

L'asserció com a fet avaluable

Febrer de 2015

Una **asserció** expressa un **fet avaluable**



No tota regla del negoci es pot expressar en forma d'asserció



- Una asserció expressa un fet avaluable:
 - Amb el coneixement actual
 - Amb els mitjans del sistema considerat
 - Objectivament; res de subjectivitat, anhels o intuïcions

Exemple 1. El context de coneixement importa

La distància de la Terra a la Lluna és aproximadament de 384.400 km

1. Genghis Khan **Erroni**

En l'època i en la societat d'en Genghis Khan no es disposaven dels mitjans ni dels coneixements per mesurar la distància de la Terra a la Lluna.

2. Vilanova, sXXI **Correcte**

En l'època i en la societat del sXXI, a Vilanova, es disposen dels mitjans i dels coneixements per mesurar la distància de la Terra a la Lluna.

Exemple 2. El context del sistema importa

Plou

1. Persona

Correcte

Només agafo el paraigües si plou. Per tant si algú em veu amb el paraigües pot afirmar sense por que plou.

El fet *plou* és avaluable pel nostre sistema *persona*: qualsevol persona pot mirar al cel, o treure la mà per la finestra, i pot avaluar si plou o no.

2. Automatisme

Correcte

Quan plou el tendal es plega automàticament

El fet *plou* és avaluable a través d'un automatisme: cal que disposem d'un detector de pluges. I efectivament així funciona el nostre tendal, que té connectat en el motor un detector de pluges.

3. Ordinador

Erroni

Quan plou, els nostres ordinadors aprofiten per fer una còpia de seguretat automàtica. Si no plou no fem la còpia de seguretat.

El fet *plou* no és avaluable per l'ordinador. El que ens diuen és que el programa de fer còpies de seguretat l'usem quan plou, i només quan plou. Però a algú se li pot ocórrer posar un sensor de pluges a l'ordinador de tal manera que només puguem arrencar el programa de còpies de seguretat si plou??

L'afirmació que ens donen és una regla del nostre negoci, però que no es pot expressar en forma d'assertió dins del nostre sistema.

Exemple 3. L'objectivitat importa**1. El client vol comprar Erroni**

Com sabem el que vol el client? Li llegim la ment?

El fet expressat no és avaluable

2. El client és simpàtic Erroni

Qui decideix que el client és simpàtic? Quin grau de simpatia necessitem?

Ser o no ser simpàtic és del tot subjectiu: el qui per mi pot ser simpàtic, per tu pot ser un autèntic plom.