció que el fet de saber ha de tindre un únic estàndard de veritat. És a dir, tenen una visió cohesionada i unitària del coneixement: «Una disciplina és un grup autogestionat per individus que compartixen un mateix llenguatge i conceptes, empen protocols empírics compatibles i apel·len a un mateix estàndard de veritat» (Bromley, 2014: 215).

Però, com hem demostrat en punts anteriors, no trobem encertada aquesta visió tan tancada d'objectivitat. A continuació, mostrarem una sèrie de respostes davant les inquietuds.

Per començar, i citant a McCloskey, per poder disposar d'aquesta visió unitària i establir criteris de veritat primer es deuen definir. Açò no es dona des de fora, sinó que sorgix de les converses. És a través d'aquestes per les que s'acorden i s'establixen una sèrie de requisits i límits. En altres paraules, cal respondre a la pregunta “com de gran és gran” per establir criteris objectius, i la resposta la dona l'humà: «Però fins i tot l'objectivitat té necessàriament una definició social» (McCloskey, 2002: 334). Els estàndards són humans, no divins.

Un altre punt que ens agradaria mencionar és que, basant-nos en la filosofia de Plató —el punt d'origen de la noció d'objectivitat—, la retòrica se sol considerar com una cosa sorgida de la imaginació, relacionada amb l'emoció i, per tant, allunyada de la

veritat.⁸ Però trobem que aquesta suposició no és encertada perquè considerem que la retòrica és una ferramenta per millorar l'argumentació o fer-la més convincent, no és res arbitrari:

La retòrica, com la dialèctica, recorre a l'argumentació, i ser un bon retor significa saber utilitzar correctament els entimemes i els exemples, i saber triar entre les opinions que es presenten a prova les que es consideren més destacades amb el mateix esperit amb què es busca la veritat. Per tant, no es tracta d'un discurs emocional, sinó d'una tècnica per a produir bons arguments per part d'una persona, l'orador, que, en virtut de l'eficàcia de la seua argumentació, es considera fiable i, en conseqüència, convincent (Volpi, 2012: 1).

En altres paraules, la retòrica soles és una eina, no és ni bona ni dolenta i pot emprar-se per a donar bons i mals missatges (McCloskey, 1985).

Un altre punt que ens agradaria destacar per una millor conceptualització de la presència de la retòrica és que aquesta s'empra també en els estudis considerats com a objectius i metodològics. La seua presència no implica cap deteriorament, de fet sol trobar-se present als estudis:

El raonament econòmic inspirat en els principis positivistes hauria de basar-se en experiments i sil·logismes, però la lectura d'un autor com Samuelson mostra, en canvi, segons McCloskey, freqüents referències a l'autoritat, el recurs a "hipotètiques economies-joguines", l'ús de l'analogia i la metàfora, és a dir, figures del discurs que, mentre no respecten els preceptes positivistes, són pròpies de la retòrica (Volpi, 2012: 2).

Repetim, la retòrica és una eina més la qual no implica necessàriament cap deteriorament. Considerem que retòrica i veritat sí que són compatibles.

Per finalitzar l'apartat, tractarem l'última crítica dels objectivistes, la qual és la impossibilitat de tractar l'ètica sense cap objectivitat. Defensen que l'ètica, per poder establir criteris i certa normativitat, necessita objectivitat. Sense aquesta, no hi ha ètica possible perquè cauria en l'arbitrarietat. Però diversos autors declaren que una ètica que segueix criteris objectius no és desitjable (Reiss & Sprenger, 2020) a causa de la rigidesa amb el qual es tractaria l'ètica i la seua baixa habilitat a l'adaptació del seu context. Per exemple, si els economistes basen les polítiques a promoure en models econòmics

⁸ En aquest cas no ens referim a imaginació en el sentit kantianà com a creadora de conceptes, sinó en el sentit que es va donar al romanticisme: imaginació com a creació arbitrària.

estàtics, açò pot causar que aquestes s'adaptin a certes les expectatives, donant lloc a polítiques inadequades (Rossetti, 1990).

Podem dir que McCloskey defensa una posició antirealista. Podem definir l'antirealisme breument: «L'antirealisme moral és la negació de la tesi que les propietats morals —o fets, objectes, relacions, esdeveniments, etc.— existixen objectivament. Això podria implicar (1) la negació que les propietats morals existixen en absolut, o (2) l'acceptació que existixen, però aquesta existència és —en el sentit pertinent— no objectiva» (Joyce, 2022). Però cal aclarir que «l'antirealisme moral no és una forma d'escepticisme moral» (Joyce, 2022). És a dir, l'antirealisme no defensa que l'ètica no és possible, sinó que és possible realitzar una ètica sense objectivisme, sense bases ni esquemes rígids. Resumidament, no és incompatible la recerca de la veritat i l'ètica amb la inexistència de l'objectivitat.

En el següent apartat tractarem el realisme i per què la retòrica sí que guarda certa relació amb la veritat.

3.1.2. *Realisme*

Començarem aquest apartat també amb una breu definició, esta vegada del realisme: «El realisme científic és una actitud epistèmica positiva envers el contingut de les nostres millors teories i models, que recomana la creença tant en els aspectes observables com inobservables del món descrit per les ciències» (Chakravartty, 2017). Dit en altres paraules, considera que la ciència ens dona el coneixement vertader, ens aproxima a la veritat. Altres formes de coneixement, com pot ser la retòrica, no ens poden aproximar a la veritat.

A continuació ens centrarem en l'enfrontament filosòfic entre Uskali Mäki i Deirdre McCloskey. Tot i ser molt afins en molts aspectes, la seua discussió se centra en si la retòrica pot ser conformadora de veritat: «Es troben d'acord amb quasi tot excepte pel marc epistemològic, el qual és probablement el més intractable de tots els conceptes discutits» (Balak, 2006: 67). A diferència dels objectivistes, en este cas no es qüestiona la presència de la retòrica en la ciència econòmica —tots dos consideren que la presència de retòrica en la ciència no intervé negativament en la recerca de veritat. La diferència s'ubica en com cercar la veritat i fins a quin punt la retòrica té pes en aquesta tasca.

Mäki, al ser realista, considera que la veritat es troba únicament en la correspondència. Considera incompatibles el criteri de correspondència i coherència:

Per tant, segons Mäki, el criteri de coherència ha d'acompanyar el de la correspondència entre l'argument i la realitat objectiva, o, en altres paraules, cal que els arguments amb els quals es vol persuadir siguin plausibles. McCloskey nega la necessitat que en qualsevol argumentació s'hagen de respectar, de manera mútuament consistent els criteris de coherència i correspondència. Per a mesurar un cert fenomen econòmic en un determinat temps i lloc s'ha d'utilitzar el criteri de la correspondència entre el que s'afirma i els fets, per explicar una regla teòrica valdrà la de la coherència interna, però hi ha en la retòrica una sèrie encara més àmplia de criteris entre els quals triar segons els casos (Volpi, 2012: 8).

En canvi, McCloskey defensa que es pot trobar la veritat tant pel criteri de coherència com pel de correspondència, trobant-los fins i tot compatibles (McCloskey, 1995). Com podem veure, la filòsofa no critica el criteri epistemològic, més aviat apunta la contradicció que suposa declarar-se positivistes però emprar la retòrica (Volpi, 2012).

Respecte al pes que la retòrica té en la recerca de coneixement, tot i que no neguen la presència de retòrica als estudis, diferixen en la seua importància a l'hora d'establir la veritat. Mäki no troba relació entre retòrica i veritat, mentre que McCloskey sí que defensa que la retòrica és un dels punts clau per establir la veritat:

Per a aquest últim [Mäki], la retòrica no seria compatible amb el coneixement econòmic, però sí compatible, sent una posició anomenada "compatibilisme feble" entre la retòrica i la raó (o la ciència, o la filosofia). Per a l'anterior [McCloskey], la relació entre la retòrica i la producció de coneixement seria més central, configurant un cas de compatibilisme fort (Fernández, 1999).

Referint-nos a la visió de Mäki respecte a la retòrica, recordem que no nega la presència de la retòrica en les ciències, però és proper al corrent realista. Açò vol dir que troba la veritat únicament en les investigacions purament científiques, i la retòrica no aporta res en este aspecte. Per tant, a diferència de McCloskey, considera que, tot i que la retòrica es pot estudiar, no dona veritat:

Un model —o l'elaboració d'un enunciat per a usar-lo— no es fa veritable (o fals), en ser trobat persuasiu (o no persuasiu) per una cohort d'economistes amb un cert rerefons educatiu, estructura d'incentius acadèmics i estàndards morals. Les creences de rerefons i l'estructura institucional de la recerca econòmica, té molt a veure amb el que es troba com a persuasiu i amb què considera com a veritable en qualsevol moment donat i fins i tot amb la probabilitat de donar seguiment a veritats sobre el món per una comunitat d'investigadors. Però no té res a veure amb el que és i no és veritable (Mäki, 2008: 22).

Podem trobar la diferència en la noció de veritat dels dos autors. Mäki troba la veritat fora de l'humà, seguint en certa manera la tradició platònica. Per aquest motiu no troba cap relació entre la veritat i la retòrica. Reconeix l'existència d'una retòrica concreta dins de la ciència, però assegura que no afecta en absolut a la veritat i no compromet a adoptar cap posició filosòfica o epistemològica.

Sobretot, el reconeixement del fet que la retòrica és real i efectiva també en la comunicació científica no aplega com a tal a comprometre a un ni amb l'antirealisme ni amb el realisme; és relativament neutral respecte a les seues implicacions i pressuposicions filosòfiques. Pretendre altra cosa és altre aspecte de les inclinacions totalitzadores del projecte McCloskey/Klamer (Mäki, 2008: 23).

En canvi, McCloskey troba la veritat no com una entitat completa separada de nosaltres, sinó com una cosa construïda. Per aquest motiu sí que troba veritat en la retòrica en tant que la retòrica forma part de la construcció d'aquesta veritat. Mäki troba la visió presentada —donar major importància a la retòrica— com bé acabem de llegir, una posició totalitzadora. Segons l'autor, la retòrica no aporta res al contingut de veritat i troba desencertat cercar la veritat a través de la retòrica, i no on, suposadament, es troba la veritat.

L'última crítica de Mäki que tractarem respecte a la proposta de McCloskey i Arjo Klamer d'impulsar l'ètica del discurs (*Sprachethik*).⁹ Defensen impulsar una major i millor *Sprachethik* perquè, al considerar que la retòrica és una part fonamental per construir l'economia tal com la coneixem, és una ferramenta fonamental per a millorar la seua ètica. En canvi, Mäki s'oposa a aquesta perspectiva. No s'oposa a l'ús de la *Sprachethik* de per si, però com que no troba la retòrica com a un dels punts d'origen de la veritat, considera que estendre el seu ús és innecessari, catalogant-lo de totalitzador:

La *Sprachethik* no hauria d'estar inclosa en el concepte general de retòrica —però serà molt adequada com a part de la idea de retòrica apropiada— i la mera coincidència dels estratagemes emprats en la persuasió retòrica en curs no ajornarà els principis metodològics de tipus familiar. Sostindre el contrari seria totalitzar l'abast de la retòrica (Mäki, 2008: 21).

⁹ Recordem breument que *Sprachethik* és un terme originat per Jürgen Habermas. Aquest terme es referix a l'intent sincer de contribuir a la conversa però tractant de ser persuasiu. És un terme que fa referència a la retòrica i guarda una estreta relació amb l'ètica de la conversa. En altres paraules, el terme apel·la a l'ètica que una persona adopta en la conversa, tractant aportar però també persuadir (Conill, 1993).

McCloskey respon a aquestes objeccions, les tractem a continuació. Trobem que Mäki defensa una veritat independent de la història, societat i ètica. Defensa una epistemologia independent a allò que no es considera científic, però McCloskey a la seua obra *Knowledge and Persuasion in Economics* demostra que des de 1955 els epistemòlegs volen abandonar aquesta visió, però sembla que no ho fan, descartant la seua visió realista. Defensa que la veritat no depén únicament dels resultats científics, sinó que és un afer social.

Continuant amb les crítiques, Mäki estableix una separació entre ètica i ciència, catalogant-la d'optimista. Ens podem adonar que l'autor estableix una clara separació entre el que es considera humanístic i científic. En canvi, McCloskey defensa que l'ètica es troba molt integrada a la ciència perquè no sols configura el comportament sinó també la manera de parlar i tractar el coneixement: «Ho anomena “optimista” i “utòpic”. Però, no és així com es parla de normes de comportament científic, sostenint una utopia d'admiració i adoptant un cert optimisme lloable sobre com abordar-la? Això és la parla ètica, i aquesta impregna el món científic» (McCloskey, 1995: 1321).

Per tant, l'autora defensa que «la veritat a la ciència depén de l'ètica» (McCloskey, 1995: 1321). Amb aquesta afirmació tracta de dir que l'ètica es troba estretament relacionada amb una bona conversa. Una bona conversa depén de la nostra noció del que és bo i dels nostres costums, els quals es troben directament relacionats amb l'ètica. Per aquest fet, en la ciència, al dependre d'una bona conversa, segons l'autora, l'ètica complix un paper fonamental, ja que configura la conversa i, per extensió, la ciència i la noció de veritat: «Un tret de McCloskey que sempre ha estat a totes les seues obres, el component moral: Atés que el bo és una categoria de l'ètica, s'estableix així un vincle entre ètica i ciència. Els criteris que el científic ha de complir per participar en una “bona conversa” són regles morals» (Volpi, 2012: 8).

En les seues obres, tot i tractar principalment la retòrica, McCloskey té com a objectiu final establir una millor ètica. Recordem que defensa una posició constructivista, és a dir, la veritat no és una cosa immòbil fora de nosaltres, sinó que és creada per l'humà. Partint d'aquesta visió, defensa que la veritat, en tant que cosa construïda, es troba afectada per la nostra ètica, els nostres costums, visions i maneres de fer. Per açò dona un pes important a l'ètica en les seues propostes, ja que considera que l'ètica és un factor

fonamental en la construcció d'una societat. Acceptant aquesta premissa, es considera que un canvi en l'ètica general tindrà resultats efectius en la vida.

Cercar la veritat [és a dir, la Veritat] és un projecte epistèmic sense esperança, però intentar viure una vida de virtut és una possible ambició moral. [...] Els conceptes del sistema moral apareixen en les glosses retòriques d'aquella vida [...]. La confiança que els científics reclamen dels laics comporta un compromís amb l'honestat intel·lectual [...]. No pot basar-se en una afirmació ingènua de tindre la veritat (Harre, 1986: 89-90).

3.1.3. Insuficiències

Tot i que un dels majors problemes que trobem en la proposta de McCloskey són les seues implicacions epistemològiques, podem trobar altres crítiques i insuficiències. A continuació tractarem breument diverses d'aquestes. Destaquem els següents punts:

- Trobem que a les seues obres identifica bona ciència amb bona conversa, explicant que una bona ciència és necessàriament i única un afer retòric. En aquest treball recolzem que la retòrica és una ferramenta fonamental per comunicar, entendre i orientar idees, tenint una gran importància en la ciència i a l'hora de conformar el coneixement, però no considerem que la ciència és únicament conversa: «Encara que la ciència necessàriament faça ús de la retòrica no pot confondre's amb ella» (Paulani, 1999). No trobem correcta l'afirmació “bona ciència és bona conversa”, sinó més bé «Bona ciència és també bona conversa» (Paulani, 1999).
- Trobem en la seua proposta una contradicció. Recordem que al llibre *The Rhetoric of Economics* mostra que la metodologia és un recurs retòric més emprat per a persuadir. Posteriorment, tracta de mostrar la retòrica com l'estudi de com la ciència persuadeix, proposant un nou mètode d'enteniment. Però, si explica primerament que la metodologia és una eina retòrica destinada a persuadir, trobem una contradicció. La seua proposta és analitzar la retòrica, però aquesta anàlisi també implica certa metodologia:

McCloskey normalment caracteritza la retòrica descriptivament com l'estudi del qual de fet persuadeix, però de vegades la caracteritza normativament com l'estudi del qual hauria de persuadir (1985, cap. 2). I si la retòrica és l'estudi del qual *hauria* de persuadir racionalment, aleshores és metodologia, no una alternativa a la metodologia (Hausman, 2024).

- Trobem que la seua crítica i proposta cau en un cercle viciós. Considerem que l'errada no es troba en la proposta que dona ni en la seua anàlisi a la retòrica econòmica, sinó a assegurar que tota mena de coneixement és retòrica: Si tot és retòrica, la mateixa anàlisi retòrica resulta lògicament impossible: «d'on treure els estàndards, els algorismes, els punts de suport?» (Paulini 1999). Esclarim que no trobem l'errada en assenyalar que a l'àmbit científic existix la retòrica i tampoc trobem mal assenyalat que aquesta és una peça clau per dirigir idees, i conseqüentment, estudis i coneixement. L'errada la trobem en assegurar que tot coneixement és retòrica. Considerem aquest punt encertat i propens a caure en cercles viciosos.
- Tot i que trobem la proposta de McCloskey necessària, és insuficient. La seua proposta es recolza principalment en analitzar i examinar la retòrica present. L'autora es referix a la retòrica com a una tècnica de persuasió, donant èmfasi en l'intent de convèncer, i la seua proposta és una examinació d'aquesta. Tot i que trobem molt necessària una examinació de la retòrica que trobem a l'economia, considerem que no és suficient. És un primer pas molt important a donar i considerem fonamental prendre consciència de les metàfores i analogies presents al llenguatge econòmic per no actuar per inèrcia de les idees implícites. Però, com bé explica McCloskey al final del seu llibre, no és suficient.

Les diferències entre Habermas i McCloskey sobre aquest punt són evidents: en primer lloc, la definició que el segon dona de la retòrica posa l'accent principalment en l'argumentació i en el seu èxit en convèncer, de manera que el discurs apareix més a prop del discurs estratègic que del comunicatiu; en segon lloc, les regles de la conversa són internes al grup o comunitat que hi participa i el consens s'aconsegueix quan l'argumentació «les persones ben educades del camp que participen en la conversa». Com ja s'ha assenyalat, aquest concepte de bon funcionament de la conversa és similar al de la parla normal de Rorty (Volpi, 2012: 10).

Per resumir, trobem que la teoria de McCloskey cau en un cercle viciós, confonent ciència amb retòrica. La seua proposta final no és suficient. Però, tot i aquestes insuficiències, trobem que certs punts de la seua proposta són molt encertats i paga la pena tindre-les en consideració. Mostrarem els seus punts positius al següent apartat.

3.2. Propostes

Al present apartat assenyalarem punts que trobem interessants de la proposta de McCloskey. Primerament, descartarem breument algunes de les crítiques que hem explicat a l'apartat anterior i posteriorment explicarem quines propostes de l'autora trobem prometedores. En aquest apartat tractarem d'establir una sèrie de bases per oferir una proposta pròpia al punt 4.

Ens agradaria esclarir que considerem que el coneixement no és quelcom rígid com defensen alguns objectivistes. El coneixement no es troba apartat de l'humà, sinó que s'origina i forma part d'aquest. Per tant, considerem que el coneixement no escapa de trobar-se en una cultura i societat, amb idees predominants dirigint estudis o punts de vista. Tot i acceptar aquesta premissa, no considerem per això que és impossible obtenir coneixement, tot el contrari. És a través de l'enteniment del nostre saber que podem conèixer vertaderament: saber quin és l'origen de certes idees, conèixer les metàfores que predominen en cert àmbit... Defensem que la millor manera d'aplegar a aquest objectiu és combinar els coneixements humanístics i científics, ja que són les humanitats les que ens donen un millor enteniment de com funciona la ciència, com es comunica i per què se centra en certs objectius.

Apostem per aquestes consideracions per donar una perspectiva més humanista a l'economia. No tractem d'ajornar els estudis científics, sinó que apostem per una combinació de les dos maneres d'estudiar i entendre. L'objectiu al qual tractem d'aplegar és un millor enteniment de la ciència econòmica per poder escapar de la rigidesa que actualment trobem als afers econòmics i conseqüentment poder establir una millor ètica i actuar tractant de seguir-la. Per aplegar a aquest propòsit considerem interessants certes propostes de McCloskey. Trobem aplicables al nostre objectiu les següents propostes de l'autora:

- Apel·lació als *humanomics*.¹⁰ Un dels problemes que considerem principals és, com ja hem mencionat, la separació que s'ha establert entre ètica i economia. Açò és degut a la nostra conceptualització de l'economia: «El raonament mercantil buida també, a la seua manera particular, la vida pública d'arguments morals. [...] Ha buidat el discurs públic de tota energia moral i cívica, i ha contribuït a la

¹⁰ *Humanomics* és un terme anglés que es referix a la combinació de coneixements humanístics amb els econòmics. Aquest terme tracta d'apel·lar a una economia més ètica.

política tecnòcrata, de mera gestió, que hui en dia patixen moltes societats» (Sandel, 2012: 21-22). Davant aquesta situació McCloskey s'aproxima a la proposta *humanomics*, recolzant-se en una reinterpretació a la moral d'Adam Smith (Klotz, 2023). Recordem que una de les idees que més trobem a l'àmbit econòmic és considerar a l'agent econòmic com un ésser egoista de manera natural. Per egoista entenem que tractarà d'emprar tots els mitjans possibles per a aplegar al seu objectiu, siguin o no ètics. McCloskey definix aquesta concepció com una mala interpretació de la filosofia d'Adam Smith (McCloskey, 2016). Smith parla de *self-love*, no d'egoisme, com hem exposat anteriorment. Aquest terme es referix a buscar el benefici propi, però des d'un comportament ètic i conscient. La visió presentada entén que els actes ètics milloren la societat, la qual cosa beneficia a la persona particular. És una manera més ètica d'entendre l'interés propi:

El concepte d'Adam Smith de la mà invisible assumix que la majoria dels agents estan motivats no només per l'interés propi, sinó d'acord amb lleis morals interioritzades regides per institucions cíviques. La idea que l'eficiència econòmica requereix un comportament ètic interioritzat —molt definit— és al centre del que s'anomena la “vella” escola institucionalista d'economia (Evensky, 1998: 101).

Troblem necessari, de la mateixa manera que McCloskey, unir conceptualment societat i economia (Sugden, 2021). D'aquesta manera, l'ètica s'integrarà al dia a dia econòmic.

- La retòrica de l'economia projecta valors. Com bé hem vist a l'inici del treball, la retòrica afecta significativament a la nostra visió de món, i conseqüentment, a les nostres accions. Per aquest motiu trobem molt interessant la proposta de McCloskey de posar sota examen la retòrica econòmica. Així podem prendre consciència dels prejudicis que edifiquen el sistema econòmic i introduir una perspectiva més ètica: «El seu objectiu principal és introduir en el discurs dels economistes i en l'economia l'ètica, com ja feia preveure, en la seua obra principal, la referència a la filosofia moral d'Adam Smith» (Volpi, 2012: 11). No defensem que la introducció de l'ètica a la retòrica siga el recurs definitiu per donar pas a una economia ètica, però ho considerem com un primer pas important per donar pas a noves perspectives, consideracions i estudis:

La retòrica aristotèlica és, com s'ha dit, una tècnica del discurs, i l'estudi de la retòrica proposada per McCloskey es pot dir que es col·loca dins de la línia de

pensament que veu en el discurs i en la confrontació d'idees el camí per arribar a proposicions relativament reals, constituint-ne una finalització i un desenvolupament (Volpi, 2012: 8).

Aquests punts seran la base per l'ètica que en següent apartat suggerirem.

4. Ètica retòrica i economia: una proposta

Per finalitzar el treball ens detindrem en l'àmbit de l'ètica i què pot aportar la proposta de McCloskey a la formulació d'una proposta ètica. Primer, establim quin és el punt de partida ètic del qual partim. Un cop esclarit en quin àmbit ètic ens centrarem, al segon punt justificarem per què és bona opció considerar la retòrica i què pot aportar a la millora de la qualitat ètica. Per exemplificar el que tractem de defensar, exposarem al tercer punt el cas de la crisi del 2008 i com la nostra proposta podria haver evitat crisis d'aquesta magnitud. Finalitzarem l'apartat amb la defensa d'una proposta des del republicanisme conseqüent amb l'aplicació d'una ètica retòrica i mostrarem per què aquest model és necessari per a millorar el món de la vida.

4.1. *Punt de partida: el llenguatge com a part central de l'ètica*

Al present apartat establim el punt de partida ètic amb el qual defensarem la nostra proposta. Per contextualitzar la proposta, prendrem aportacions de diverses escoles i filòsofs. Començarem per l'escola de Frankfurt —el qual considerem un punt d'inici clau— per continuar amb autors com Habermas i Apel, contextualitzant la base de la qual partim, l'ètica dialèctica.

Com bé acabem de mencionar, ubiquem el punt d'inici a l'escola de Frankfurt, una escola alemanya d'inicis del segle XX formada per estudiosos no sols de filosofia, sinó de diversos àmbits de les ciències socials —historiadors, psicòlegs... En aquest moment les dos posicions filosòfiques eren el positivisme i l'idealisme.¹¹ Davant aquesta situació, es va fundar l'escola de Frankfurt per cercar un punt mitjà entre les dos propostes, cercant una major aplicabilitat de la filosofia a la ciència diària (Cortina, 2008).

D'aquests estudis sorgix la teoria crítica, la qual es va reflectir al llibre *Teoria tradicional i teoria crítica* de Max Horkheimer. És un estudi respecte a com adquirim i ens relacionem amb el coneixement. Explicat breument, el llibre defensa que el coneixement no és quelcom apartat de nosaltres i intacte, sinó que darrere hi ha un procés social que conforma tant el subjecte com la seua manera de vore i relacionar-se amb

¹¹ El positivisme defensava que el coneixement es podia adquirir únicament dels experiments científics, posant en relleu el món empíric com a factor fonamental per obtindre coneixement. En canvi, l'idealisme proposa que el coneixement s'adquirix únicament a través del pensament.

l'objecte que estudia o aprén.¹² Posa en relleu la importància dels processos socials, defensant que la història i el context són parts fonamentals per l'enteniment de qualsevol coneixement:

El mateix món que per a l'individu és una cosa existent en si, que el contempla i el deu d'aprendre, és al mateix temps, en la forma que existix i subsistix, un producte de la praxi social. Allò que percebem en el nostre entorn [...] du en si el segell de l'elaboració. Els humans són un resultat de la història no soles en els seus vestits i en la seua conducta, en la seua figura i manera de sentir, sinó també en la manera que veuen i escolten és inseparable del procés vital social tal com s'ha desenvolupat per mil·lennis (Horkheimer, 2000: 35).

Per descomptat, l'àmbit científic no és cap excepció, també és afectat pels processos socials, ja que les persones que conformen l'àmbit científic no deixen de ser éssers socials, enfocant els estudis i el coneixement, adequant-se a les consideracions vigents. Però generalment no es considera la ciència com una part més de la societat, sinó que aquest coneixement és objectiu i, per tant, alié als processos i consideracions socials: «L'autocomprensió de la ciència es fa cada vegada més abstracta. El conformisme del pensament, la insistència del fet que es tracta d'una professió fixa, d'un àmbit tancat en si mateix dins de la totalitat social, renuncia a l'essència mateixa del pensament» (Horkheimer, 2000: 77).

Aquest pensament dona pas al tancament de la ciència en si mateix, provocant una reducció de punts de vista. Açò dona pas a un conservadorisme epistemològic, provocant que els objectius, esquemes i resultats siguen d'una manera concreta, rebutjant altres possibilitats i tancant-se a nou coneixement. En altres paraules, perquè cert saber siga acceptat deu encaixar amb idees preconcebudes, normalment originades socialment. Aquestes consideracions dificulten l'arribada d'un pensament crític a l'àmbit científic: «Però, quan el concepte de teoria s'automatitza, com si es poguera fonamentar a partir de l'essència interna del coneixement o d'algun altre mode ahistòric, es transforma en una categoria reedificada, ideològica» (Horkheimer, 2000: 29).¹³

¹² Aquesta proposta es troba inspirada en la filosofia kantiana.

¹³ Amb el pas del temps aquesta tesi es va tindre en consideració, donant pas a un debat i refinament posterior. Per exemple, Habermas és un dels majors estudiosos de la tesi, i va tractar de millorar la proposta. L'escola de Frankfurt trobava que un dels errors de la ciència era tractar de dominar la natura i la tecnologia, però Habermas no trobava aquest factor un problema, ho trobava en certes ocasions una bona ferramenta (McCarthy, 1987). Però si trobava important com la tècnica pot modelar la vida. Açò és degut al fet que no trobem la tecnologia com una ferramenta útil, sinó que confiem en ella cegament, donant pas a la seua

Posteriorment altres filòsofs també apuntaren la insuficiència de les consideracions objectivistes que envoltava la ciència, deixant totalment de banda la importància dels afers socials i culturals:

[...] No és possible una cosa així com l'evidència privada de coneixement, ja que el coneixement d'alguna cosa com alguna cosa ha de ser a priori públic, és a dir, deu d'estar impregnat de llenguatge. Allí es troba ja implicada la necessitat d'una capacitat de consens il·limitada per part de qualsevol pretensió vàlida de coneixement. [...] L'evidència fenomènica intervé com criteri de veritat necessari però no suficient —i que pot competir, per exemple, amb la coherència com a criteri de veritat— en la formació de consens sobre la validesa subjectiva (Apel, 1991: 138).

La nova proposta va donar pas a altres consideracions en diversos àmbits, i un d'aquests va ser l'ètica. Al llarg del segle XX, es va cercar donar una proposta ètica que escapara de l'objectivisme i tinguera en compte la importància dels afers socials. Se cercava una ètica que no fora positivista, però sense caure tampoc en ser pura metafísica. Es necessitava una proposta aplicable a la vida diària, el qual tinguera en consideració la facticitat però sense caure al reduccionisme. El resultat va ser l'ètica comunicativa.

Ens situem a la segona meitat del segle XX, en un moment en el qual una de les propostes més considerades —sobretot al món angloparlant— era el liberalisme, posant en relleu valors com l'individualisme. Aquesta proposta, tot i que defensa assegurar una sèrie de drets bàsics, considera a l'individu com un ésser independent, passant per alt la importància del factor social i contextual. Un dels majors defensors d'aquesta proposta va ser Richard Rorty.

Aquesta proposta va rebre diverses crítiques per ignorar que tota persona individual viu en societat, i necessàriament conviu amb altres persones. Açò dona pas a un diàleg i l'establiment d'una sèrie de valors per poder realitzar aquesta convivència:

Pensar que l'individu és autosuficient és un error perquè tot individu viu en una comunitat i forma les seues conviccions morals en diàleg amb els altres amb qui compartix uns fins i una determinada concepció del bé comú. La filosofia liberal individualista ha ignorat la noció de bé comú (Camps, 2013: 379).

integració al món de la vida. Aquesta integració marca una sèrie de mecanismes socials, repercutint notòriament a la nostra cultura, i conseqüentment, al nostre dia a dia.

Aquesta convivència i diàleg és fonamental per a la formació de l'ésser humà perquè és a través de l'acte comunicatiu pel qual s'obté una sèrie d'idees i es conformen els valors. Charles Taylor tracta aquest fenomen, anomenant-lo identitat moderna:

El jo es reconeix a si mateix a l'intercanvi lingüístic, es construeix sobre la base d'autointerpretacions, en un espai comú on aprèn què és estimar i odiar, què és l'angoixa i el sentit. El jo ho és en la mesura que es relaciona amb els altres, conversa amb ells i compartix les percepcions del bé. Dites concepcions del bé són fonamentals per la moralitat perquè són les que articulen altres nocions com la del deure (Camps, 2013: 382).

Açò situa el llenguatge com a una de les parts fonamentals no sols pel seu efecte en l'humà, sinó també per ser un dels constituents fonamentals dels nostres barems, establint una visió o moral amb el qual enfrontar la vida. Habermas també es va adonar de la importància del llenguatge al món moral. L'autor explica que l'acte de parla implica unes normes morals conegudes pels parlants. El llenguatge situa a les persones dins d'una història i un context:

Així, la universalitat de la moral troba el seu fonament a l'estructura del llenguatge entès com a acció comunicativa. És el llenguatge el que imposa unes normes d'interacció que són morals. Pel llenguatge, pensa Habermas, l'humà es realitza en la història i aspira a trobar una comunitat universal (Camps, 2013: 365).

Les aportacions i els estudis lingüístics mencionats donen pas a una nova proposta ètica, l'ètica del discurs:

[...] La caracterització del discurs argumentatiu com mitjà indispensable per la fonamentació de les normes consensuables de la moral i el dret. [...] La cooperació solidària dels individus ja en la fonamentació de les normes morals i jurídiques susceptibles de consens, tal com és possible, principalment, per mitjà del discurs argumentatiu (Apel, 1991: 148-149).

Aquesta proposta evita el reduccionisme del positivisme i l'idealisme. A diferència d'una visió objectivista, no considera l'ètica com un saber immòbil, sinó que la reconeix com un resultat de la història i la societat. És compatible amb el reconeixement de l'ésser humà com a punt d'origen de les normes morals, focalitzant la seua recerca no en una veritat inqüestionable, sinó en la seua formulació: «El llenguatge és, altrament, un instrument que complix diverses funcions, el significat del qual o sentit no es troba determinat o fixat d'una vegada per sempre, sinó que patix variacions d'acord amb la forma d'emprar-ho dels parlants» (Camps, 2013: 355).

A més, també evita el costat idealista perquè no cerca normes rígides estipulades únicament per una raó apartada del seu context. Les normes, al ser establides en un acte comunicatiu, no són independents del seu entorn, sinó que partixen de la facticitat dels seus parlants. El punt d'origen no es troba en una raó pura, es troba en una raó situada, una raó humana: «L'ètica del discurs no pot, òbviament partir —a diferència de Kant— de l'ideal normatiu dels éssers purament racionals o d'una comunitat ideal d'éssers racionals, separada de la realitat i la història» (Apel, 1991: 167).

Nosaltres considerem l'ètica del discurs una proposta interessant per la qual paga la pena examinar. Trobem una proposta forta apuntar que l'acte comunicatiu implica cert consens, implica certa ètica, adoptant un caràcter universal, implicant a totes les persones, traspasant cultures (Conill, 2010). Però, així i tot, trobem una manca en aquesta proposta, i és que no dona la importància que el context vertaderament té per a la conformació de l'ètica. Per aquest motiu, a continuació, sense rebutjar d'arrel la proposta de l'ètica del discurs, tractarem de completar-ho amb hermenèutica contextualista, cercant una hermenèutica crítica universal però sense ignorar la facticitat de la vida.

4.2. Per què la retòrica és interessant: una mirada al context

En aquest apartat recorrerem diversos autors, tant clàssics com contemporanis, per examinar per què la retòrica és interessant per conèixer millor tant l'ètica com a nosaltres mateixos. Al final de l'apartat exposarem la proposta de l'hermenèutica crítica.

4.2.1. Aristòtil: la relació entre retòrica i veritat

Començarem per un dels filòsofs que va assentar les bases i més va aportar respecte a la retòrica i la importància del llenguatge: Aristòtil. A les seues obres podem veure els seus estudis respecte als temes mencionats i la importància de la facticitat i l'activitat.

Primerament, apuntarem a la seua *Poètica*, la qual assenyala diversos trets que considerem importants tindre en consideració per a realitzar un estudi de la retòrica. Tot i ser un llibre que conta com practicar l'art de la poètica i les seues característiques passant

per diversos gèneres, hem trobat una sèrie d'explicacions respecte al llenguatge que resulten molt il·lustratius.

Explica que són dos els orígens de la poesia, la imitació, en tant que imita la realitat, i el goig de la imitació, açò és la contemplació i la interpretació. Destaquem la importància que Aristòtil li dona a la imitació, som éssers els quals per entendre o interactuar amb el món primerament imitem. El segon punt que ens crida l'atenció és que, de les sis característiques que componen la poesia, la més important és l'acció perquè la poesia no imita a l'humà de per si, sinó les seues accions. Per exemple, interpretem quin caràcter té cert personatge d'acord amb les seues accions. Trobem com l'autor incidix en l'acció i l'experiència com una de les parts fonamentals de l'enteniment. El següent tret que destaquem és respecte a la tercera característica més rellevant de la poesia, el qual és el pensament. Aristòtil ubica al pensament, al coneixement de comunicar l'acció de manera adequada, fent una referència a la similitud amb la retòrica. Finalitzarem aquesta breu recapitulació destacant la quarta característica més important, el qual és el llenguatge en tant que és l'expressió del pensament a través de la paraula (Aristòtil, 2000a).

En la recapitulació podem trobar trets interessants, els quals són la importància que l'autor dona a la nostra necessitat d'imitar, la facticitat expressada a l'acció, la importància d'adequar el llenguatge per transmetre el missatge correcte i l'estreta connexió que estableix entre llenguatge i pensament. Aquests trets ens recorden directament als casos de les metàfores, les quals són fruit del nostre impuls d'imitar les accions o la facticitat, sent una connexió entre pensament i llenguatge emprada per a donar més fàcilment el missatge. Trobem a la seua obra una aproximació molt encertada de la metàfora, una ferramenta fonamental que connecta pensament i llenguatge:

Metàfora i metonímia són doncs mecanismes que fan possible l'ús de les expressions lingüístiques en noves situacions. La qual cosa és condició necessària per a utilitzar un llenguatge. Podem comunicar perquè reutilitzem les paraules en sentit pròxim o semblant, però mai idèntic. [...] Expressions originalment noves i literàries poden ser recognoscibles com metàfores, mentres que la majoria de paraules, les paraules usals, no es perceben com usos metafòrics. Les metonímies passen més inadvertides que les metàfores (Ramírez, 2008: 34-35).

La metàfora i la imitació és una de les ferramentes que més emprem tant per al nostre llenguatge com per la millora del nostre enteniment: «Açò és el que fa a l'ésser humà depenent dels signes: soles podem entendre alguna cosa a través d'altra cosa»

(Ramírez, 2008: 36). Però, el tipus de metàfores que més emprem són les metàfores mortes, les quals són referències a idees, pensaments o experiències que hem oblidat o no som conscients del seu origen. Encara que s'anomene metàfora morta, no es troba morta perquè és molt emprat a la nostra quotidianitat.

Per la situació comentada, Aristòtil considerava la retòrica com una de les disciplines més importants. L'autor no trobava la retòrica com un coneixement de tècniques de persuasió, cosa que actualment se sol considerar, sinó que és l'estudi de com comunicar de manera correcta un missatge per millorar el seu enteniment i persuasió: «En aquest sentit, l'orador des-vela (*alétheia*), tracta de mostrar la veritat oculta en els fets i en les intencions. La paraula ha d'estar al servei de desvelar el que és ocult, la realitat, el ser. No es tracta sols de convèncer; la paraula ha de tindre el referent del ser i, mostrant-ho, ha de persuadir» (Mauri, 2012: 480). Però en aquest cas, quan el filòsof parla de persuasió, no es referix a persuadir respecte a qualsevol cosa, es referix a persuadir respecte a la veritat o allò que ens convé. Quan debatem o conversem, el nostre objectiu és trobar el que ens convé: «L'objectiu del qual es delibera és el convenient» (Aristòtil, 2000b: 79).

Aplegat aquest punt, cal aclarir quina és la noció de bé d'Aristòtil. Per mostrar la seua perspectiva, ens centrarem en la seua crítica a Plató, concretament la idea de bé que podem trobar a *Ètica a Nicòmac*. El filòsof troba la idea de bé insuficient perquè resulta massa general i no és aplicable a molts casos de la vida real. Amb la qual cosa, trobem que la seua ètica es basa més en l'acció, en l'experiència. Així, no troba que hi haja una única noció de bé inamovible, sinó que considera aquest sentit del bé totalment adaptable a la vida: «[...] Tal és el que és bo per a cadascú; allò que, d'estar present, atorga benestar i autosuficiència» (Aristòtil, 2000b: 81). El filòsof troba, com bé podem notar, l'objectiu de l'ètica és el benefici de les persones: «Per açò, diu Aristòtil que les virtuts més grans són les més útils als altres, perquè la virtut és la “facultat de beneficiar”» (Mauri, 2012: 483). Açò ocorre tant en la noció de l'ètica com de la veritat, ja que aquesta lògica l'aplica també en el descobriment de veritat. No busca una veritat elevada i única, sinó que considera que les investigacions s'han d'orientar a ser adequats: «Escollir mètode és inevitable i aquesta elecció es dona per motius d'adequació o conveniència. Els mètodes són adequats —efectius— o inadequats, no vertaders o falsos» (Ramírez, 2008: 17).

Troblem la perspectiva aristotèlica interessant perquè rebutja aplicar el mateix tipus de raonament a tots els casos. La seua proposta és menys rígida i més aplicable a les

necessitats de la vida quotidiana. En altres paraules, la seua ètica es troba més arrelada en la facticitat, allunyant-se de propostes més rígides. No descarta l'ús de metodologia per a tots els coneixements, però no considera que en totes les matèries s'han de treballar de la mateixa manera. Les ciències i les humanitats treballen de maneres diferents: «[...] No s'ha de buscar el mateix rigor en tots els raonaments» (Aristòtil, 2014: 25). Resulta interessant apuntar que Aristòtil diferencia dos tipus de coneixement: el que pot ser d'altra manera i el que no (Aristòtil, 2014). Açò dona pas a establir un saber més flexible, el qual té en compte que el món canvia, i el coneixement es pot adaptar a aquesta. Per aquest motiu trobem a la seua filosofia una gran importància tant al saber teòric com pràctic: «Amb açò connecta Aristòtil [...] la paraula logos amb la raó pràctica, no amb la raó teòrica, és a dir, amb una activitat del pensar que no busca un coneixement objectiu, exacte i científic, sinó un coneixement que orienta a l'ésser humà en les seues preferències i en l'elecció de les seues accions» (Ramírez, 2008: 16).

Troblem interessant destacar que Aristòtil troba l'inici de l'acció en nosaltres: «Entenem per possible el que pot ser realitzat per nosaltres [...] el principi de l'acció està en nosaltres» (Aristòtil, 2014: 81). Açò implica que la responsabilitat recau en les nostres decisions. Per tant, resulta necessari un bon coneixement de la retòrica en tant que enteniment del llenguatge i saber transmetre el missatge, ja que al ser nosaltres el punt d'origen de les accions, és nostra la responsabilitat i hem de cercar la millor opció: «Deliberem sobre el que es fa per la nostra intervenció, tot i que no sempre de la mateixa manera, per exemple, sobre les qüestions mèdiques o de negocis» (Aristòtil, 2014: 80). A diferència de Plató, no ubica la virtut en el coneixement, en saber què és el bé des d'una perspectiva objectivista, sinó que ho troba en la virtut, la qual és pràctica bons costums: «Llavors, respecte a la virtut no n'hi ha prou amb conèixer-la, sinó que hem de procurar tindre-la i practicar-la» (Aristòtil, 2014: 294). El coneixement teòric no resulta prou, és important també un coneixement pràctic, conscient i ubicat.

En canvi, la forta influència que el positivisme ha tingut en el coneixement i com aquest es va desenvolupar ha donat pas a una visió molt diferent de la que Aristòtil va donar:

Les accions humanes passaren a ser objecte de les ciències socials, els quals interpreten les accions en termes positivistes i unívocs, seguint el model d'explicació de les ciències naturals. El positivisme ens obliga a un reajustament de les estructures del pensament i del llenguatge. La manera natural de raonar que la *Retòrica* va descobrir al mateix cop que s'inventaven les primeres ciències, va ser substituïda per una tècnica reguladora del pensament que va rebre el nom de lògica, un càlcul que pressuposa una

objectivació total, el qual regula l'ús de les paraules com si foren etiquetes d'objectes externs. La promoció de la lògica i de la ciència com “mesures” del “recte” pensar, junt amb l'hegemonia de la llengua escrita sobre la llengua parlada va fer que el substantiu passara a ser més important que el verb (Ramírez, 2008: 22).

Tot i que aquesta és la visió general actualment, considerem la visió d'Aristòtil més encertada i conscient de la importància de la llengua i la facticitat, dos punts que considerem bàsics per conformar una bona ètica. És una proposta ajustable al context.

4.2.2. *Nietzsche i Foucault: veritat com quelcom produït*

Al present apartat tractarem breument la relació que socialment s'establix entre veritat i bé, i com aquestes dues són productes d'una societat. Per il·lustrar-ho, recorrerem la filosofia de Friederich Nietzsche i Michel Foucault.

Comencem per Nietzsche, un dels filòsofs que va assentar la base d'una filosofia allunyada del positivisme. Ens centrarem concretament en el seu escrit *Sobre veritat i mentida en sentit extramoral*, el qual tracta la veritat com a construcció i, com a conseqüència, la idea de bé. Primerament, destacarem que definix l'intel·lecte com una ferramenta, implicant que és una cosa totalment subjecta a l'humà i disponible per al seu ús. Aquesta ferramenta ajuda a entendre el món, i per entendre-ho, establix un llenguatge. Definix el llenguatge com un pacte social, el qual establix la veritat. En altres paraules, el llenguatge manifesta veritat. Per tant, tracta la veritat com el resultat de les interaccions humanes, com quelcom amb origen social, el qual és tractat amb metàfores i analogies. Però subratlla que les metàfores, tot i ser molt usades, s'han oblidat de la seua natura. Ja no són metàfores en tant que una referència a través d'altra cosa, sinó que per l'oblit del seu origen passen a ser veritat, una veritat que definix com falsa, creada:

Efectivament, d'ací resulta que aquesta producció artística de metàfores amb la qual comença en nosaltres tota percepció, suposa ja ixes formes i, per tant, es realitzarà en aquestes; soles per la sòlida persistència d'aquelles formes primigènies resulta possible explicar el que més tard haja pogut construir-se sobre les metàfores mateixes l'edifici dels conceptes (Nietzsche, 2012: 33).

És a partir d'aquest plantejament pel qual el filòsof també renuncia a la idea de bé promogut socialment. Al tombar-se els fonaments de la veritat, també es tomba conseqüentment la idea fixa i tradicional del que és bo.

La perspectiva presentada pel filòsof alemany és recollida posteriorment per Michel Foucault, el qual, a través dels seus estudis de la relació de poder, també investiga la qüestió de la veritat.

Recordem breument la seua proposta, la qual tracta de les relacions de poder i la seua influència a la societat. El poder segons Foucault no té origen en cap institució concreta, sinó que és una sèrie de mecanismes en el qual tots participem (Rojas Osorio, 1984). Per tant, podem conceptualitzar el poder com un fenomen el qual és el resultat de l'activitat i la percepció del conjunt de la societat. Tot es troba interconnectat.

Ara bé, l'autor també relaciona el poder amb el discurs i com aquest pot realitzar un important paper a l'hora de conformar la realitat: «El concepte de discurs de Foucault pot ser vist com una família d'enunciats els quals es troben subjectes a un set de normes ideològiques, convencions i costums» (Balak, 2006: 69). Concretament, assegura que la veritat és una cosa produïda pel poder. En altres paraules, els mecanismes de poder donen lloc a una veritat produïda, tenint aquests dos factors una relació molt propera. Assegura que ens trobem subjectes a la producció de veritat a través del poder i no podem exercir cap poder sense la producció de veritat.

La producció de veritat té un mecanisme complex, el qual l'autor explica posant d'exemple el quadre *Açò no és una pipa* de René Magritte. El quadre és una pintura d'una pipa, i baix trobem escrit "açò no és una pipa". L'art planteja la qüestió de com ens referim a les coses: quan trobem una pintura que representa una pipa diem "és una pipa", quan vertaderament no és una pipa, és el dibuix d'una pipa. La discussió és represa per Foucault, establint la importància del discurs i com l'emprem per a conformar la veritat. Usa aquesta pintura d'exemple per reflectir la dependència del context del coneixement.

Una altra aportació que resulta interessant de l'autor és la diferenciació que proposa respecte a la visibilitat i l'"articulabilitat". Explica que per un costat hi ha el que veiem —per exemple, el dibuix d'una pipa— i, per altra banda, com articulem el que veiem —no diem "açò és el dibuix d'una pipa", sinó "açò és una pipa". Aquesta relació complexa perquè, com acabem de comprovar, no hi ha una relació directa entre el que veiem i la paraula. Aquesta relació és articulada pel poder: «El coneixement es produïx establint connexions específiques entre el visible i l'"articulable"» (Balak, 2006: 69).

Considerant la proposta de Foucault, trobem la visió de McCloskey desencaminada. Recordem que McCloskey considera que a través de la revisió retòrica

es pot aplegar a un coneixement més lliure de dominació (*herrschaftsfrei Sprachethik*), és a dir, troba possible l'existència d'un coneixement que no es trobe dominat per una visió. Però considerant que el coneixement es troba plenament interconnectat per mecanismes socials, la proposta de McCloskey és desencertada (Balak, 2006: 69).

Per finalitzar l'apartat, remarcarem que trobem interessant com la proposta de Foucault separa veritat i bé: «Un axioma de la metafísica clàssica feia coincidir veritat i el bé: *Verum et bonum convertuntur*. Foucault ha posat en evidència el contrari, que la veritat i el bé no coincideixen, que el saber pot ser roí perquè està travessat d'inici a fi per relacions de força» (Rojas Osorio, 1984: 50). El poder forma part de la producció de coneixement, per això la nostra proposta és entendre aquest mecanisme i ser conscient de la seua existència.

4.2.3. Gadamer: llenguatge i Bildung

Continuant en la revisió de la importància del context per al llenguatge i l'ètica parlarem de Hans-Georg Gadamer, concretament de la visió que ofereix al seu llibre *Veritat i mètode*, una visió que considerem molt enriquidora.

El primer que mencionarem del contingut del llibre és el concepte de *Bildung*. Aquesta paraula alemanya significa construcció des d'una perspectiva cultural. En altres paraules, és la formació d'una persona, el procés d'adquirir cultura. És un procés important per adquirir llenguatge, història i context. A continuació desenvoluparem aquesta idea.

Un dels factors més importants de la *Bildung* és el llenguatge. Aquest és un dels components més importants del món humà: «El món en el qual va entrant està conformat humanament en llenguatge i costums» (Gadamer, 2017: 43). Aquest llenguatge és la ferramenta més fonamental d'enteniment de l'humà, el qual es troba compost, entre altres elements, de metàfores i analogies. Com ja hem mencionat anteriorment, les metàfores són el resultat de la imitació, un pas de l'humà per entendre el món que l'envolta. Recordem, la imitació i la seua reinterpretació i apropiació és un dels moviments humans que ajuden a l'enteniment: «Reconéixer en l'estrany el propi, i fer-ho familiar, és el moviment fonamental de l'esperit, ser del qual no és sinó el retorn a si mateix des d'un altre» (Gadamer, 2017: 43). L'enteniment passa a través de la interpretació. No entenem

de manera directa el món, sinó que és gràcies a la nostra interpretació, fer l'estrany propi: «El llenguatge és el mitjà universal en el qual es realitza la comprensió mateixa. La forma de realització de la comprensió és la interpretació (Gadamer, 2017: 467).

El llenguatge, com a ferramenta d'enteniment, va ser estudiat a l'antiga Grècia, sorgint els estudis de la retòrica. Aquests estudis, com hem mencionat en apartats anteriors, buscaven la veritat. Consideraven la llengua com un alberg de veritats, la qual cosa també ha vist Gadamer: «El “parlar bé” ha sigut sempre una fórmula de dos cares, i no merament un ideal retòric. Significa també dir el correcte, açò és, el vertader, i no soles l'art de parlar o l'art de dir alguna cosa bé» (Gadamer, 2017: 49). Dona el focus al llenguatge en tant que creador i comunicador de veritats.

Per tant, considera el llenguatge com un tema interessant d'investigació, ja que aquest és fonamental en els processos creatius de la societat. Destaca també que gràcies a la comunicació la societat, en el seu procés creador, aplega a consens: «El llenguatge és el mitjà amb el qual es realitza l'acord dels interlocutors i el consens sobre la cosa» (Gadamer, 2017: 462). Gràcies al consens es construeixen una sèrie d'idees i cultura, les quals donen pas a un raonament conjunt. Un dels resultats d'aquest raonament és l'ètica, el qual sembla compartit pels membres a través d'un sentit comú: «Per a Vico, en canvi, el *sensus communis* és el sentit del just i del bé comú que viu en tots els humans, més encara, un sentit que s'adquirix a través de la comunitat de vida i que és determinat per les ordenacions i objectius d'aquesta» (Gadamer, 2017: 52).¹⁴

Considerem interessant aquesta noció de sentit comú perquè és un element important per establir o explicar l'ètica d'una societat: «Tot el món té tant “sentit comú”, és a dir, capacitat de jutjar, com perquè se li pugui demanar mostra del seu “sentit comunitari”, d'una autèntica solidaritat ètica i ciutadana, la qual cosa vol dir tant que se li pugui atribuir la capacitat de jutjar sobre el just o injust, i la preocupació pel “profit comú”» (Gadamer, 2017: 63).

És el sentit comú el que promou una sèrie de comportaments, amb la qual cosa trobem important el seu estudi en tant que cosa construïda, amb història. Considerem el seu enteniment clau per poder donar lloc una ètica més efectiva, situada i conscient de si

¹⁴ Per desenvolupar la idea de *sensus communis* l'autor es basa en la filosofia de Giovanni Battista Vico.

mateix. Per complir aquest objectiu, trobem interessant l'aportació de Gadamer respecte a la "lingüisticitat":

Igual que la conversació, la interpretació és un cercle tancat en la dialèctica de pregunta i resposta. És una vertadera relació vital històrica, el qual es realitza pel mitjà del llenguatge i que també en el cas de la interpretació de textos podem denominar "conversació. La "lingüisticitat" de la comprensió és la concreció de la consciència de la història efectual. [...] La relació essencial entre "lingüisticitat" i comprensió es mostra per començar en el fet que l'essència de la tradició consisteix a existir al mitjà del llenguatge, de manera que l'objecte preferent de la interpretació és de natura lingüística (Gadamer, 2017: 467-468).

En altres paraules, Gadamer proposa examinar la llengua perquè dins d'ella alberga experiències i història. Per tant, entendre el llenguatge és una part important per entendre com ens relacionem amb el món i el coneixement: «Si cada llengua és una accepció del món, no ho és tant en la seua qualitat de representant d'un determinat tipus de llengua (...), sinó en virtut d'allò que s'ha parlat i transmés en ell» (Gadamer, 2017: 529). Aquesta visió la considerem aplicable amb la proposta ètica perquè a través del llenguatge i la retòrica entenem la historicitat de la moral, dotant una comprensió més completa a la visió actual de l'ètica. Una millor comprensió ens ajudarà a discernir quines normes morals tenen major o menor fonament.

En resum, ens sembla interessant la perspectiva de Gadamer respecte al llenguatge com a part important de la *Bildung* i com a ferramenta d'enteniment amb historicitat. Açò ens impulsa a estudiar el llenguatge com a una part fonamental d'enteniment ètic. Desenvoluparem aquesta proposta al següent apartat.

4.2.4. Conill: ètica hermenèutica impura

L'ètica no és un exercici de trobar una veritat llunyana a nosaltres, és quelcom construït per la nostra acció de parla. Tractar de cercar una ètica objectiva encaixa amb pressupostos culturals, fins i tot recorda a la idea de bé que Plató defensava, però aquesta no entén la realitat: «La redempció discursiva d'una pretensió de veritat dona lloc a l'acceptabilitat racional, no a la veritat» (Habermas, 2003: 81).

Per aquest motiu trobem important tindre en consideració el context perquè, com hem vist als apartats anteriors, la història, el llenguatge i la retòrica realitzen un paper fonamental a la construcció de l'ètica. Considerem fonamental l'anàlisi i l'enteniment

d'aquest context per als estudis ètics —com bé hem mostrat als apartats anteriors—, amb la qual cosa l'universalisme hermenèutic proposat per Apel i Habermas, tot i que és interessant, resulta insuficient. Per solucionar-ho, trobem l'hermenèutica crítica proposada per Jesús Conill com una bona opció per combinar una proposta universal amb una proposta més situada i conscient del seu propi context.

Aquesta proposta consisteix a analitzar el llenguatge, la retòrica, combinant dos perspectives: la universalista i la contextualista. Respecte al costat contextualista, es proposa una anàlisi hermenèutica amb les arrels integrades a l'experiència. És a dir, té en compte la història i el context, però des de la vivència, anomenant aquesta proposta com hermenèutica impura: «[...] Una anàlisi hermenèutica de l'experiència pot contribuir a una crítica de la raó impura, el qual prossegueix la crítica de la raó —com tasca permanent de la filosofia—, però no regint-se per la lògica o la metodologia, sinó arrancant de l'espessor de l'experiència» (Conill, 2010: 274).

El punt de partida presentat ens resulta molt interessant perquè recordem que la metàfora i les analogies tenen com a punt de partida l'experiència. És gràcies a la vivència pel que relacionem conceptes i tenim certes idees preconcebudes. Les pressuposicions i metàfores són el resultat d'una experiència passada que han sobreviscut al pas del temps, però han oblidat el seu origen, donat lloc a una parla més inconscient de si mateix. Per això, considerem important una hermenèutica que contemple aquest factor d'experiència més connectada al món de la vida, el món on el qual es practica en última instància les activitats més o menys ètiques. L'ètica que regix la conducta humana és el resultat d'un procés històric i d'experiències.

L'ètica és una realitat construïda. Són els humans els qui, gràcies a la comunicació, cultura i context, donen pas a una sèrie de normes considerades acceptables. Aquestes normes no són quelcom extern, sinó el resultat d'un consens entre els parlants:

Les normes vàlides no “existixen” sinó en el model de ser acceptades intersubjectivament com a vàlides. La “vàlidesa” d'una norma moral significa que “mereix” reconeixement universal a causa de la seua capacitat per vincular la voluntat dels seus destinataris únicament per mitjà de raons. El món moral que nosaltres, com persones morals, devem fer realitat conjuntament, té un significat constructiu (Habermas, 2003: 87).

Açò dona pas al costat universalista, el qual és un costat important a l'hora de conformar certa ètica. Aquest costat es referix a la vàlidesa, és a dir, l'ètica ha de ser

reconeguda, acceptada i aplicada per tots els membres. Tots accepten certa proposta moral, però aquesta està situada i entén un context, i és ací on es junta una hermenèutica universalista amb la contextualista: «La validesa, per ser universalitzable, no ha de ser pura, sinó que pot ser històrica i pràctica, per tant, impura» (Conill, 2010: 213). És una hermenèutica que cerca ser vàlida i reconeguda, aplicada per tots els membres però sense oblidar el seu origen i el seu context. Trobem que una hermenèutica crítica impura és una proposta que fa possible combinar les dos opcions: «Hermenèutica —condicionalitat, historicitat— i crítica —incondicionalitat i universalitat» (Conill, 2010: 213).

Ho trobem una bona proposta perquè considerem que per establir un marc ètic és important entendre primerament el pensament de l'ésser humà, sent un dels seus millors reflexos el llenguatge. Com bé hem mostrat al llarg del treball, el llenguatge guarda en si mateix una sèrie de vivències i experiències, dona pas a una manera de pensar i pressuposicions i conforma una cultura. Però, amb el pas del temps, aquestes idees que es troben implícites dins del llenguatge passen desapercebudes i són assumides com a veritats naturals de manera irreflexiva, guiant les nostres accions i conformant, així, un tipus d'ètica seguida col·lectivament. Considerem fonamental prestar una major atenció al llenguatge, descobrir idees i experiències passades per poder tindre un millor enteniment d'aquest, més conscient. Així, considerem l'hermenèutica crítica com a una de les millors ferramentes per avançar a l'àmbit ètic:

El mètode més apropiat per l'ètica aplicada consistiria en una hermenèutica crítica que tracta de descobrir en el si de cada activitat “des de dins”, les metes que li donen sentit i legitimitat social, les màximes específiques per les quals ha d'orientar-se per aplegar aquestes metes, les virtuts que deuen cultivar qui treballa en aquest àmbit, els valors dels quals és necessari aplegar, però també el fonament filosòfic de les màximes, que els dona validesa racional i proporciona un criteri per la crítica (Cortina, 2010: 45).

L'hermenèutica crítica és una ferramenta la qual ens ajudarà a entendre els pensaments encriptats dins del llenguatge que fem diàriament. El seu enteniment no és un coneixement purament teòric perquè, recordem, les idees ocultes que l'hermenèutica tracta d'explicar són originades per l'experiència. L'experiència és fonamental per a la creació d'idees, analogies i metàfores, i aquestes són una part constituent del llenguatge (Johnson, 1991). Per tant, l'hermenèutica que proposem al present treball dona atenció a aquest factor: «Necessitem un altre mode d'entendre la raó, el qual caldria denominar “experiencial” i per la qual l'aportació hermenèutica és

decisiva. [...] La importància de l'experiència en la constitució de la raó és decisiva» (Conill, 2010: 274).

L'ètica hermenèutica dona pas a un millor enteniment del llenguatge, una part que considerem clau per construir una ètica retòrica. Ens ajuda a entendre millor de quina moral partim i ens amplia la visió per ser més crítics amb aquests, cercant una ètica millorada i més adequada a les nostres necessitats. També ens sembla interessant que aquesta proposta pot donar lloc a una retòrica més ètica. Amb retòrica ètica ens referim a prendre consciència de la importància de la retòrica a l'hora de conformar idees i actituds, emprant una retòrica més conscient. Açò no implica eliminar, per exemple, les metàfores o analogies, ja que són una part important per al nostre enteniment. Ens referim a ser conscients de l'origen i les idees implicades en certes expressions. D'aquesta manera evitem deixar-nos dur per un llenguatge no revisat i podrem prendre dedicions des d'una millor consciència del llenguatge. Trobem en l'ètica hermenèutica una ampliació del coneixement tant ètic com propi.

Tot el que s'ha dit al present apartat és aplicable a l'economia. L'economia no és una cosa aliena a l'humà, sinó que sorgix a partir d'aquest. Per açò també té cultura, idees, vivències i ètica, i es conforma i és un producte de la societat. L'economia és construïda per l'ètica seguida per la societat, conscientment o inconscientment, per la qual cosa l'hermenèutica crítica ens ajudaria a entendre quins són els pensaments que segueix i les seues metes. Podem detectar possibles punts conflictius i tractar d'aplicar l'ètica hermenèutica crítica per corregir els problemes o prendre una decisió que considerem millor i més viable.

Al següent apartat, tractarem de mostrar un cas pràctic, la crisi de 2008. Emprarem aquest fenomen econòmic com a exemple per mostrar les idees les quals varen donar lloc a la crisi. Demostrarem que l'ètica hermenèutica té ferramentes no sols per solucionar una crisi d'aquesta magnitud, sinó també és fonamental per a la seua prevenció. Pretenem demostrar que gràcies a la proposta de McCloskey —tractar d'entendre la retòrica econòmica i tindre una millor *Sprachethik* al respecte— podríem haver evitat la crisi i millorar la vida de moltes persones.

4.3. Exemple pràctic: la crisi del 2008

En aquest apartat examinarem molt breument les causes de la crisi global del 2008 per detectar quines són les errades que es varen donar. També observarem la reacció general després de la crisi examinant el llenguatge emprat als mitjans de comunicació. Per finalitzar, oferirem una solució des de la nostra proposta.

4.3.1. La formació de la crisi

Podem trobar els primers passos que provocarien la crisi a finals del segle XX als Estats Units, en un moment de creixement econòmic a un país on el pensament individualista inclinat al model *homo oeconomicus* es trobava molt present i formava part de la seua cultura i quotidianitat. En aquest moment, els estudis econòmics es basaven en el fonamentalisme de mercat: la manera òptima de fer economia és deixar-la actuar per si sola, evitant el més possible l'intervencionisme. Van ser a partir d'aquestes idees per les quals s'idearen certes activitats financeres i bancàries amb l'objectiu d'incrementar el més possible el seu benefici propi. Una de les activitats més lucratives eren les hipoteques *subprime*, una activitat molt lucrativa, però amb un gran risc.

Aquest tipus d'hipoteca va sorgir als anys 80. El seu funcionament era el següent: aquestes hipoteques o préstecs es dirigien especialment a persones de renda baixa, estant present el risc d'impagament. A causa del risc, els interessos pujaven, provocant majoritàriament que les hipoteques *subprime* no es pogueren pagar. L'impagament donava beneficis al prestatari, ja que els diners ja pagats no es tornaven i la casa hipotecada es venia a preu de mercat, el qual es trobava l'alça. Es podien trobar alts nivells de morositat a les hipoteques *subprime*:

Un dels molts aspectes que no revelaven era la taxa de morositat dels préstecs d'habitatge que feien. Quan Eismen li ho va retreure, aquests argumentaren que el fet era irrellevant, ja que havien venut tots els préstecs a gent que els havia empaquetat en bons hipotecaris, i, per tant, el risc ja no era seu (Lewis, 2013: 34).

Aquestes hipoteques també es venien a la borsa. Per obtindre el major benefici possible, tractaven de vendre totes les hipoteques, tant les més segures com les de major

risc, però els inversors tenien preferència per les hipoteques segures. Tractant de vendre també les hipoteques *subprime*, ajuntaven les hipoteques segures amb les de risc. D'aquesta manera, quan el conjunt d'hipoteques rebien una qualificació, solia ser alta — AAA o BBB— tractant de mostrar-se com inversions segures. Al tractar les hipoteques de manera conjunta i amb un sistema fraudulent, no es comptabilitzaven la quantitat real d'hipoteques *subprime* que es venien en borsa:

La seua primera feina en Manhattan, com comptable junior, va ser auditar en Salomon Brothers. Immediatament, es va sentir sorprès per l'opacitat dels llibres d'un banc d'inversió. Cap dels seus col·legues comptables va ser capaç d'explicar-li per què els operadors feien el que feien (Lewis, 2013: 31).

Aquestes pràctiques continuaren fins a inicis del segle XXI. Eren poques les veus d'alarma que alertaren d'una crisi econòmica, però van ser majoritàriament ignorades. Als anys 2007 i 2008 esclata la bombolla a causa de la falta de liquiditat. Davant aquesta situació, la inseguretat va augmentar, provocant una baixada als preus, sent més difícil recuperar la inversió de les hipoteques impagades. En vendre hipoteques impagades arreu del món, la falta de liquiditat es va contagiar provocant una forta recessió. Es va intentar realitzar un control de danys i un pla de recuperació econòmica, però com que no comptabilitzaren les hipoteques no es podia saber ni quantes hipoteques es van vendre ni on, dificultant en gran manera un pla efectiu de recuperació econòmica. La crisi va provocar una reducció considerable de la qualitat de vida i benestar de moltes persones, afectant especialment a països en desenvolupament i a la població més vulnerable:

El mercat hauria d'haver après una lliçó molt senzilla: no faces préstecs a qui no puga pagar-los. En canvi, va aprendre una més complicada: pots continuar fent aquests préstecs, però no els registres en llibres. Fes préstecs, després ven-los als departaments de renda fixa els grans bancs d'inversió de Wall Street, que a la par empaquetaran en bons i li ho vendran als inversors (Lewis, 2013: 44).

Explicades les causes d'aquesta devastadora crisi, observarem breument a continuació quines són les causes que la varen dirigir des de la perspectiva retòrica i cultural.

Comencem per la metàfora, un dels motius que considerem clau al desenvolupament de la crisi. Podem trobar que en aquell moment es va considerar la pujada econòmica com un bon senyal de per si, com un fi al qual aplegar i no un mitjà.

Aquest sistema hipotecari es va dissenyar a curt termini, amb l'objectiu de guanyar la major quantitat de benefici possible —independentment de la seua moral i estabilitat a llarg termini, com hem pogut veure. Darrere d'aquesta conducta trobem una metàfora molt interioritzada a la mentalitat col·lectiva, *més és millor* (Johnson, 1991). Va ser per aquesta idea per la qual els bancs varen idear les hipoteques *subprime* i varen executar activitats opaques i amb gran risc. Trobem que aquesta metàfora interioritzada a la retòrica i a la cultura, la qual se seguia sense aplicar cap estudi o esperit crític, sent assumida com a vàlida, va ser un dels components que va dirigir una de les majors crisis econòmiques de la història.

Una altra causa que podem detectar és la retòrica de l'autoritat. La majoria de banquers i economistes calcularen que l'economia funcionava bé, fins i tot duent a terme practiques amb gran risc. La població va confiar en les pràctiques perquè eren dirigides i realitzades pels bancs, una entitat que, consideraven, tenia prou coneixement per a controlar adequadament la situació. La confiança en el sistema i les entitats era tal que les primeres veus d'alarma no varen ser escoltades i es consideraven desencertades:

Ningú amb credibilitat al seu ambient havia posat en dubte l'opinió dominant, la qual cosa era una tautologia: ningú que posara en qüestió l'opinió dominant podia ser considerat creïble. Compartir aquest tipus d'opinions era una condició per ser social i intel·lectualment acceptable (Stiglitz, 2010: 298).

A més, un factor que va donar pas a la crisi varen ser les teories econòmiques vigents. Les teories es trobaven basades en esquemes com l'*homo oeconomicus* o en metàfores com *més és millor*. La retòrica d'aquestes teories no va ser revisada, donant lloc a una presa de decisions mal dirigides i desenfocades. La meta en la qual es va centrar i la falta de consideració pels mitjans que va emprar per a aplegar a aquesta va donar pas inevitablement a una crisi que va afectar la vida de moltes persones:

Aquestes teories viciades han influït en les decisions dels sectors públics i privats i han originat les polítiques que han contribuït tant a la crisi i a la noció, per exemple, que el mercat es controla soles i que la regulació és innecessària. Aquestes teories també han originat polítiques viciades en el si dels bancs centrals (Stiglitz, 2013: 303-304).

Aquest conjunt de circumstàncies va donar lloc a un context concret, una cultura que orienta perspectives i guia les accions de totes les persones. La majoria de la població,

al trobar-se en aquesta realitat, va formar part d'un corrent acrítica, la qual es trobava prou convençuda en si mateixa:

Els banquers van actuar cobejosament perquè tenien incentius i oportunitats per fer-ho, i açò és el que cal canviar. A més, la base del capitalisme és la recerca del benefici: hem de retraure als banquers que facen [...] el que se suposa que fa tot el món a l'economia de mercat? (Stiglitz, 2010: 37).

Aquestes són algunes de les causes que varen provocar la crisi. Podem trobar que les causes no són originades per alguna mena de força natural independent, sinó que el punt d'origen és humà: «Les bombolles, no obstant, són normalment alguna cosa més que un fenomen econòmic. Són un fenomen social» (Stiglitz, 2010: 297). Açò descarta que la crisi es va produir a causa d'alguna llei natural, sent una creació plenament humana, gràcies a la seua cultura, context, decisions i retòrica: «[...] La crisi l'ha creada l'humà: va ser el resultat d'una sèrie d'errors en el sector privat i de polítiques equivocades i fallides en el sector públic» (Stiglitz, 2013: 303). Aquesta crisi es podia haver evitat.

4.3.2. Després de la crisi: l'acte comunicatiu

Explicada i analitzada la creació de la crisi del 2008, a continuació tractarem els moments posteriors. Analitzarem la reacció general davant la situació i com la comunicació i les metàfores varen complir un paper.

El món sencer es va trobar l'any 2008 en una situació complicada: la bombolla immobiliària va explotar i a causa de la mala gestió financera, moltes persones es varen trobar en una posició de vulnerabilitat i precarietat. Enfront aquesta situació, la societat va tractar de cercar possibles solucions per frenar i solucionar la crisi. Els primers actes que les persones realitzen per solucionar o millorar alguna situació és la comunicació. És gràcies a l'acte comunicatiu pel qual els ciutadans debaten la situació, reflexionen, analitzen el succeït i acorden una estratègia o un pla d'acció.

Ací trobem que el llenguatge i la retòrica emprada va jugar un paper important no soles a l'hora de planificar una resposta adequada davant l'emergència econòmica, sinó també va conformar la visió de com solucionar la situació. Per estudiar-ho, ens hem basat a l'estudi de Michael O'Mara Shimek. Aquest estudi analitza la premsa escrita nord-

americana, posant major atenció en les metàfores usades i la seua relació en la ideologia del periòdic. La idea principal del seu estudi és el següent:

Mentre que la metàfora en si mateixa no és ideològica, el seu ús pot servir a funcions d'ideologia. Una de les formes en què es manifesta la ideologia en la metàfora és a través de l'ontologia, o la forma o essència que es donen les metàfores que permeten entendre-les i categoritzar-les segons les seues naturaleses (O'Mara et al, 2014: 2).

El present estudi es centra en l'ús de les metàfores ontològiques a la premsa escrita i com aquestes donen pas a una sèrie de idees. Recordem que les metàfores ontològiques consisteixen en donar cos a una activitat o concepte per facilitar el seu enteniment. Al llarg del seu estudi, troben que s'usen diferents tipus de metàfores per referir-se a l'economia depenent de la seua ideologia base i quina solució consideren més adequada.

Per una banda, la premsa més progressista sol emprar metàfores que fan referència a éssers vius. Es referix a l'economia com un organisme viu, el qual ha de ser curat o tractat per la humanitat. A l'emprar aquest tipus de metàfora, deixa implícita l'idea que la crisi ha de ser arreglada per les persones, és a dir, afavorix propostes intervencionistes per solucionar la crisi:

La implicació de la metàfora conceptual “el mercat de valors és un organisme” transferix al mercat de valors les característiques d'un organisme vivent [...]. El coneixement que es crea i es transferix vincula imatges del mercat de valors amb imatges que els lectors tenen al cap d'entitats vives. D'aquesta manera, la lògica de tractar problemes amb éssers vius es transferix a problemes amb el mercat de valors i les condicions del mercat de valors. [...] Es fomenten polítiques econòmiques més intervencionistes i reguladores quan el mercat de valors i l'economia són presentats com un ésser viu que necessita ser ‘rescatat’ o ser ‘salvat’ [...], i quan una crisi del mercat de valors es presenta com una qüestió de salut mental o física (O'Mara et al, 2014: 13).

Per altra banda, la premsa amb inclinacions més neoliberals emplen metàfores més mecanicistes per a referir-se a l'economia. D'aquesta manera, l'economia es concep com una màquina que funciona per si soles. Davant la crisi, es presenta l'economia com una màquina que pot tornar al seu funcionament normal per si mateix. La idea interioritzada que presenta és evitar l'intervencionisme, implicant que la crisi és simplement que l'economia no es troba correctament regulada, però de manera autònoma tornarà amb el mateix funcionament d'abans:

D'altra banda, algunes de les construccions metafòriques no vives més comunes que es van trobar en tots els diaris reforçaven els ideals d'autosuficiència i regulació interna, com

és el cas, per exemple, de “el mercat de valors és una màquina”. El NYT —New York Times— mostrava comprensions del mercat de valors com una màquina amb “esgotament”, com quan una màquina és forçada més enllà dels seus límits i deixa de funcionar, o quan “es trenca”, o quan l’“enginyeria” del mercat necessita ser “reparada” o “ajustada” després de les seues “gironades” que “es van desgastar”. [...] La metàfora conceptual “el mercat de valors és una estructura estable” té connotacions similars, especialment pel que fa a l’equilibri i la construcció. No obstant això, en aquesta metàfora, l’agència es troba en la qualitat de l’estructura i en el grau en què és capaç de mantenir la seua integritat per si mateixa, per exemple, en casos de “col·lapse” o “inestabilitat”. Les metàfores conceptuais inanimades i mecanicistes, per resumir, apel·len als enfocaments econòmics de *laissez-faire* i semblen entendre el mercat de valors en termes més sistemàtics, on els cicles són processos naturals de treball perquè el mercat de valors mantinga la seua funció, i el millor és deixar-lo actuar de manera autònoma per regular-se a si mateix i tornar a la “normalitat” o “resoldre els entrebancs” (O’Mara et al, 2014: 16).¹⁵

L’idea que el treball tracta de remarcar és la important influència de les metàfores no soles de com vore una crisi, sinó de com afrontar-la. Relacionar l’economia o l’activitat financera amb objectes o éssers vius té una sèrie d’implicacions, connecta característiques del que referència a l’objecte del qual es parla. La implicació de certes característiques no soles ajuda a una conceptualització més fàcil, sinó que també afecta la nostra manera d’interactuar amb aquesta, apropant-nos més a les característiques de la metàfora que s’usa:

D’aquesta manera, els periodistes financers, tant si ho fan conscientment com si no, es comprometen a promoure solucions ideològicament específiques als problemes econòmics, el que anomenarem “Màrqueting de Solució de Crisi (MSC)” des d’una perspectiva retòrica-pragmàtica (O’Mara et al, 2014: 7).¹⁶

Troblem que el treball presentat mostra la importància que té el llenguatge, la retòrica i l’acte comunicatiu. Després d’una crisi, primer comuniquem, i és a través de la llengua i l’ús de les metàfores quan proposem solucions. La retòrica emprada per a comunicar l’estat de la crisi implica certes correlacions com bé acabem de vore, mostrant certes propostes millors que altres. Examinant els resultats d’aquest estudi ens hem adonat que es comunica propostes de com solucionar o dur la crisi: s’entén que certa premsa afavorix l’intervencionisme i altra no. Però, ens ha cridat l’atenció que aquest missatge, tot i que podem considerar que aplega als lectors, no es tracta de manera explícita. És a

¹⁵ L’expressió *laissez-faire* és d’origen francès i es tradïix com “deixen fer”. Aquesta expressió es referix a donar una major llibertat econòmica.

¹⁶ Al text original “Crisis Solution Marketing (CSM)”.

dir, els lectors sí que entenen o poden percebre les propostes de com afrontar la situació, però no es parla explícitament si és millor intervindre o no a l'economia. Aquest tipus de comunicació inconscient i acrític apel·la a connexions de pensaments, el qual no trobem incorrecte de per si, però si trobem que pot donar pas a una major complicació de comunicació ciutadana i posada en acord, ja que en aquest cas no es debat respecte a com reaccionar davant de la crisi, sinó que directament s'assumix gràcies a les connexions d'idees quin és el camí correcte. En altres paraules, no dona pas a una deliberació clara, la qual cosa pot provocar un major nombre de desacords i dificultats per afrontar una situació complicada i delicada.

4.3.3. La nostra proposta per afrontar una crisi

La retòrica va jugar un paper molt important tant a la creació de la crisi com a la manera de reaccionar davant aquesta. Gran part de les errades comeses varen ser causades per una sèrie d'asseveracions sense cap revisió crítica, que donaren una mala direcció a la societat. És degut a una irreflexió col·lectiva pel que no es va evitar la crisi i la resposta va ser insuficient. No es van examinar pressuposicions ni tampoc es van tractar d'establir metes que vertaderament aportaren a un major benestar social:

En aquests mercats, els incentius privats, tant a escala d'organització com a la presa de decisions individuals, sovint no es troben alineats amb els interessos de la societat. La crisi actual ha revelat que existixen grans disparitats a tots els països, però aquestes potser són més significatives a les economies en desenvolupament (Stiglitz, 2013: 121).

Considerem l'enteniment dels mecanismes socials com un pas fonamental per a la millora social, perquè gràcies a un millor coneixement es pot conversar amb major fonament respecte a quines són les metes que vertaderament ens beneficien. En aquest punt es recolzen a *L'informe Stiglitz*, un informe elaborat amb el suport de l'ONU, el qual tracta de donar llum a les errades que varen dirigir la societat fins a aplegar a la crisi i oferix una proposta de conducta econòmica millorada per evitar que es tornen a produir aquests casos. Entre diverses propostes, destaquem dos: redefinir la innovació i millorar la transparència (Stiglitz, 2013).

Troblem necessària una redefinició d'innovació que no se sostinga únicament en metàfores com *més és millor* o altres pressuposicions. És necessari definir quins objectius

que volem, sent aquest un procés, reflexionar i trobar «interessos ben entesos» (Ulrich, 1993: 45). El següent punt que també trobem important és la transparència, ja que és gràcies a aquesta per la qual podem estar ben informats de la situació i tindre l'oportunitat de prendre decisions al respecte.

L'economia no és una cosa independent de l'humà, sinó que es troba necessàriament subjecta a aquest, amb la qual cosa l'economia també està nugada al component moral. És fonamental realitzar una economia responsable: «[...] una racionalitat econòmica que, per la seua pròpia natura, deu d'inserir-se necessàriament en un món, [...] el de la racionalitat pràctica, de la qual no es pot extirpar el seu component moral» (Conill, 2013: 126). Per poder dur a terme aquesta tasca, considerem bàsics dos punts. El primer, aplicar el pensament crític i una anàlisi rigorós a la retòrica econòmica per poder entendre millor el seu funcionament. El segon, partint del punt anterior, donar l'oportunitat als ciutadans d'escollir a quines metes ha d'aspirar l'economia. Per complir el segon objectiu, el reconeixement de tots els participants com a ciutadans econòmics és important. Aquest reconeixement dona als ciutadans la llibertat de decidir de manera responsable el seu destí i, per tant, decidir activament quina mena d'economia volen. Per a complir el propòsit presentat, trobem la proposta del republicanisme de Sandel molt encertada. Explicarem aquest concepte al següent apartat.

4.4. Necessitat de major ètica

Per fer aquest treball una de les idees base és que per tindre una millor vida és necessari una major i millor ètica, reflexionar i debatre respecte a quin camí volem emprendre com a societat. Per aplegar a aquesta meta, considerem fonamental reflexionar conjuntament al respecte: «La nostra única esperança de mantindre als mercats en el seu lloc és reflexionar de manera oberta i pública sobre el significat dels béns i les pràctiques socials que valorem» (Sandel, 2012).

Donem a la reflexió un paper important perquè, com hem mostrat al llarg del treball, la realitat, la facticitat, no es reduïx al que considerem “món extern”, sinó que la nostra cultura, història i retòrica conforma la nostra realitat: «L'autènticament real no és la pura facticitat, sinó les seues potencialitats i idealitzacions, inclòs creences i figuracions» (Conill, 2013: 126). És a través del pensament pel qual partim d'un cert punt de vista, i aquest és determinant per prendre decisions i actuar en conseqüència. És per

aquest punt pel qual considerem que la millor opció és oferir una revisió de la retòrica i pensament econòmic. Cerquem incitar a la població a una major reflexió i pensament crític partint de l'enteniment del llenguatge i la retòrica, trobant així quines són les metes que vertaderament volem:

Cal posar en relleu els fins i béns interns, les condicions constituents de l'economia moderna, per poder avaluar. En cas contrari, s'està acceptant de manera acrítica el pes d'uns factors que estan configurant l'escenari de la realitat actual, convertint-los en un imperatiu econòmic i cultural (Conill, 2013: 135).

Considerem que la població ha de ser conscient de com es gestiona l'economia i no deixar-se dur com si fora una mena de força natural. Aquell va ser el cas de la crisi econòmica de 2008, la qual va donar lloc no sols a una crisi, sinó a un sistema econòmic defectuós i ineficient. Una conducta més reflexiva i ètica milloraria la qualitat del nostre sistema econòmic: «L'economia es pot fer més productiva, si presta més atenció a les consideracions ètiques que determinen els comportaments i els judicis humans» (Conill, 2013: 148).

Per complir l'objectiu proposat, trobem molt adequada la proposta de Michael Sandel, el republicanisme. Aquesta és una proposta política i social que considera als individus com a ciutadans plens, és a dir, ciutadans que tenen la responsabilitat suficient per a autogestionar-se quines són les metes a les quals volen dirigir-se com a societat i construir a partir d'aquest punt una sèrie de polítiques i bons costums per complir-ho. És un sistema basat en l'ètica dialògica i necessita que els seus ciutadans siguin responsables: «En la imatge republicana, compartir l'autogovern implica deliberar amb els altres ciutadans sobre el bé comú i ajudant a donar forma al destí de la comunitat política» (Sandel, 1996-1997: 2074). Açò requereix cultivar les virtuts ciutadanes, sent una de les parts més fonamentals: «Les versions més robustes de la tradició republicana, contràriament, troben el govern propi i les virtuts que comporten com a una part essencial del desenvolupament humà» (Sandel, 1998). Per exemple, una forma de fomentar aquestes virtuts és el pensament crític, participant ací la proposta d'exercir una millor ètica retòrica, per assabentar-se dels pensaments implícits que podem trobar a la nostra cultura i poder prendre les nostres pròpies decisions, aplicant-se a tots els àmbits socials, inclòs l'economia. Aquestes pràctiques fomenten una conducta no sols més conscient, sinó més ètica, propiciant en la població general les bones pràctiques: «És important

fomentar les virtuts cíviques que permeten generar cercles virtuoses de bones pràctiques des de la “mà intangible”» (Cortina, 2010: 53).¹⁷

A més, considerem la proposta realista i aplicable a la nostra societat perquè no es troba lluny de les consideracions de la població general. Segons un estudi realitzat per la Fundació ÉTNOR l'any 2000 —un moment en el qual l'economia es considerava generalment estable— tant empresaris com treballadors es trobaven àmpliament a favor d'instaurar una major ètica en les activitats econòmiques (Fundación ÉTNOR, 2000). Amb la qual cosa, considerem que aquesta proposta seria ben rebuda per la majoria de la població.

Per mostrar l'aplicabilitat de la nostra proposta, mostrarem a continuació diverses propostes —a banda de la nostra retòrica crítica— que palesa una aplicabilitat en sectors concrets de la nostra societat.

La primera seria habilitar espais públics, on persones de tota mena es troben, conviuen i tenen l'oportunitat de conversar (Sandel, 1996), reforçant el valor de la reciprocitat (Zamagni, 2014). Així es formarà una opinió pública més sòlida, conformant metes col·lectives i la idea de bé comú. Aquesta idea no sols és recomanable, sinó necessari, ja que la privatització dels espais públics dificulta la cohesió social i podria donar pas a una crisi de cultura social, més separada, alienada i insegura (Noguera & Herreras, 2017).

Una altra proposta interessant és oferir a la població millor accés a serveis socials, com bé pot ser l'educació o la sanitat. Aquesta és la proposta d'Amartya Sen, un economista el qual defensa no centrar l'objectiu de l'economia al creixement econòmic, ja que aquest no implica necessàriament una millora del desenvolupament humà, sinó donar major èmfasi a la facticitat, en prendre mesures socials per millorar la vida de les persones. Aquestes accions poden tindre dos conseqüències simultànies. La primera és capacitar a la població per poder autogovernar-se, prendre decisions:

Aquesta és altra raó més per donar importància a capacitats tan elementals com la de la lectura i escriptura —que s'adquirix per mitjà d'una educació bàsica—, estar ben informat i instruït —la qual s'aconsegueix gràcies a la llibertat dels mitjans de comunicació— i la de tindre oportunitats realistes de participar lliurement —per mitjà d'eleccions,

¹⁷ “Mà intangible” és una contraposició de la mà invisible de la teoria economia neoclàssica. La mà invisible és una manera de referir-se a la suposada activitat autòmat de l'economia per funcionar correctament, en canvi, mà intangible es referix als bons costums, viure amb ètica, propiciades per una societat que cultiva les virtuts, donant pas a una dinàmica sana.

referèndums i l'ús general dels drets humans. Els drets humans en el seu sentit més ampli també intervenen en aquest exercici (Sen, 2000: 293).

Una altra seria reformular les metes —com bé recomana Stiglitz— i posar com a punt central el millorament social, no el creixement econòmic:

És important posar l'accent que este resultat [...] no demostraria que el creixement del PNB per càpita no millore l'esperança de vida, sinó que indicaria que la connexió tendix a funcionar sobretot *a través* de la despesa pública en assistència sanitària i *a través* de l'èxit de l'erradicació de la pobresa. L'essencial és que la influència del creixement econòmic depén molt de com s'empren els fruits d'aquest creixement econòmic (Sen, 2000: 64).

L'últim exemple pràctic que destacarem és la proposta de les parts interessades —*stakeholders*— aplicada als afers empresarials. Aquesta és una proposta de Richard Edward Freeman, el qual explica que l'empresa ha de tindre en compte les conseqüències de les seues decisions i prendre responsabilitats al respecte. Però açò no concernix sols a l'empresari i els seus treballadors —les persones internes a l'empresa— sinó també a clients i altres ciutadans afectats —persones externes a l'empresa (González-Esteban, 2017). Trobem aquesta proposta interessant perquè tracta de tindre en compte a tots els participants afectats, establint una conversació entre tots per aplegar a conclusions conjuntes.

Per resumir, considerem l'ètica retòrica capaç de millorar l'economia i donar pas a una millor societat, una societat amb ciutadans econòmics que decidixen, des de la *Sprachethik* i l'enteniment les seues pròpies metes. Amb aquesta proposta no pretenem dir que l'economia científica tal com la coneixem no tinga ferramentes útils o punts encertats: «No es tracta de negar-li valor a l'enfocament tècnic, quan a més hi ha aspectes del pensament econòmic que poden ser de profit per a l'ètica moderna» (Conill, 2013: 149), es tracta de millorar l'economia —i conseqüentment la societat—, cercant un millor enteniment d'aquesta, partint del seu reconeixement com a un afer social i ètic.

5. Conclusions

Actualment, es considera la ciència econòmica com un saber apartat de l'humà, una activitat independent, de la qual es poden estudiar els seus mecanismes, però que no hem de tractar de canviar. Trobem aquesta visió desencertada, ja que l'economia és causada per l'ésser humà. És gràcies al seu pensament i accions que l'activitat econòmica es desenvolupa de certa manera. L'economia és una ciència social, i com a tal hem apostat per posar en el focus del treball en un aspecte fonamental de l'ésser humà: el pensament. Un dels millors espills que reflectix les idees d'una persona és la retòrica: el llenguatge i com l'empra. Per tant, per poder entendre l'economia des d'una perspectiva més humana ens hem centrat en l'estudi de la retòrica, descobrint les pressuposicions internes de les teories econòmiques. Entendre aquesta ciència ens dona l'oportunitat de ser més flexibles i decidir, sense deixar-nos dur per pressuposicions, el camí que volem prendre: quina classe d'economia i, conseqüentment, quina classe de societat volem. Considerem els estudis de McCloskey especialment reveladors per aplegar al nostre objectiu, prenent-la de referent a la nostra investigació.

Per poder entendre la retòrica, el llenguatge, i les idees que podem trobar darrere, és fonamental l'estudi de les metàfores. La metàfora és l'expressió d'una idea o concepte emprant paraules que no es referixen a cap objecte concret. Aquest fenomen és deu a la nostra intuïció d'establir analogies quan tractem de denominar alguna cosa que no coneixem. Les analogies solen estar basades en l'experiència i cerquen alguna cosa pareguda a allò que es tracta d'explicar. Per tant, les metàfores impliquen correlacions a partir d'experiències passades, i al trobar-se amb la llengua diària, aquestes perspectives perduren amb el pas del temps. Les metàfores són una ferramenta molt útil d'enteniment, però poden afectar la nostra experiència i focalitzar les nostres perspectives, fins i tot descartar altres possibilitats inconscientment.

Aquesta ferramenta d'enteniment és molt usada al llenguatge econòmic, donant moltes facilitats per entendre el coneixement abstracte. Però les metàfores impliquen idees i vivències i produeixen també prejudicis, els quals s'apliquen inconscientment als objectius i la manera de fer economia. Tot açò afecta la percepció de l'economia i al seu estudi, donant lloc a una economia acrítica i basada en prejudicis, buida d'una perspectiva humanista.

Per resoldre aquesta qüestió, McCloskey realitza una anàlisi de la retòrica econòmica per trobar quines idees hi són darrere del llenguatge econòmic. La seua proposta és trobar les errades que els economistes cauen i, a través de millorar la seua retòrica, millorar aquesta ciència i l'activitat econòmica. McCloskey realitza una forta crítica al positivisme analitzant els seus orígens, descartant l'existència d'una veritat objectiva i parant l'atenció en la retòrica per entendre la ciència econòmica. Classifica l'economia com pràctica retòrica i analitza com emprava diverses eines, com els arguments d'autoritat o la metodologia, per persuadir. Per tant, si l'economia es troba tan subjecta a la retòrica, McCloskey conclou que una millor *Sprachethik* és un dels passos a donar per canviar i millorar l'economia.

Però la proposta de McCloskey ha donat pas a diverses crítiques i també presenta insuficiències. Trobem dos crítiques principals. La primera és la falta d'objectivitat que es troba als seus treballs i que dificulta el seu accés a la veritat. La segona és una crítica des del realisme, que considera que la veritat es troba als resultats científics, no retòrics. No trobem les crítiques presentades com encertades, perquè no considerem, com hem tractat de defensar al llarg del treball, que la veritat es trobe ni a l'objectivisme ni siga resultat únicament dels estudis científics. Podem trobar veritat tant a les humanitats com a la ciència, sense perdre de vista que el seu origen se situa al pensament humà.

Però, tot açò dit, considerem que la proposta de McCloskey, tot i ser interessant, presenta certes insuficiències. Primer, trobem desencertada la seua identificació de ciència com a retòrica. Considerem la retòrica com una part fonamental de tota mena de coneixement, però no defensem que la ciència és retòrica. Segon, McCloskey identifica la presència de metodologia com a una tècnica retòrica de persuasió. Tot i que acceptem que aquesta tècnica és emprada per a dotar de major validesa a uns sabers que altres, la metodologia és necessària per a realitzar estudis. Per exemple, no podem realitzar estudis retòrics sense cap mètode. I per últim, trobem la proposta insuficient. Aquest punt és mencionat per la mateixa autora, la qual accepta que la millora del sistema econòmic no depén únicament de la seua retòrica. En canvi, coincidim amb ella que sí que és un primer pas necessari a donar, que ajuda a l'enteniment.

Per tant, tot i les insuficiències que presenten certs punts de la proposta de McCloskey, considerem la seua proposta principal —l'anàlisi de la retòrica econòmica— com un primer pas necessari. En aquest treball hem tractat de demostrar la gran importància del llenguatge com a vehicle transmissor d'idees, aplegant a afectar a la

societat. És gràcies al llenguatge que les persones es comuniquen, expressen idees, tracten de persuadir... Gràcies a la comunicació i al fet de compartir idees s'establix un sistema de valors compartit per tots els parlants, en altres paraules, es conforma l'ètica.

Trobem interessant la proposta de l'ètica dialògica, proposta la qual té en compte el principal paper del llenguatge en la formació de l'ètica. Però, la proposta no sembla donar la suficient rellevància a la historicitat de llenguatge, amb la qual cosa considerem l'ètica hermenèutica crítica més apropiada. D'aquesta manera coneixerem l'origen de certs costums o sistemes morals que regixen actualment la nostra realitat. Un bon enteniment del nostre llenguatge i, per tant, de la nostra història i experiència una ferramenta fonamental per poder deliberar i decidir lliurement quines normes volem perpetuar. En altres paraules, volem propiciar una societat seguint el model republicà, amb ciutadans lliures i responsables per poder decidir el seu propi destí en tots els àmbits socials. En aquest treball hem presentat una proposta enfocada propiciar una major llibertat econòmica, una llibertat donada per l'enteniment, que done pas a ciutadans econòmics, ciutadans que coneixen el seu funcionament i no es deixen dur per una sèrie de pressuposicions. Apostem per un sistema econòmic conscient de la seua humanitat, que té en la societat el seu punt de partida, i no entés com una força natural independent, sinó com una ferramenta d'organització social que té l'oportunitat d'aprendre de les errades i millorar, una ferramenta que pot ajudar a moltes persones arreu del món.

Així, considerem molt interessant la proposta de McCloskey i pagaria la pena realitzar més estudis en aquesta direcció. És un bon punt de partida per buscar un millor enteniment de l'economia, la societat, l'ètica i nosaltres mateixos. És una proposta que cerca unir i complementar estudis humanístics i científics. Al llarg de la història hem seguit la pressuposició platònica de separar en duess parts el coneixement quan, com acabem de demostrar, es complementen, i és necessària aquesta unió. Apostem per l'enteniment no sols del món sinó de nosaltres mateixos, ja que també formem part i conformem el món que estudiem. Considerem aquest coneixement com una ferramenta emancipadora de les pressuposicions que ens envolten, una ferramenta que ens ajuda a prendre les nostres pròpies decisions.

Resulta una necessitat urgent dels nostres dies entendre la retòrica i el llenguatge, en un món on la desinformació i fal·làcies predominen. Ens trobem en un món que cau constantment en dinàmiques que ens atrapen, donant pas a una fatalitat col·lectiva, però trobem en l'enteniment la clau per escapar d'aquestes. És necessari dotar als ciutadans de

ferramentes de comprensió, mostrant que el món no és quelcom rígid i les metes establertes poden ser canviades i millorades. Hem tractat de demostrar que el canvi és possible i que es pot millorar la vida de moltes persones. Tot comença pel pensament i la paraula.

Bibliografia

Obres de McCloskey

- McCloskey, D. N. (1986): *The Rhetoric of Economics*. Harvester Wheatsheaf.
- McCloskey, D. N. (1993): *Si eres tan listo. La narrativa de los expertos en economía*. Alianza Editorial.
- McCloskey, D. N. (1994): *Knowledge and persuasion in economics*. Cambridge University Press.
- McCloskey, D. N. (1995): "Modern epistemology against analytic philosophy: a reply to Mäki". *Journal of Economic Literature* 33, 1319-1323.
- McCloskey, D. (2002): "You shouldn't want a realism if you have relativisme". In: *Fact and Fiction in Economics. Models, Realism and Social Construction*. Cambridge University Press, 329-340.
- McCloskey, D. N. (2016a): *Bourgeois Equality: How Ideas, not Capital or Institutions, Enriched the World*. The University of Chicago Press.
- McCloskey, D. N. (2016b): "The humanities are scientific: a reply to the defenses of economic neo-institutionalism". *Journal of Institutional Economics* 12(1), 63–78.
- McCloskey, D. N., & Ziliak, S. T. (1996): "The standard error of regressions". *Journal of Economic Literature* 34(1), 97-114.

Bibliografia secundària

- Apel, K. O. (1991): *Teoría de la verdad y ética del discurso*. Paidós.
- Aristòtil (2000a): *Aristóteles Poética*. Icaria.
- Aristòtil (2000b): *Retòrica*. Gredos.
- Aristòtil (2014): *Ética a Nicómaco*. Gredos.
- Balak, B. (2006): *McCloskey's Rhetoric. Discourse Ethics in Economics*. Routledge.

- Bromley, D. W. (2014): “Epistemic Flagpoles: Journals as Instrumental Rhetoric”. In: M. Szenberg & L. Ramrattan (Eds.): *Secrets of Economics Editors*. The MIT Press, 215-228.
- Calvo, P. (2013): “Neuro-racionalidad: heterogeneidad motivacional y compromiso moral”. *Daímon. Revista Internacional de Filosofía* 59, 157-170.
- Calvo, P. (2017): “Cuestiones éticas y emocionales alrededor del egoísmo económico”. *Investigación Económica* 77(304), 102-134.
- Camps, V. (2013): *Breve historia de la ética*. RBA.
- Cantarino E. (1998): “El concepto de Estado en los tratadistas de los siglos XVI y XVII (Botero, Rivadeneira, Settala)”. *Res Publica* 2, 7-24.
- Chakravartty, A. (2017): “Realisme científico”. In: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Edward N. Zalta (Ed.). <https://plato.stanford.edu>.
- Conill, J. (1993): “Ética económica”. *Diálogo filosófico* 26, 195-204.
- Conill, J. (2003): “El sentido ético de la economía en tiempos de globalización”. *Daímon. Revista Internacional de Filosofía* 29, 9-15.
- Conill, J. (2010): *Ética hermenéutica*. Tecnos.
- Conill, J. (2013): *Horizontes de economía ética*. Tecnos.
- Cortina, A. (1997): *Ciudadanos del mundo. Hacia una teoría de la ciudadanía*. Alianza.
- Cortina, A. (2008): *La escuela de Fráncfort. Crítica y utopía*. Síntesis.
- Cortina, A. (2010): *Justicia cordial*. Trotta.
- Descartes, R. (2010): *Discurso del método*. Alianza.
- Evensky, J. (1998): “Ethics and the Invisible Hand”. In: C. K. Wilber (Ed.): *Economics, Ethics, and Public Policy*. Rowman & Littlefield
- Fernández, R. G. (1999): “McCloskey and Mäki on Truth”. In: XXVI Meeting of The History of Economics Society, Greensboro (NC) - EUA. Abstracts.
- Fundación ÉTNOR (2000): “La dimensión ética de la cultura empresarial en la Comunidad Valenciana”, *Economía3* 100 (julio-agosto), 1-36.

- Gadamer, H. G. (2017) *Verdad y método*. Sígueme.
- Geary, J. (2009): “James Geary, metaphorically speaking”. [Video]. Youtube.
<https://www.youtube.com/watch?v=2cU56SWXHFw>
- Geary, J. (2011): *I as an Other*. Harper Perennial.
- González-Esteban, E. (2017): “La perspectiva de los grupos de interés en la RSE”. In: E. Raufflet, J. F. Lozano, E. Barrera, C. García de la Torre (Eds.): *Responsabilidad Social Empresarial*. Pearson, 91-103.
- Habermas, J. (2003): *La ética del discurso y la cuestión de la verdad*. Paidós.
- Harré, R. (1986): *Varieties of Realism: A Rationale for the Natural Sciences*. Blackwell.
- Hausman, Daniel M. (2024): “Filosofía de l’economía”. In: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Edward N. Zalta & Uri Nodelman (Eds.). <https://plato.stanford.edu>
- Horkheimer, M. (2000): *Teoría tradicional y teoría crítica*. Paidós.
- Hoppe, H. H. (1989): “In Defense of Extreme Rationalism: Thoughts on Donald McCloskey’s *The Rhetoric of Economics*”. *The Review of Austrian Economics* 3(1), 179-214.
- Johnson, M. (1991): *El cuerpo en la mente. Fundamentos corporales del significado, la imaginación y la razón*. Debate.
- Joyce, R. (2022): “Moral Anti-Realism”. In: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Edward N. Zalta & Uri Nodelman (Eds.). <https://plato.stanford.edu>.
- Klamer, A. McCloskey, D. N., & Solowm R. M. (Eds.) (1998): *The Consequences of Economic Rhetoric*. Cambridge University Press.
- Klotz, L. (2023): “Ideas, Virtues and the Bourgeois Deal: McCloskey’s Rhetoric of Economics Reasserted”. *História Econômica & História de Empresas* 2, 475-506.
- Lakoff, G., & Johnson, M. (1991): *Metáforas de la vida cotidiana*. Cátedra.
- Lakoff, G., & Johnson, M. (1999): *Philosophy in the Flesh*. Basic Books
- Lewis, M. (2013): *La gran apuesta*. Debate

- Mäki, U. (2008): “Filosofía y metodología de la economía”. *Economic Development* 104.
- Mauri, Margarita (2012): “La ética de la retórica”. *Estudios Filosóficos* 61, 477-492.
- McCarthy, T. (1987): *La teoría crítica de Jürgen Habermas*. Tecnos.
- Nelson, J. S., Megill, A., & McCloskey, D. N. (Eds.) (1987): *The Rhetoric of the Human Sciences: Language and Argument in Scholarship and Public Affairs*. University of Wisconsin Press.
- Nietzsche, F. (2012): *Sobre verdad y mentira en sentido extramoral*. Tecnos.
- Noguera, A., & Herreras, E. (2017): *Las contradicciones culturales del capitalismo en el siglo XXI. Una respuesta a Daniel Bell*. Biblioteca Nueva.
- O’Mara Shimek, M. & Guillén Parra, M. & Ortega-Larrea, A. L. (2014): “Stop the bleeding or weather the storm? Crisis solution marketing and the ideological use of metaphor in online financial reporting of the stock market crash of 2008 at the New York Stock Exchange”. *Discourse & Communication* 9. 103-123.
- Paulani, L. M. (1999): “Modernidade e discurso econômico: ainda sobre McCloskey”. *Brazilian Journal of Political Economy* 19(4), 647-665.
- Pink, D. H. (2009): *Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us*. Riverhead Books.
- Plató (2011): *La república o el estado*. Austral.
- Ramírez González, José Luis (2008): “La Retórica, fundamento de la ciudadanía y de la formación escolar en la sociedad moderna”. *Foro Interno: Anuario de Teoría Política* 8, 11-38.
- Rapp, C. (2023): “Aristotle’s Rhetoric”. In: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Edward N. Zalta & Uri Nodelman (Eds.). <https://plato.stanford.edu>.
- Reiss, J., & Sprenger, J. (2020): “Objectivitat científica”. In: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Edward N. Zalta & Uri Nodelman (Eds.). <https://plato.stanford.edu>.
- Rojas Osorio, C. (1984): “M. Foucault: el discurso del poder y el poder del discurso”. *Universitas philosophica*, 2(3), 45-54.

- Romero, V. E. (2020, 15 octubre): “Deirdre McCloskey: el ‘giro retórico’ a una economía más humana”. *UniBlog*. <https://uniblog.unicajabanco.es/deirdre-mccloskey--el--giro-retorico--a-una-economia-mas-humana>.
- Roncaglia, A. (2006): *La riqueza de las ideas. Una historia del pensamiento económico*. Prentice Hall de Zaragoza.
- Rossetti, J. (1990): “Deconstructing Robert Lucas”. In: *Economics as Discourse: An Analysis of the Language of Economists*. Springer, 225-256.
- Sandel, M. J. (1996-1997): “Keynote address: Democracy’s Discontent: America in Search of a Public Philosophy”. *Georgetown Law Journal* 85, 2073-2084.
- Sandel, M. J. (1998): *Democracy’s Discontent: America in Search of a Public Philosophy*. Harvard University Press.
- Sandel, Michael J. (2012): *Lo que el dinero no puede comprar. Los límites morales del mercado*. Debolsillo.
- Sen, A. (2000): *Desarrollo y libertad*. Planeta.
- Shell, M. (1981): *La economía de la literatura*. Fondo de Cultura Económica.
- Shell, M. (1985): *Dinero, lenguaje y pensamiento*. Fondo de Cultura Económica.
- Stiglitz, J. E. (2010): *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*. Taurus.
- Stiglitz, J. E. et al. (2013): *El informe Stiglitz. La reforma del sistema económico en el marco de la crisis global*. RBA.
- Stiglitz, J. E., (2020): “Las limitaciones del PIB”, *Investigación y Ciencia* 529, 28-33.
- Sugden, R. (2021): “Humanomics: Moral Sentiments and the Wealth of Nations for the Twenty-First Century. Vernon L. Smith and Bart J. Wilson. Cambridge University Press, 2019, xx + 215 pages”. *Economics and Philosophy* 37, 304–309.
- Ulrich, P. (1993): *Bases para una ética económica crítica*. Instituto de Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Alcalá.

- Veatch, H. (1985): “Deconstruction in Philosophy: Has Rorty Made It the Denouement of Contemporary Analytical Philosophy?” *The Review of Metaphysics* 39, 303-320.
- Volpi, F. (2012): “La retorica in economia e il postmodernisme”. *Studi economici* 106, 5-21.
- Zamagni, S. (2014): “Bienes comunes y economía civil”. *Cultura económica* 32(87), 8-25.