

121  
H114 t. E

2010

C. 1

UNIVERSIDAD DE CHILE  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
BIBLIOTECA

Teoría de la acción comunicativa

Tomo I

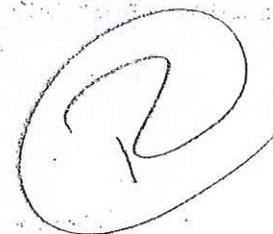
Racionalidad de la acción y racionalización social

Tomo II

Crítica de la razón funcionalista

Jürgen Habermas

Traducción de Manuel Jiménez Redondo



E D I T O R I A L T R O T T A

**COLECCIÓN ESTRUCTURAS Y PROCESOS**  
**Serie Filosofía**

*Para Ute Habermas-Wesselhoeft*

Título original: Theorie des kommunikativen Handelns. Band I. Handlungsrationalität und gesellschaftliche Rationalisierung. Band II. Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft

© Editorial Trotta, S.A., 2010  
Ferraz, 55. 28008 Madrid  
Teléfono: 91 543 03 61  
Fax: 91 543 14 88  
E-mail: [editorial@trotta.es](mailto:editorial@trotta.es)  
<http://www.trotta.es>

© Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main, 1981

© Manuel Jiménez Redondo, 2010, para la traducción  
sobre la cuarta edición revisada de 1987

ISBN: 978-84-9879-072-6  
Depósito legal: S. 70-2010

Impresión  
Gráficas Varona, S. A.

esa cuestión y de que ese interés, que habría que considerar más bien marginal desde un punto de vista teórico, acabara repercutiendo sobre los fundamentos que Weber puso a su construcción teórica. Pues basta con desligar los procesos de modernización del concepto de racionalización y situarlos bajo otro punto de vista para que, por un lado, los fundamentos de teoría de la acción queden exentos de connotaciones de la racionalidad de la acción, y, por otro, la metodología de la comprensión se vea libre de ese problemático entrelazamiento de cuestiones de significado con cuestiones de validez. Frente a estas dudas voy a defender la tesis de que son razones sistemáticas las que llevan a Weber a tratar la cuestión del racionalismo occidental (una cuestión, sin duda, accidental desde un punto de vista biográfico y en cualquier caso *accidental* desde la perspectiva de una psicología de la investigación), la cuestión del significado de la modernidad y la cuestión de las causas y consecuencias colaterales de la modernización capitalista de las sociedades que se inicia en Europa, desde los puntos de vista de la acción racional, de la organización racional de la propia existencia de los sujetos agentes, y de la racionalización de las imágenes del mundo. Voy a sostener la tesis de que la conexión, que su obra nos ofrece, entre precisamente esas tres temáticas de la racionalidad le viene impuesto por razones sistemáticas. Con lo que quiero decir que a toda Sociología con pretensiones de teoría de la sociedad, con tal de que proceda con la radicalidad suficiente, se le plantea el problema de la racionalidad simultáneamente en el plano *meta-teórico*, en el plano *metodológico* y en el plano *empírico*.

Voy a comenzar con una discusión preliminar del concepto de racionalidad (1) situando ese concepto en la perspectiva evolutiva del surgimiento de la comprensión moderna del mundo (2). Tras desarrollar esas cuestiones preliminares, trataré de mostrar la conexión interna que existe entre la teoría de la racionalidad y la teoría de la sociedad; y ello tanto en el plano meta-teórico, mostrando las implicaciones que en lo que respecta a racionalidad tienen los conceptos de acción que son hoy corrientes en Sociología (3) como en el plano metodológico, mostrando que tales implicaciones resultan del acceso en términos de comprensión al ámbito objetivo de la Sociología (4). El propósito de este bosquejo argumentativo es mostrar que necesitamos de una teoría de la acción comunicativa si queremos abordar hoy de forma adecuada la problemática de la racionalización social, en buena parte marginada después de Weber de la discusión sociológica especializada.

### 1. «RACIONALIDAD»: UNA DETERMINACIÓN PRELIMINAR DEL CONCEPTO

Siempre que hacemos uso de la expresión «racional» suponemos una estrecha relación entre racionalidad y saber. Nuestro saber tiene estructura proposicional: las opiniones pueden hacerse explícitas y exponerse en forma de enunciados. Voy a presuponer sin más aclaraciones este concepto de saber, pues la racionalidad tiene menos que ver con el conocimiento o con la adquisición de conocimiento que con la forma en que los sujetos capaces de lenguaje y de acción hacen uso del conocimiento. En las manifestaciones [*Ausserungen*: manifestaciones, emisiones, preferencias] lingüísticas se expresa explícitamente un saber, en las acciones dirigidas a un fin se expresa un poder, una capacidad, un saber implícito. Pero también este *know how* puede en principio tomar la forma de un *know that*<sup>15</sup>. Si buscamos sujetos gramaticales que puedan completar la expresión predicativa «racional», se ofrecen en principio dos candidatos. Más o menos racionales pueden serlo las personas, que disponen de saber, y las manifestaciones (*Ausserungen*) simbólicas, las acciones lingüísticas o no lingüísticas, comunicativas o no comunicativas, que encarnan un saber. Podemos llamar racionales a los hombres y a las mujeres, a los niños y a los adultos, a los ministros y a los cobradores de autobús, pero no a los peces, a los sauces, a las montañas, a las calles o a las sillas. Podemos llamar irracionales a las disculpas, a los retrasos, a las intervenciones quirúrgicas, a las declaraciones de guerra, a las reparaciones, a los planes de construcción o a las resoluciones tomadas en una reunión, pero no al mal tiempo, a un accidente, a un premio de lotería o a una enfermedad. Ahora bien, ¿qué significa que las personas se comporten racionalmente en una determinada situación?, ¿qué significa que sus manifestaciones deban considerarse «racionales»?

El saber puede ser criticado por no fiable. La estrecha relación que existe entre saber y racionalidad permite sospechar que la racionalidad de una emisión o de una manifestación depende de la fiabilidad del saber que encarnan. Consideremos dos casos paradigmáticos: una afirmación con que A manifiesta con intención comunicativa una determinada opinión y una intervención teleológica en el mundo con la que B trata de lograr un determinado fin. Ambas encarnan un saber fallible, ambas son intentos que pueden resultar fallidos. Ambas manifestaciones, tanto la acción comunicativa como la acción teleológica, son susceptibles de crítica. Un oyente puede poner en tela de juicio que la afirmación hecha

15. G. Ryle, *El concepto de lo mental*, Barcelona, 2005; sobre este tema E. von Savigny, *Die Philosophie der normalen Sprache*, Frankfurt a. M., 1974, pp. 97 ss.; D. Carr, «The Logic of Knowing and Ability»: *Mind* 88 (1979), pp. 394 ss.

por A sea verdadera; un observador puede poner en duda que la acción ejecutada por B vaya a tener éxito. La crítica se refiere en ambos casos a una pretensión que los sujetos agentes necesariamente han de vincular con sus manifestaciones, si es que éstas efectivamente son lo que quieren ser, una afirmación o una acción teleológica. Esta necesidad es de naturaleza conceptual. Pues A no está haciendo afirmación si no entabla una pretensión de verdad en relación con el enunciado *p* afirmado, dando así a conocer su convicción de que en caso necesario ese enunciado puede fundamentarse. Y B no está realizando ninguna acción teleológica en absoluto, esto es, no pretende en realidad lograr con su acción fin alguno, si no considera que la acción planeada tiene alguna perspectiva de éxito, dando con ello a conocer que si fuera preciso podría justificar la elección de fines que ha hecho en las circunstancias dadas.

Lo mismo que A pretende que su enunciado es verdadero, B pretende que su plan de acción tiene perspectivas de éxito o que las reglas de acción conforme a las que ejecuta ese plan son eficaces. Esta afirmación de eficiencia comporta la pretensión de que, dadas las circunstancias, los medios elegidos son los adecuados para alcanzar el fin que el agente se propone. La eficiencia de una acción guarda una relación interna con la verdad de los pronósticos condicionados subyacentes al plan de acción o a la regla de acción. Y así como la verdad se refiere a la existencia de estados de cosas en el mundo, la eficiencia se refiere a intervenciones en el mundo con ayuda de las cuales pueden producirse los estados de cosas deseados. Con su afirmación, A se refiere a algo que como cuestión de hecho tiene lugar en el mundo objetivo. Con su actividad teleológica, B se refiere a algo que ha de tener lugar en el mundo objetivo. Y al hacerlo así, ambos entablan con sus manifestaciones simbólicas pretensiones de validez que pueden ser criticadas o defendidas, esto es, que pueden fundamentarse. La racionalidad de sus manifestaciones (*Ausserungen*) se mide por las relaciones internas que entre sí guardan el contenido semántico, las condiciones de validez y las razones que en caso necesario pueden alegarse en favor de la validez de esas manifestaciones, en favor de la verdad del enunciado o de la eficiencia de la regla de acción.

Estas consideraciones que vengo haciendo tienen por objeto el reducir la racionalidad de una elocución o manifestación a su susceptibilidad de crítica o de fundamentación. Una manifestación cumple los presupuestos de la racionalidad si y sólo si encarna un saber falible guardando así una relación con el mundo objetivo, esto es, con los hechos, y resultando accesible a un enjuiciamiento objetivo. Y un enjuiciamiento sólo puede ser objetivo si se hace a propósito de una pretensión *transubjetiva* de validez que para cualquier observador o destinatario tenga el mismo significado que para el sujeto agente. La verdad o la eficacia son pretensiones de este tipo. De ahí que de las afirmaciones y de las

acciones teleológicas pueda decirse que son tanto más racionales cuanto mejor puedan fundamentarse la pretensión de verdad proposicional o la pretensión de eficacia vinculadas a ellas. Y de modo correspondiente utilizamos la expresión «racional» como predicado disposicional aplicable a las personas de las que podemos esperar, sobre todo en situaciones difíciles, tales manifestaciones.

Esta propuesta de reducir la racionalidad de una elocución o manifestación a su susceptibilidad de crítica adolece, sin embargo, de dos debilidades. La caracterización es, por un lado, demasiado abstracta, pues deja sin explicitar aspectos importantes (1). Por otro lado, es aún demasiado estrecha, pues el término «racional» no solamente se utiliza en conexión con manifestaciones que puedan ser verdaderas o falsas, eficaces o ineficaces. La racionalidad inmanente a la práctica comunicativa se extiende sobre un espectro más amplio. Remite a diversas formas de argumentación como a otras tantas posibilidades de proseguir la acción comunicativa con medios reflexivos (2). Y como la idea de desempeño (*Einlösung*) discursivo\* de las pretensiones de validez ocupa un puesto central en la teoría de la acción comunicativa, introduzco un largo excursus sobre teoría de la argumentación (3).

(1) Voy a limitarme, por de pronto, a la versión cognitiva en sentido estricto del concepto de racionalidad, es decir, a un concepto de racionalidad que está definido exclusivamente por referencia al empleo de un saber descriptivo. Este concepto puede desarrollarse en dos direcciones distintas.

\* «*Einlösung* (desempeño, verificación) significa que el proponente, bien sea apelando a experiencias e intuiciones, bien sea mediante argumentos, o por su consecuente actitud y comportamiento en la acción, justifica que lo dicho es digno de ser reconocido y da lugar a un reconocimiento intersubjetivo de su validez» (J. Habermas, «¿Qué significa pragmática universal?», en *Teoría de la acción comunicativa: complementos y estudios previos*, Madrid, 1989, p. 302). Sobre la idea de desempeño discursivo, véase J. Habermas, «Sobre la lógica del discurso», parte IV de «Teorías de la verdad», en *Teoría de la acción comunicativa: complementos y estudios previos*, pp. 138 ss. El término *Einlösung* está tan presente en el actual alemán corriente como lo estuvo en otro tiempo en castellano el término «desempeño» en el sentido del alemán *Einlösung*. Al enunciar alguien algo entabla la pretensión de que lo dicho es verdad; «se empeña», por tanto. Cuando la pretensión es puesta en tela de juicio y el hablante sabe sostenerla con razones, el hablante «se desempeña». Cuando alguien sostiene un hermoso principio de acción difícil de practicar, «se empeña». Cuando resulta que además actúa conforme a él, «se desempeña». Cuando uno promete, «se empeña»; cuando cumple lo prometido, «se desempeña». A veces uno promete grandes cosas, pero no logra «desempeñarse», pues lo que hace no se corresponde con lo prometido. Este «desempeñarse» es lo que significa *Einlösung* en alemán corriente. Me ha parecido oportuno emplear ese preciso término, pese a que en español actual el significado de desempeñarse casi tiende a reducirse a lo siguiente: al aceptar un empleo uno está asumiendo una carga, está asumiendo un cargo, se está empeñando, y todos esperaban a ver si lo desempeña bien o mal, todos están esperando a ver cómo desempeña ese cargo, cómo se desempeña. [N. del T.]

Si partimos del empleo no comunicativo de un saber proposicional en acciones teleológicas, estamos tomando una predecisión en favor de ese concepto de racionalidad *cognitivo-instrumental* que a través del empirismo ha dejado una profunda impronta en la autocomprensión de la modernidad. Ese concepto lleva consigo la connotación de una autoafirmación con éxito en el mundo objetivo posibilitada por la capacidad de manipular informadamente las condiciones de un entorno contingente y de adaptarse inteligentemente a ellas. Si partimos, por el contrario, del empleo comunicativo de saber proposicional en actos de habla, estamos tomando una predecisión en favor de un concepto de racionalidad más amplio, que enlaza con la vieja idea de *logos*<sup>16</sup>. Este concepto de *racionalidad comunicativa* lleva consigo connotaciones que en última instancia se remontan a la experiencia central de la capacidad de aunar sin coacciones y de generar consenso que tiene un habla argumentativa en que diversos participantes superan la subjetividad inicial de sus respectivos puntos de vista y gracias a una comunión de convicciones racionalmente motivada se aseguran a la vez de la unidad del mundo objetivo y de la intersubjetividad del contexto en que desarrollan sus vidas<sup>17</sup>.

Supongamos que la opinión «p» representa un contenido idéntico de saber del que disponen A y B. Supongamos ahora que A participa (como uno entre varios interlocutores) en una comunicación, y hace la afirmación «p», mientras que B elige (como actor solitario) los medios que en virtud de la opinión «p» considera apropiados en una situación dada para conseguir un efecto deseado. A y B utilizan diversamente un *mismo* saber. La referencia a los hechos y la susceptibilidad de fundamentación de la manifestación posibilitan en el primer caso que los participantes en la comunicación puedan entenderse sobre algo que tiene lugar en el mundo. Para la racionalidad de la manifestación es esencial que el hablante entable en relación con su enunciado «p» una pretensión de validez susceptible de crítica que pueda ser aceptada o rechazada por el oyente. En el segundo caso la referencia a los hechos y la susceptibilidad de fundamentación de la regla de acción hacen posible una intervención eficaz en el mundo. Para la racionalidad de la acción es esencial que el actor base su

16. En relación con la historia de este concepto, cf. K. O. Apel, *Die Idee der Sprache in der Tradition des Humanismus von Dante bis Vico*, Bonn, 1963.

17. En conexión con Wittgenstein, D. Pole, *Conditions of Rational Inquiry*, London, 1971; Íd., «The Concept of Reason», en R. F. Dearden, D. H. Hirst y R. S. Peters (eds.), *Reason*, vol. II, London, 1972, pp. 1 ss. Los aspectos en los que Pole clarifica el concepto de racionalidad son principalmente: «objectivity, publicity and interpersonal, truth, the unity of reason, the ideal of rational agreement». Sobre el concepto de racionalidad en Wittgenstein, cf. sobre todo St. Cavell, *Must we mean what we say?*, Cambridge, 1976; Íd., *Reivindicaciones de la razón: Wittgenstein, escepticismo, moralidad y tragedia*, Madrid, 2003.

acción en un plan que implique la verdad de «p», conforme al que poder realizar el fin deseado en las circunstancias dadas. A una afirmación sólo se la puede llamar racional si el hablante cumple las condiciones que son necesarias para la consecución del fin ilocucionario de entenderse sobre algo en el mundo al menos con otro participante en la comunicación; y a una acción teleológica sólo se la puede llamar racional si el actor cumple las condiciones que son necesarias para la realización de su intención de intervenir eficazmente en el mundo. Ambas tentativas pueden fracasar: es posible que no se alcance el consenso que se busca o que no se produzca el efecto deseado. Pero incluso en el tipo de estos fracasos, queda de manifiesto la racionalidad de la elocución o manifestación; también los fracasos son susceptibles de explicación<sup>18</sup>.

Por ambas líneas puede el análisis de la racionalidad partir de los conceptos de saber proposicional y de mundo objetivo; pero los casos a los que nos hemos referido se distinguen por el tipo de empleo del saber proposicional. Bajo el aspecto del primer empleo es la *manipulación instrumental*, bajo el aspecto del segundo es el *entendimiento comunicativo* lo que aparece como *telos* inmanente a la racionalidad. El análisis, según sea el aspecto en que se concentre, conduce en direcciones distintas.

Voy a glosar brevemente ambas posiciones. La primera posición, que por simplificar las cosas voy a llamar «realista», parte del supuesto ontológico de que el mundo es el conjunto de todo aquello que es el caso, para explicar sobre esa base las condiciones del comportamiento racional (a). La segunda posición, que voy a llamar «fenomenológica», da a ese planteamiento un giro trascendental y se pregunta reflexivamente por la circunstancia de que quienes se comportan racionalmente tengan que presuponer un mundo objetivo (b).

(a) El realista tiene que limitarse a analizar las condiciones que un sujeto agente tiene que cumplir para poder proponerse fines y realizarlos. De acuerdo con este modelo, las acciones racionales tienen funda-

18. Naturalmente, las razones desempeñan roles pragmáticos distintos según que con su ayuda haya de clarificarse un disentiimiento entre participantes en un diálogo o el fracaso de una intervención en el mundo. El hablante que hace una afirmación ha de contar con una reserva de buenas razones con las que en caso necesario poder convencer a sus oponentes de la verdad del enunciado y llegar así a un acuerdo motivado racionalmente. En cambio, para el éxito de una acción instrumental no es necesario que el actor pueda también justificar la regla de acción que sigue. En el caso de acciones teleológicas las razones sirven para explicar el hecho de que la aplicación de la regla haya tenido o no haya tenido éxito en las circunstancias dadas. Con otras palabras: existe una conexión interna entre la validez (eficiencia) de una regla de acción técnica o estratégica y las explicaciones que pueden darse de su validez, pero el conocimiento de tal conexión no es condición subjetiva necesaria para una aplicación exitosa de esa regla.

mentalmente el carácter de intervenciones en un mundo de estados de cosas existente, efectuadas con vistas a la consecución de un propósito y que se van controlando conforme a su eficacia. Max Black enumera una serie de condiciones que tiene que cumplir una acción para poder considerarse más o menos racional (*reasonable*) y ser accesible a un enjuiciamiento crítico (*dianoetic appraisal*):

1. Sólo las acciones que caen bajo el control actual o potencial del agente son susceptibles de un enjuiciamiento crítico...
2. Sólo las acciones dirigidas a la consecución de un determinado propósito pueden ser racionales o no racionales...
3. El enjuiciamiento crítico es relativo al agente y a su elección del fin...
4. Los juicios sobre racionalidad o no racionalidad sólo vienen al caso cuando sólo se dispone de un conocimiento parcial sobre la accesibilidad y eficacia de los medios...
5. Un enjuiciamiento crítico puede siempre apoyarse con razones<sup>19</sup>.

Si se desarrolla el concepto de racionalidad utilizando como hilo conductor las acciones dirigidas a la consecución de un determinado fin, esto es, las acciones resolutorias de problemas<sup>20</sup>, queda también claro, por lo demás, un uso derivativo del término racional. Pues a veces hablamos de la racionalidad de un comportamiento inducido por estímulos, de la racionalidad del cambio de estado de un sistema. En ambos casos tales reacciones pueden interpretarse como soluciones de problemas sin que el observador necesite poner a la base de la adecuación de la reacción observada una actividad teleológica ni atribuir ésta, a título de acción, a un sujeto capaz de decisión, que hace uso de un saber proposicional.

Las reacciones comportamentales de un organismo movido por estímulos externos o internos, los cambios de estado que el entorno induce en un sistema autorregulado pueden entenderse como *cuasi-acciones*, es decir, como si en ellos se expresara la capacidad de acción de un sujeto<sup>21</sup>. Pero en estos casos sólo hablamos de racionalidad en un sentido traslaticio. Pues la susceptibilidad de fundamentación que hemos exigido para que una manifestación o emisión pueda considerarse racional significa que el sujeto al que ésta se atribuye ha de ser capaz de dar razones cuando lo exija el caso.

19. M. Black, «Reasonableness», en R. F. Dearden, D. H. Hirst y R. S. Peters (eds.), *op. cit.*

20. Cf. el resumen que de esta cuestión hace W. Stegmüller, *Probleme und Resultate der Wissenschaftstheorie und Analytischen Philosophie*, Berlin/Heidelberg/New York, 1969, vol. I, pp. 335 ss.

21. N. Luhmann, *Fin y racionalidad en los sistemas: sobre la función de los fines en los sistemas sociales*, Madrid, 1983.

(b) El fenomenólogo no se sirve sin más como hilo conductor de las acciones encaminadas a la consecución de un fin o resolutorias de problemas. No parte simplemente del presupuesto ontológico de un mundo objetivo, sino que convierte ese presupuesto en problema preguntándose por las condiciones bajo las que se constituye para los miembros de una comunidad de comunicación la unidad de un mundo objetivo. El mundo sólo cobra objetividad por el hecho de ser reconocido y considerado como uno y el mismo mundo por una comunidad de sujetos capaces de lenguaje y de acción. El concepto abstracto de mundo es condición necesaria para que los sujetos que actúan comunicativamente puedan entenderse entre sí sobre lo que sucede en el mundo o lo que hay que producir en el mundo. Con esta *práctica comunicativa* se aseguran a la vez del contexto común de sus vidas, del mundo de la vida que intersubjetivamente comparten. Éste viene delimitado por la totalidad de las interpretaciones que son presupuestas por los participantes como un saber de fondo. Para poder aclarar el concepto de racionalidad, el fenomenólogo tiene que estudiar, pues, las condiciones que han de cumplirse para que se pueda alcanzar comunicativamente un consenso. Tiene que analizar lo que Elvin Gouldner, refiriéndose a Alfred Schütz, llama *mundane reasoning*. «El que una comunidad se oriente a sí misma al mundo como algo esencialmente constante, como algo que es conocido y cognoscible en común con los demás, provee a esa comunidad de razones de peso para hacerse preguntas de tipo peculiar, de las que es un representante prototípico la siguiente: ¿Pero cómo es posible que él lo vea y tú no?»<sup>22</sup>.

Según este modelo, las manifestaciones racionales tienen el carácter de acciones que tienen sentido, de acciones que son inteligibles en su contexto, con las que el actor se refiere a algo en el mundo objetivo. Las condiciones de validez de las expresiones simbólicas remiten a un saber de fondo, compartido intersubjetivamente por la comunidad de comunicación. Para este trasfondo de un mundo de la vida compartido, todo disenso representa un peculiar desafío: «La asunción de un mundo compartido por todos (mundo de la vida) no funciona para los *mundane reasoners* como una aserción descriptiva. No es falsable. Sinó que funciona más bien como una especificación no corregible de las relaciones que en principio se dan entre las experiencias que los perceptores tienen en común sobre lo que cuenta como un mismo mundo (mundo objetivo). Dicho en términos muy toscos, la anticipada unanimidad de la experiencia (o por lo menos, de los relatos de esas experiencias) presupone una comunidad con otros que se supone están observando el mismo mundo, que tienen una constitución física que los capacita para tener una

22. M. Pollner, «Mundane Reasoning», *Philosophy of the Social Sciences* 4 (1974), p. 40.

verdadera experiencia, que tienen una motivación que los lleva a hablar sinceramente de su experiencia y que hablan de acuerdo con esquemas de expresión compartidos y reconocibles. Cuando se produce una disonancia, los *mundane reasoners* están dispuestos a poner en cuestión este o aquel rasgo. Para un *mundane reasoner* una disonancia constituye una razón suficiente para suponer que no se cumple una u otra de las condiciones que se suponía se cumplían cuando se anticipaba la unanimidad. Una *mundane solution* puede encontrarse revisando, por ejemplo, si el otro era o no capaz de tener una verdadera experiencia. La alucinación, la paranoia, la parcialidad, la ceguera, la sordera, la falsa conciencia, en la medida en que se las entiende como indicadores de un método defectuoso o inadecuado de observación del mundo, se convierten entonces en candidatos para la explicación de las disonancias. El rasgo distintivo de estas soluciones —el rasgo que las hace inteligibles a otros *mundane reasoners* como posibles soluciones correctas— es que ponen en cuestión, no la *intersubjetividad del mundo*, sino la adecuación de los métodos con que hacemos experiencia del mundo e informamos sobre él<sup>23</sup>.

A este concepto más amplio de racionalidad comunicativa desarrollado a partir del enfoque fenomenológico se le puede insertar el concepto de racionalidad cognitivo-instrumental desarrollado a partir del enfoque realista. Existen, en efecto, relaciones internas entre la capacidad de percepción decentrada (en el sentido de Piaget) y la capacidad de manipular cosas y sucesos, por un lado, y la capacidad de entendimiento intersubjetivo sobre cosas y sucesos, por otro. De ahí que Piaget elija el modelo combinado que representa la *cooperación social*, según el cual varios sujetos coordinan sus intervenciones en el mundo por medio de la acción comunicativa<sup>24</sup>. Los contrastes entre ambos conceptos de racionalidad sólo empiezan a resultar llamativos cuando, como es habitual en las tradiciones empiristas, la racionalidad cognitivo-instrumental extraída del empleo monológico del saber proposicional se la intenta *desgajar* de la racionalidad comunicativa, por ejemplo los contrastes en los conceptos de responsabilidad y autonomía. Sólo las personas capaces de responder de sus actos pueden comportarse racionalmente. Si su racionalidad se mide por el éxito de las intervenciones dirigidas a la consecución de un fin, basta con exigir que puedan elegir entre alternativas y controlar (algunas) condiciones del entorno. Pero si su racionalidad

23. *Ibid.*, pp. 47 s.

24. J. Piaget, *Introducción a la epistemología genética 3. El pensamiento biológico, psicológico y sociológico*, México, 1987, p. 173: En la cooperación social se asocian dos tipos de interacción: la «interacción entre el sujeto y los objetos», mediada por la acción instrumental, y la «interacción entre el sujeto y los demás sujetos», mediada por la acción comunicativa, cf. más abajo, pp. 98 ss.

se mide por el buen suceso de los procesos de entendimiento, entonces no basta con recurrir a tales capacidades. En los contextos de acción comunicativa sólo puede ser considerado capaz de responder de sus actos quien sea capaz, como miembro de una comunidad de comunicación, de orientar su acción por pretensiones de validez intersubjetivamente reconocidas. A estos diversos conceptos de responsabilidad se les pueden hacer corresponder distintos conceptos de autonomía. Un mayor grado de racionalidad cognitivo-instrumental tiene por resultado una mayor independencia con respecto a las restricciones que el entorno contingente opone a la autoafirmación de los sujetos que actúan con vistas a la realización de sus fines. Un grado más alto de racionalidad comunicativa amplía, dentro de una comunidad de comunicación, las posibilidades de coordinar las acciones sin recurrir a la coerción y de solventar consensualmente los conflictos de acción (en la medida en que éstos se deban a disonancias cognitivas en sentido estricto).

La restricción añadida entre paréntesis es necesaria mientras desarrollamos el concepto de racionalidad comunicativa valiéndonos como hilo conductor de las manifestaciones o emisiones (*Außerungen*) constatativas. También M. Pollner limita el *mundane reasoning* a los casos en que se produce un desacuerdo sobre algo en el mundo objetivo<sup>25</sup>. Pero como es obvio, la racionalidad de las personas no sólo se muestra en su capacidad para llegar a un acuerdo sobre hechos o para actuar con eficiencia.

(2) Las afirmaciones fundadas y las acciones eficientes son, sin duda, un signo de racionalidad, y a los sujetos capaces de lenguaje y de acción que, en la medida de lo que les es posible, no se equivocan sobre los hechos ni sobre las relaciones fin/medio los llamamos, desde luego, racionales. Pero es evidente que existen *otros* tipos de manifestaciones que, aunque no vayan vinculadas a pretensiones de verdad o de éxito, no por ello dejan de contar con el respaldo de buenas razones. En los contextos de comunicación no solamente llamamos racional a quien hace una afirmación y es capaz de defenderla frente a un crítico, aduciendo las evidencias pertinentes, sino que también llamamos racional a aquel que sigue una norma vigente y es capaz de justificar su acción frente a un crítico interpretando una situación dada a la luz de expectativas legítimas de comportamiento. E incluso llamamos racional a quien expresa verazmente un deseo, un sentimiento, un estado de ánimo, a quien revela un secreto, a quien confiesa algo que hizo, etc., y que después convence a un crítico de la autenticidad de la vivencia así desvelada sacando las consecuencias prácticas y comportándose de forma consistente con lo dicho.

25. Pollner elige ejemplos empíricos del ámbito de los juicios sobre infracciones de tráfico, *loc. cit.*, pp. 49 ss.

Al igual que los actos de habla constatativos, también las *acciones reguladas por normas* y las autopresentaciones expresivas tienen el carácter de manifestaciones provistas de sentido, inteligibles en su contexto, que van vinculadas a una pretensión de validez susceptible de crítica. En lugar de referirse a hechos, se refieren a normas y vivencias. El agente entabla la pretensión de que su comportamiento es correcto en relación con un contexto normativo reconocido como legítimo o de que su manifestación expresiva de una vivencia a la que él tiene un acceso privilegiado es veraz. Al igual que en los actos de habla constatativos, también estas manifestaciones pueden resultar fallidas. También es ingrediente constitutivo de su racionalidad la posibilidad de un reconocimiento intersubjetivo de una pretensión de validez susceptible de crítica. Sin embargo, el saber encarnado en las acciones reguladas por normas o en las manifestaciones expresivas no remite a la existencia de estados de cosas, sino a la validez deóntica (*Sollgeltung*) de las normas o al acto de sacar a la luz vivencias subjetivas. Con ellas, el hablante no puede referirse a algo en el mundo objetivo, sino sólo a algo en el mundo social común o a algo en el mundo subjetivo que es en cada caso el propio de cada uno. Voy a contentarme en este lugar con esta indicación provisional de que existen actos comunicativos que se caracterizan por *otras* referencias al mundo y que van vinculados a unas pretensiones de validez que no son las mismas que las de las manifestaciones o emisiones constatativas.

Las manifestaciones que llevan asociadas pretensiones de rectitud o corrección normativa o de veracidad subjetiva, de forma similar a como otros actos llevan asociada una pretensión de verdad proposicional o de eficiencia, satisfacen el requisito esencial para la racionalidad: son susceptibles de fundamentación y de crítica. Esto vale incluso de un tipo de manifestaciones que no estén provistas de una pretensión de validez claramente delimitada, es decir, de las *manifestaciones o emisiones (Äußerungen) evaluativas*, las cuales ni son simplemente expresivas, ni se limitan a expresar un sentimiento o una necesidad meramente privados, ni tampoco apelan a una vinculación de tipo normativo, a una obligación, esto es, tampoco pretenden conformarse a una expectativa generalizada de comportamiento. Y, sin embargo, para tales manifestaciones (*Äußerungen*) evaluativas pueden existir buenas razones. Su deseo de irse de vacaciones, su preferencia por un paisaje otoñal, su rechazo del servicio militar, la envidia que le producen los colegas, puede el agente justificarlas ante un crítico recurriendo a juicios de valor. Los estándares de valor ni tienen la universalidad de normas intersubjetivamente reconocidas ni tampoco son absolutamente privados. Y sin embargo, distinguimos entre un uso racional y un uso irracional de esos estándares con los que los miembros de una comunidad de cultura y de una comunidad de lenguaje interpretan sus necesidades. Es lo que explica R. Norman con el siguiente ejemplo:

«Desear simplemente una taza de lodo es irracional porque se necesita alguna razón más para desearla. Desear una taza de lodo porque uno desea aspirar su rico olor a río es racional. No se necesita ninguna razón más para desear gozar de su rico olor a río, ya que caracterizar lo que se desea como 'gozar de su rico olor a río' significa dar una razón aceptable para desearlo, y, por tanto, ese desear es racional»<sup>26</sup>.

Los actores se comportan racionalmente mientras utilicen predicados tales como sabroso, atractivo, chocante, repugnante, etc., de modo que los otros miembros de su mundo de la vida puedan reconocer bajo esas descripciones sus propias reacciones ante situaciones parecidas. Cuando, por el contrario, utilizan estándares de valor de forma tan caprichosa que ya no pueden contar con la comprensión dimanante de la comunidad de cultura, se están comportando idiosincráticamente. Entre esas evaluaciones privadas puede haber algunas que tengan un carácter innovador. Pero éstas se distinguen por su autenticidad expresiva, por ejemplo: por la claridad de forma, es decir, por la forma estética de una obra de arte. Las manifestaciones idiosincráticas siguen, por el contrario, patrones rígidos. Su contenido semántico no nos resulta accesible a través de la fuerza del discurso poético o de la configuración creadora, y tiene solamente un carácter privatista. El espectro de tales manifestaciones abarca desde tics inofensivos, como es el gustarle a uno el olor de las manzanas podridas, hasta síntomas de interés clínicos, como son, por ejemplo, las reacciones de terror ante los espacios abiertos. Quien trate de dar razón de sus reacciones libidinosas ante las manzanas podridas refiriéndose a su olor «seductor», «abisal», «embriagador»; quien trate de explicar sus reacciones de pánico ante los espacios abiertos refiriéndose a su «vacío paralizante, plúmbeo, vertiginoso», apenas si podrá ser entendido en los contextos cotidianos de la mayoría de las culturas. Para estas reacciones percibidas como aberrantes no basta la fuerza *justificatoria* de los valores culturales a los que se apela. Estos casos límite no hacen sino confirmar que también las tomas de partido y las modalidades de deseos y sentimientos que pueden expresarse en juicios de valor guardan una relación interna con razones y argumentos. Quien en sus actitudes y valoraciones se comporta en términos tan privatistas que no puede explicar sus reacciones ni hacerlas plausibles apelando a estándares de valor, no se está comportando racionalmente.

Resumiendo podemos decir que las acciones reguladas por normas, las autopresentaciones expresivas y las manifestaciones evaluativas vie-

26. R. Norman, *Reasons for Actions*, New York, 1971, pp. 63 ss.; Norman discute (pp. 65 ss.) el estatus de las expresiones evaluativas que, por su significado en parte descriptivo y en parte evaluativo, han recibido de algunos autores como Hare y Nowell-Smith el calificativo de *Januswords*.

nen a complementar los actos de habla constatativos para configurar una práctica comunicativa que sobre el trasfondo de un mundo de la vida se endereza a la consecución, mantenimiento y renovación de un consenso que descansa sobre el reconocimiento intersubjetivo de pretensiones de validez susceptibles de crítica. La racionalidad inmanente a esta práctica se pone de manifiesto en que el acuerdo alcanzado comunicativamente ha de apoyarse en *última instancia* en razones. Y la racionalidad de quienes participan en esta práctica comunicativa en lo que se mide es en sí, en las *circunstancias apropiadas*, serían capaces de razonar sus manifestaciones o emisiones. La racionalidad inmanente a la práctica comunicativa cotidiana remite, pues, a la práctica de la argumentación como instancia de apelación que permite proseguir la acción comunicativa con otros medios cuando se produce un desacuerdo que ya no puede ser absorbido por las rutinas *cotidianas* y que, sin embargo, tampoco puede ser decidido por el empleo directo, o por el uso estratégico, del poder. Por eso pienso que el concepto de racionalidad comunicativa, que se refiere a una conexión sistemática, hasta hoy todavía no aclarada, de pretensiones universales de validez, tiene que ser adecuadamente explicado mediante una teoría de la argumentación.

Llamamos *argumentación* al tipo de habla en que los participantes tematizan las pretensiones de validez que se han vuelto controvertidas y tratan de desempeñarlas o de recusarlas mediante argumentos. Un *argumento* contiene razones que están conectadas de forma sistemática con la *pretensión de validez* de la manifestación problematizada. La fuerza de una argumentación se mide en un contexto dado por la pertinencia (*Trifügkeit*) de las razones. Ésta se pone de manifiesto, entre otras cosas, en si la argumentación es capaz de convencer a los participantes en un discurso, esto es, en si es capaz de motivarlos a la aceptación de la pretensión de validez de que se trate. Sobre este trasfondo podemos juzgar también de la racionalidad de un sujeto capaz de lenguaje y de acción según sea su comportamiento, llegado el caso, como participante en una argumentación: «Cualquiera que participe en una argumentación demuestra su racionalidad o su falta de ella por la forma en que actúa y responde a las razones que se le ofrecen en pro o en contra de lo que está en litigio. Si se muestra abierto a los argumentos, o bien reconocerá la fuerza de esas razones que se le dan, o tratará de responder a ellas, y en ambos casos se está enfrentando a ellas de forma racional. Pero si se muestra sordo a los argumentos, o bien ignorará las razones contrarias a su pretensión, o bien replicará con aserciones dogmáticas. Y ni en uno ni en otro caso estará enfrentándose racionalmente a los asuntos que están en discusión»<sup>27</sup>.

27. St. Toulmin, R. Rieke y A. Janik, *An Introduction to Reasoning*, New York, 1979, p. 13.

A la susceptibilidad de fundamentación de las manifestaciones racionales responde, por parte de las personas que se comportan racionalmente, la disponibilidad a exponerse a la crítica y, en caso necesario, a participar formalmente en argumentaciones.

En virtud de esa susceptibilidad de crítica, las manifestaciones racionales son también *susceptibles de corrección*. Podemos corregir las tentativas fallidas si logramos identificar los errores que hemos cometido. El concepto de *fundamentación* va íntimamente unido al de *aprendizaje*. También en los procesos de aprendizaje desempeña la argumentación un papel importante. Llamamos, ciertamente, racional a una persona que en el ámbito de lo cognitivo-instrumental expresa opiniones fundadas y actúa con eficiencia; sólo que esa racionalidad permanece contingente si queda a su vez conectada a la capacidad de aprender de los desaciertos, de la refutación de hipótesis y del fracaso de las intervenciones en el mundo.

El medio en que estas experiencias negativas pueden *elaborarse* productivamente es el *discurso teórico*, es decir, la forma de argumentación en que se convierten en tema las pretensiones de verdad que se han vuelto problemáticas. En el ámbito práctico-moral ocurre algo parecido. Llamamos racional a una persona que puede justificar sus acciones apelando a las ordenaciones normativas vigentes. Pero sobre todo llamamos racional a quien en un conflicto normativo actúa con lucidez, es decir, no dejándose llevar por sus pasiones ni entregándose a sus intereses inmediatos, sino esforzándose por juzgar imparcialmente la cuestión desde un punto de vista moral y por resolverla consensualmente. El medio en que puede examinarse hipotéticamente si una norma de acción, esté o no reconocida de hecho, puede justificarse imparcialmente, es el *discurso práctico*, es decir, la forma de argumentación en que se convierten en tema las pretensiones de corrección o rectitud normativa.

En la Ética filosófica no puede darse de ninguna manera por sentido que las pretensiones de validez asociadas a las normas de acción, pretensiones en que se basan los mandamientos [Harás tal o cual cosa] o las proposiciones deónticas [Es tu deber obrar de tal o cual manera], puedan desempeñarse de forma discursiva, análogamente a como puede hacerse con las pretensiones de verdad. Pero en la vida cotidiana nadie se pondría a argumentar moralmente si no partiera intuitivamente del supuesto, bien fuerte por cierto, de que en el círculo de los afectados puede llegarse en principio a un consenso fundado. Y a mi entender, esto es algo que se sigue de forma conceptualmente necesaria del *sentido* de las pretensiones de validez normativas. Las normas de acción se presentan en su ámbito de validez con la pretensión de expresar, en relación con la materia necesitada de regulación, un interés *común a todos* los afectados y de *merecer* por ello un reconocimiento general; de ahí que las normas válidas, en condiciones que neutralicen cualquier otro

motivo que no sea el de la búsqueda cooperativa de la verdad, tienen en principio que poder encontrar también el asentimiento racionalmente motivado de todos los afectados<sup>28</sup>. En este saber intuitivo nos estamos apoyando siempre que argumentamos moralmente. En estas presuposiciones tienen sus raíces el *moral point of view*<sup>29</sup>. Pero esto no tiene por qué significar aún que esa intuición de los legos pueda en realidad justificarse también reconstructivamente; con todo, yo me inclino por mi parte, en esta cuestión básica de teoría ética, a una posición cognitivista, según la cual las cuestiones prácticas pueden en principio decidirse argumentativamente<sup>30</sup>. Ciertamente, esta posición sólo podrá ser defendida con alguna perspectiva de éxito si no asimilamos precipitadamente los discursos prácticos, que se caracterizan por su referencia a las necesidades interpretadas de los *afectados* en cada caso, a los discursos teóricos, que se refieren a las experiencias interpretadas de un *observador*.

Ahora bien, no solamente existe un medio reflexivo para el ámbito cognitivo-instrumental y para el práctico-moral, sino también para las manifestaciones evaluativas y expresivas.

Llamamos racional a una persona que interpreta sus necesidades a la luz de los estándares valorativos (*Wertstandards*) aprendidos en su cultura; pero sobre todo, cuando es capaz de adoptar una actitud reflexiva frente a esos estándares valorativos con que interpreta sus necesidades. Los valores culturales, a diferencia de las normas de acción, no se presentan con una pretensión de universalidad. Los valores son en todo caso *candidatos* para interpretaciones bajo las que un círculo de afectados puede, *llegado*

28. Cf. A. R. White, *Truth*, New York, 1970, pp. 57 ss.; G. Patzig, *Tatsachen, Normen, Sätze*, Stuttgart, 1981.

29. K. Baier, *The Moral Point of View*, Ithaca, 1964.

30. Cf. J. Rawls, *Teoría de la justicia*, Madrid, 1997; sobre Rawls, O. Höffe (ed.), *Über J. Rawls 'Theorie der Gerechtigkeit'*, Frankfurt a. M., 1977; J. Rawls, «The Kantian Constructivism in Moral Theory»: *Journal of Philosophy* 77 (1980), pp. 515 ss.; sobre el planteamiento constructivista, cf. O. Schwemmer, *Philosophie der Praxis*, Frankfurt a. M., 1971; F. Kambartel (ed.), *Praktische Philosophie und konstruktive Wissenschaftstheorie*, Frankfurt a. M., 1975; sobre el planteamiento articulado en términos de hermenéutica trascendental, cf. K. O. Apel, «El apriori de la comunidad de comunicación y los fundamentos de la ética», en *La transformación de la filosofía*, vol. II, Madrid, 1985, pp. 341-413; Íd., «Sprechakttheorie und transzendente Sprachpragmatik, zur Frage ethischer Normen», en Íd. (ed.), *Sprachpragmatik und Philosophie*, Frankfurt a. M., 1976, pp. 10 ss.; sobre el planteamiento articulado en términos de teoría del discurso, cf. J. Habermas, «Teorías de la verdad», en *Teoría de la acción comunicativa: complementos y estudios previos*, pp. 113-158; R. Alexy, *Theorie juristischer Argumentation*, Frankfurt a. M., 1978; Íd., «Eine Theorie des praktischen Diskurses», en W. Oelmler (ed.), *Normenbegründung, Normendurchsetzung*, Paderborn, 1978, pp. 22 ss.; W. M. Sullivan, «Communication and the Recovery of Meaning»: *International Philosophical Quarterly* 18 (1978), pp. 69 ss. Para una visión de conjunto, cf. R. Wimmer, *Universalisierung in der Ethik*, Frankfurt a. M., 1980. R. Hegselmann, *Normativität und Rationalität*, Frankfurt a. M., 1979.

*el caso*, describir un interés común y normarlo. El halo de reconocimiento intersubjetivo que se forma en torno a los valores culturales no implica todavía en modo alguno una pretensión de aceptabilidad culturalmente general o incluso universal. De ahí que las argumentaciones que sirven a la justificación de estándares evaluativos no cumplan las condiciones de los discursos [teóricos o prácticos]. En el caso prototípico tienen la forma de la *crítica estética*.

Ésta representa una variación de una forma de argumentación en que se convierte en tema la adecuación (*Angemessenheit*) o propiedad de los estándares valorativos y, en general, de las expresiones de nuestro lenguaje evaluativo. Con todo, en las discusiones en el seno de la crítica literaria, de la crítica de arte y de la crítica musical, esto sucede por vía indirecta. Las razones tienen en este contexto la peculiar función de poner una obra o una producción tan ante los ojos, que pueda ser percibida como una expresión auténtica de una vivencia ejemplar, y en general, como encarnación de una pretensión de autenticidad<sup>31</sup>. La obra así validada por una percepción estética fundada puede por su parte sustituir después a la argumentación y contribuir a la difusión de los estándares, en virtud de los cuales se la consideró una auténtica obra de arte. Y así como las razones en el discurso práctico sirven para mostrar que la norma cuya aceptación se recomienda expresa un interés generalizable, así también en la crítica estética las razones sirven para llevarnos a ver bien una obra y para hacer tan evidente su autenticidad, que esa experiencia pueda convertirse en un motivo racional para la aceptación de los correspondientes estándares valorativos. Esta consideración nos permite ver por qué consideramos los argumentos estéticos menos constrictivos que los

31. R. Bittner, «Ein Abschnitt sprachanalytischer Ästhetik», en R. Bittner y P. Pfaff, *Das ästhetische Urteil*, Köln, 1977, p. 291: «... lo que importa es la percepción que uno tiene del objeto, y los juicios estéticos tratan de introducirla, de guiarla, de darle indicaciones y de abrirla perspectivas. Hampshire lo formula de la siguiente forma: se trata de hacer que alguien perciba las peculiares propiedades de este especial objeto. E Isenberg lo formula negativamente de este modo: sin la presencia o la memoria directa de lo comentado, los juicios estéticos serían superfluos y carecerían de sentido. Naturalmente, ambas determinaciones no se contradicen entre sí. Empleando la terminología de la teoría de los actos de habla, la situación podría describirse del siguiente modo: el acto ilocucionario que normalmente se ejecuta en emisiones tales como 'El dibujo X es especialmente equilibrado' pertenece a la especie de los enunciados, mientras que el acto perlocucionario que normalmente se ejecuta con tales emisiones es una introducción a la percepción que uno hace de las propiedades estéticas del objeto. Hago un enunciado y dirijo con ello a alguien en su percepción estética, lo mismo que se puede hacer un enunciado para poner en conocimiento a alguien del correspondiente hecho, o como se hace una pregunta para recordar a alguien alguna cosa». Bittner adopta con esto una línea de argumentación que viene caracterizada por los trabajos de M. McDonald, A. Isenberg y St. Hampshire; cf. la bibliografía, *ibid.*, pp. 281 ss.

argumentos que empleamos en los discursos prácticos y sobre todo que los argumentos que empleamos en los discursos teóricos.

Algo similar puede decirse de los argumentos de un psicoterapeuta, cuya especialidad consiste en ejercitar a su paciente en una actitud reflexiva para con sus propias manifestaciones expresivas. Pues también calificamos de racional, e incluso con cierto énfasis, el comportamiento de una persona que está dispuesta a, y es capaz de, liberarse de sus ilusiones, y, por cierto, de ilusiones que no descansan tanto en un error (sobre hechos) como en un auto-engaño (sobre las propias vivencias). Ello atañe a la manifestación de los propios deseos e inclinaciones, de los propios sentimientos y estados de ánimo, que se presentan con la pretensión de veracidad. En muchas situaciones un actor puede tener muy buenas razones para ocultar sus vivencias a los otros o para desvirtuarlos acerca de sus verdaderas vivencias. Pero entonces no está entablando ninguna pretensión de veracidad, sino que, a lo sumo, la está simulando y se está comportando, por tanto, estratégicamente. A las manifestaciones de este tipo no se las puede juzgar objetivamente por su falta de veracidad, sino que hay más bien que enjuiciarlas según su buen o mal suceso en la consecución de lo que pretenden. Las manifestaciones expresivas sólo pueden enjuiciarse por su veracidad en el contexto de una comunicación que aspire al entendimiento.

Quien sistemáticamente se engaña sobre sí mismo se está comportando irracionalmente, pero quien es capaz de dejarse ilustrar sobre su irracionalidad, no solamente dispone de la racionalidad de un agente capaz de juzgar y de actuar racionalmente con arreglo a fines, de la racionalidad de un sujeto moralmente lúcido y digno de confianza en asuntos práctico-morales, de la racionalidad de un sujeto sensible en sus valoraciones y estéticamente capaz, sino también de la fuerza de comportarse reflexivamente frente a su propia subjetividad y penetrar las coerciones irracionales a que pueden estar sistemáticamente sometidas sus manifestaciones cognitivas, sus manifestaciones práctico-morales y sus manifestaciones práctico-estéticas. También en este *proceso de autorreflexión* desempeñan su papel las razones; el correspondiente tipo de argumentación lo estudió Freud para el caso del diálogo terapéutico entre el médico y el paciente<sup>32</sup>. En el diálogo psicoanalítico los papeles están distribuidos asimétricamente. Médico y paciente no se comportan como proponente y oponente. Los presupuestos del discurso sólo pueden cumplirse una vez que la terapia ha concluido con éxito. Por eso, a la formación de argumentación que sirve a la ilustración acerca

32. J. Habermas, *Conocimiento e interés*, Madrid, 1982, caps. 10 s., y P. Ricoeur, *Freud. Una interpretación de la cultura*, México, 1999, libro III; sobre este tema: W. A. Schelling, *Sprache, Bedeutung, Wunsch*, Berlin, 1978.

de autoengaños sistemáticos y a disiparlos voy a llamarla *crítica terapéutica*.

En un nivel distinto pero también reflexivo tenemos, por último, la forma de comportamiento de un intérprete que ante dificultades de comprensión pertinaces, se ve movido, para ponerles remedio, a convertir en objeto de comunicación los medios mismos de entenderse. En relación con esto llamamos racional a una persona que se muestra dispuesta al entendimiento y que ante las perturbaciones de la comunicación reacciona reflexionando sobre las reglas lingüísticas. Por un lado, se trata de ver si las manifestaciones simbólicas son inteligibles o están bien formadas, es decir, si las expresiones simbólicas son correctas, esto es, si han sido producidas de conformidad con el correspondiente sistema de reglas generativas. Aquí puede servirnos de modelo la investigación en el terreno de la lingüística. Por otro lado, se trata de explicar el significado de las manifestaciones —una tarea hermenéutica, de la que la práctica de la traducción representa un modelo adecuado—. Se comporta irracionalmente quien hace un uso dogmático de sus propios medios simbólicos de expresión. Por el contrario, el discurso explicativo es una forma de argumentación en que ya no se supone o se niega ingenuamente que las expresiones simbólicas sean inteligibles, estén bien formadas o sean correctas, sino que el asunto se convierte en tema a título de una «pretensión de validez» controvertida<sup>33</sup>.

Nuestras consideraciones pueden resumirse diciendo que la racionalidad puede entenderse como una disposición de los sujetos capaces de lenguaje y de acción. Se manifiesta en modos de comportarse para los que existen en cada caso buenas razones. Esto significa que las manifestaciones racionales son accesibles a un enjuiciamiento objetivo. Lo cual es válido para todas las manifestaciones simbólicas que, al menos implícitamente, vayan vinculadas con pretensiones de validez (o con pretensiones que guarden una relación interna con una pretensión de validez susceptible de crítica). Todo examen explícito de pretensiones de validez controvertidas requiere una forma más exigente de comunicación, que satisfaga a los presupuestos propios de la argumentación.

Las argumentaciones hacen posible un comportamiento que puede considerarse racional en un sentido especial, a saber: el aprender de los errores, una vez que se los ha identificado. Mientras que la susceptibilidad de crítica y susceptibilidad de fundamentación de las manifestaciones se limita a remitir a la posibilidad de la argumentación, los procesos de aprendizaje por los que adquirimos conocimientos teóricos y visión

33. Sobre el discurso explicativo, cf. H. Schnädelbach, *Reflexion und Diskurs*, Frankfurt a. M., 1977, pp. 277 ss.

moral, ampliamos y renovamos nuestro lenguaje evaluativo y superamos autoengaños y dificultades de comprensión, necesitan de la argumentación.

### (3) Excurso sobre teoría de la argumentación

El concepto de racionalidad que hasta ahora hemos introducido de una forma más bien intuitiva, se refiere a un sistema de pretensiones de validez que, como muestra la figura 2,

Figura 2. TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

Objeto de la argumentación / Formas de argumentación	Manifestaciones o emisiones problemáticas	Pretensiones de validez controvertidas
Discurso teórico	Cognitivo-instrumentales	Verdad de las proposiciones; eficacia de las acciones telcológicas
Discurso práctico	Práctico-morales	Rectitud de las normas de acción
Crítica estética	Evaluativas	Adecuación de los estándares de valor
Crítica terapéutica	Expresivas	Veracidad de las manifestaciones o emisiones expresivas
Discurso explicativo	—	Inteligibilidad o corrección constructiva de los productos simbólicos

sería necesario aclarar con ayuda de una teoría de la argumentación. Pero esta teoría, pese a una venerable tradición filosófica que se remonta a Aristóteles, está todavía en sus comienzos. La lógica de la argumentación no se refiere, como la lógica formal, a relaciones de inferencia entre unidades semánticas (oraciones), sino a relaciones internas, también de tipo no deductivo, entre las unidades pragmáticas (actos de habla) de las que se componen los argumentos. Ocasionalmente se presenta también bajo la denominación de «lógica informal»<sup>34</sup>. Para el primer simposio

34. Sobre las publicaciones en lengua alemana, cf. la memoria de investigación de P. L. Völzing, «Argumentation»: *Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik* 10 (1980), pp. 204 ss.

internacional sobre cuestiones de lógica informal sus organizadores, mirando hacia atrás, daban las siguientes razones y motivos:

1. Serias dudas acerca de que los planteamientos de la lógica deductiva y de la lógica inductiva estándar sean suficientes para «modelar» todas, o siquiera las principales, formas de argumentación legítima.
2. La convicción de que existen estándares, normas o reglas para la evaluación de argumentos que son decididamente lógicos, es decir, no simplemente retóricos o específicos de un determinado ámbito, y que al mismo tiempo no son captados por las categorías de validez deductiva y de fuerza inductiva.
3. El deseo de proporcionar una teoría completa del razonamiento que vaya más allá de la lógica formal deductiva e inductiva.
4. La convicción de que la clarificación teórica del razonamiento y de la crítica lógica en términos no formales tiene implicaciones directas para otras ramas de la filosofía tales como la epistemología, la ética y la filosofía del lenguaje.
5. El interés por todos los tipos de persuasión discursiva, unido al interés por trazar los límites entre los distintos tipos y señalar los solapamientos que se producen entre ellos<sup>35</sup>.

Estas convicciones caracterizan una posición que St. Toulmin desarrolló en una investigación pionera, titulada *The Uses of Argument*<sup>36</sup>, y de la que Toulmin ha partido en su estudio sobre historia de la ciencia, titulado *Human Understanding*<sup>37</sup>.

Por un lado, Toulmin critica las concepciones *absolutistas* que reducen los conocimientos teóricos, las ideas práctico-morales y las evaluaciones estéticas a argumentos deductivamente concluyentes o a evidencias empíricamente constrictivas. En la medida en que los argumentos son concluyentes en el sentido de ilación lógica, no producen nada sustancialmente nuevo, y, en la medida en que sí tienen un contenido sustancial, se apoyan en evidencias y necesidades que pueden ser interpretadas de forma diversa con ayuda de distintos sistemas de descripción y a la luz de teorías cambiantes, y que no ofrecen, por tanto, ningún fundamento definitivo. Pero por otro lado, Toulmin critica igualmente las concepciones relativistas, que no pueden explicar la peculiar coerción sin coerciones que ejerce el mejor argumento, ni dar cuenta de las connotaciones universalistas de pretensiones de validez tales como la verdad de las proposiciones o la corrección o rectitud de las normas: «Toulmin sostiene que ninguna de esas dos posiciones es reflexiva, es decir, que ninguna de ellas puede dar cuenta de su racionalidad dentro de su propio marco de referencia. El absolutista no puede apelar a otro primer principio para

35. J. A. Blair y R. H. Johnson (eds.), *Informal Logic*, Iverness (Cal.), 1980, X.

36. St. Toulmin, *Los usos de la argumentación*, Barcelona, 2007.

37. St. Toulmin, *La comprensión humana*, Madrid, 1977.

justificar su primer principio inicial y para asegurar el estatus de la doctrina de los primeros principios. Por su parte, el relativista se encuentra en la peculiar posición (por lo demás autocontradictoria) de pretender que su doctrina está de algún modo por encima de la relatividad de la que adolecen los juicios en todos los demás ámbitos»<sup>38</sup>.

Ahora bien, si la validez de las manifestaciones ni puede ser objeto de una reducción empirista ni tampoco se la puede fundamentar en términos absolutistas, las cuestiones que se plantean son precisamente aquellas a las que trata de dar respuesta una *lógica de la argumentación*: ¿cómo pueden las pretensiones de validez, cuando se vuelven problemáticas, quedar respaldadas por buenas razones?, ¿cómo pueden a su vez esas razones ser objeto de crítica?, ¿qué es lo que hace a algunos argumentos, y con ello a las razones que resultan relevantes en relación con alguna pretensión de validez, más fuertes o más débiles que otros argumentos?

En el habla argumentativa pueden distinguirse tres aspectos. Considerada como *proceso*, se trata de una forma de comunicación infrecuente y rara, improbable, por tratarse precisamente de una forma de comunicación que ha de aproximarse suficientemente a condiciones ideales. En este sentido he tratado por mi parte de explicitar los presupuestos comunicativos universales de la argumentación, entendiéndolos como determinaciones de una situación ideal de habla<sup>39</sup>. Esa propuesta puede resultar insatisfactoria en sus detalles; pero me sigue pareciendo correcta la intención de reconstruir las condiciones generales de simetría que todo hablante competente tiene que dar por suficientemente satisfechas en la medida en que cree entrar genuinamente en una argumentación. Los participantes en la argumentación tienen todos que presuponer que la estructura de su comunicación, en virtud de propiedades que pueden describirse de modo puramente formal, excluye toda otra coerción, ya provenga de fuera de ese proceso de argumentación, ya nazca de ese proceso mismo, que no sea la del mejor argumento (con lo cual queda neutralizado todo otro motivo que no sea el de la búsqueda cooperativa de la verdad). En este aspecto la argumentación puede entenderse como una *continuación* con otros medios, ahora de tipo *reflexivo*, de la *acción orientada al entendimiento*.

Cuando se considera, segundo, la argumentación como *procedimiento*, se trata de una forma de interacción sometida a una regulación *especial*. Efectivamente, el proceso discursivo de entendimiento está regulado de tal modo en forma de una división cooperativa del trabajo entre proponentes y oponentes, que los implicados

38. B. R. Burlson, «On the Foundations of Rationality»: *Journal of American Forensic Association* 16 (1979), p. 113.

39. J. Habermas, «Teorías de la verdad».

- tematizan una pretensión de validez que se ha vuelto problemática y,
- exonerados de la presión de la acción y de la presión de la experiencia, adoptando una actitud hipotética,
- examinan con razones, y sólo con razones, si debe admitirse o no la pretensión defendida por el proponente.

Finalmente, la argumentación puede ser considerada desde un tercer punto de vista: tiene por objeto *producir* argumentos pertinentes, que convengan en virtud de sus propiedades intrínsecas, con los que desempeñar o rechazar las pretensiones de validez. Los *argumentos* son los medios con cuya ayuda puede obtenerse un reconocimiento intersubjetivo para la pretensión de validez que el proponente entabla por de pronto de forma hipotética, y con los que, por tanto, una opinión puede transformarse en saber.

Los argumentos poseen una estructura general que Toulmin, como es sabido, caracteriza de la siguiente forma. Un argumento se compone de una elocución o manifestación problemática (*conclusion*) en favor de la cual se entabla una pretensión de validez, y de la razón o fundamento (*ground*) con el que ha de decidirse acerca de esa pretensión. La razón o fundamento obtiene su carácter de tal de una regla, una regla de inferencia, un principio, una ley, etc. (*warrant*). La regla se apoya en evidencias de tipo diverso (*backing*). Si es necesario, habrá que modificar o recortar la pretensión de validez (*modifier*)<sup>40</sup>. Ciertamente, esta propuesta de Toulmin, especialmente en lo que se refiere a la diferenciación entre los distintos niveles de la argumentación, necesita de precisión y mejora, pero toda teoría de la argumentación se verá ante la tarea de señalar propiedades universales de los argumentos pertinentes. Pues la descripción, en términos de semántica formal, de los enunciados u oraciones empleadas en los argumentos es sin duda una condición necesaria, pero no suficiente.

Los tres aspectos analíticos mencionados pueden suministrar los puntos de vista teóricos bajo los que deslindar entre sí las conocidas disciplinas del canon aristotélico. La Retórica se ocupa de la argumen-

40. Toulmin ha realizado este análisis en St. Toulmin, R. Rieke y A. Janik, *op. cit.* Lo resume de la siguiente forma: «Tiene que quedar claro qué clase (*kind*) de asuntos trata de plantear el argumento (por ejemplo, estéticos más bien que científicos, o jurídicos más bien que psiquiátricos) y cuál es su propósito (*purpose*) subyacente. Las razones (*grounds*) en que se basa tienen que ser relevantes en relación con la pretensión (*claim*) planteada en el argumento y ser suficientes para apoyarla. La garantía (*warrant*) con que uno cuenta para asegurar ese apoyo tiene que ser aplicable al caso que se está discutiendo y tiene que basarse en un sólido respaldo (*backing*). La modalidad (*modality*) o fuerza de la pretensión resultante tiene que hacerse explícita y han de entenderse bien las posibles refutaciones (*rebuttals*) o excepciones» (p. 106).

tación como *proceso*; la Dialéctica, de los *procedimientos* pragmáticos de la argumentación, y la Lógica, de los *productos* de la argumentación. Y efectivamente, según sea el aspecto bajo el que consideremos la argumentación, las estructuras que en ella descubrimos son distintas: las estructuras de una situación ideal de habla especialmente inmunizada contra la represión y la desigualdad; las estructuras de una ritualizada competición por los mejores argumentos, y finalmente, las estructuras que definen la forma interna de los argumentos y las relaciones que los argumentos guardan entre sí. Pero en ninguno de estos niveles analíticos, tomados por separado, puede desarrollarse suficientemente la idea que el habla argumentativa lleva en su seno. Bajo el aspecto de proceso, por lo que mejor podría caracterizarse la intuición fundamental que vinculamos con las argumentaciones sería por la intención de convencer a un *auditorio universal* y de alcanzar para la manifestación o emisión de que se trate un asentimiento general. Bajo el aspecto de proceso, por la intención de cerrar la disputa acerca de las pretensiones de validez hipotéticas con un acuerdo racionalmente motivado; y bajo el aspecto de producto, por la intención de *desempeñar* o fundamentar mediante argumentos una pretensión de validez. Pero no deja de ser interesante que cuando tratamos de analizar los correspondientes conceptos básicos de teoría de la argumentación tales como «asentimiento de un auditorio universal»<sup>41</sup> o «consecución de un *acuerdo racionalmente motivado*»<sup>42</sup>, o «desempeño discursivo de una pretensión de validez»<sup>43</sup>, no sea posible mantener la separación de esos tres planos analíticos.

Voy a tratar de demostrarlo utilizando como ejemplo uno de los más recientes intentos de limitarse a *uno solo* de estos tres planos de abstracción, a saber: el plano de la argumentación como proceso. El enfoque de Wolfgang Klein<sup>44</sup> resulta instructivo por su intención de dar al planteamiento retórico un consecuente giro en términos de ciencia experimental. Klein elige la perspectiva externa de un observador que trata de describir y explicar los procesos de argumentación. Pero para ello no procede en términos objetivistas en el sentido de sólo tener en

41. Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, *La nouvelle rhétorique*, Bruxelles, 1970.

42. J. Habermas, «Teorías de la verdad». Ciertamente, el importante concepto de motivación racional todavía no está satisfactoriamente analizado; cf. H. Aronovitch, «Rational Motivation»: *Philosophy and Phenomenological Research* 15 (1979), pp. 173 ss.

43. St. Toulmin, *The Uses of Argument*.

44. W. Klein, «Argumentation und Argument»: *Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik* 38/39 (1980), pp. 9 ss. Con acentos algo distintos este enfoque ha sido aplicado por Max Müller a grupos de discusión moral compuestos por niños o adolescentes. Cf. M. Müller, «Zur Ontogenese moralischer Argumentationen»: *Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik* 38/39 (1980), pp. 58 ss.; Íd., «Moralität und Argumentation»: *Newsletter Soziale Kognition* 3, Technische Universität Berlin, 1980.

cuenta el comportamiento observable de los participantes en la argumentación; bajo presupuestos rigurosamente empiristas, el comportamiento argumentativo no podría distinguirse en absoluto del comportamiento verbal en general. Klein no prescinde del sentido específico de las argumentaciones, pero sí quiere prescindir de toda valoración objetiva de los argumentos empleados, e investigar éstos en una actitud estrictamente descriptiva. Se distancia no sólo de Toulmin, quien parte de que el sentido de las argumentaciones no puede ser accesible sin una evaluación, al menos implícita, de los argumentos empleados en ella; sino que también se aleja de la tradición de la Retórica, más interesada por el discurso persuasivo que por el contenido veritativo de éste: «El esquema de Toulmin está en cierto modo más próximo a las argumentaciones reales que los planteamientos formales que él critica, pero es un esquema de la argumentación *correcta*; Toulmin no investiga empíricamente cómo argumenta la gente en realidad. Y lo mismo puede decirse del planteamiento de Perelman/Olbrechts Tyteca, aunque quizá entre todos los planteamientos filosóficos sea éste el que más se acerca a las argumentaciones reales; sin embargo, el *auditoire universel*, uno de sus conceptos centrales, no es, ni mucho menos, un grupo de hombres realmente vivientes, la población actual de la tierra; sino que representa algún tipo de instancia, por lo demás bastante difícil de apresar... mi objetivo no es averiguar en qué consiste la argumentación racional o correcta, sino en averiguar cómo argumentan de hecho los hombres, lerdos como son»<sup>45</sup>.

Pues bien, mi propósito es mostrar cómo Klein, en esta tentativa de adoptar una perspectiva externa que le permita distinguir limpiamente entre la argumentación «efectiva» y la «válida», se ve envuelto en contradicciones que resultan instructivas.

Klein empieza definiendo el ámbito del habla argumentativa: «Lo que en una argumentación se busca es recurrir a lo colectivamente válido para convertir algo que colectivamente se ha vuelto cuestionable en algo colectivamente válido»<sup>46</sup>. Los participantes en la argumentación tratan de decidir con razones las pretensiones de validez problematizadas; y esas razones extraen últimamente su fuerza de convicción de un saber aporético colectivamente compartido. Ahora bien, la reducción empirista del sentido de la argumentación queda de manifiesto en el uso que Klein hace del concepto de lo «colectivamente válido». Sólo entiende por tal aquellas convicciones compartidas de hecho en un determinado momento por determinados grupos; Klein borra de ese con-

45. W. Klein, *loc. cit.*, p. 49. Cf. también M. A. Finocchiaro, «The Psychological Explanation of Reasoning»: *Philosophy and Social Sciences* 9 (1979), pp. 277 ss.

46. W. Klein, *loc. cit.*, p. 19.

cepto todas las relaciones internas entre lo que *fácticamente* es aceptado como válido y aquello que debe aceptarse como *válido* en el sentido de una pretensión que trasciende todas las limitaciones locales, temporales y sociales: «Lo *válido* y lo *cuestionable* son, pues, relativos a las personas y a su momento histórico»<sup>47</sup>.

Al restringir lo «colectivamente válido» a las convicciones fácticamente manifestadas y aceptadas en cada caso, Klein subsume las argumentaciones bajo una descripción que elimina de los intentos de vencer una dimensión decisiva. Según esa descripción, son, ciertamente, razones lo que motiva a los participantes en la comunicación a aceptar una determinada convicción; pero *esas razones son concebidas como causas opacas de los cambios de actitud*. La descripción de Klein elimina todo criterio que pudiera posibilitar una evaluación de la racionalidad de las razones; veda al teórico la perspectiva interna desde la que poder adoptar sus propios criterios de evaluación. De limitarnos a las conceptos propuestos por Klein, un argumento cuenta como cualquier otro, con tal que conduzca «a la aceptación inmediata de las razones con las que se busca apoyar algo»<sup>48</sup>.

El propio Klein se percató del riesgo que comporta para una lógica de la argumentación la sustitución del concepto de validez por el de «aceptancia»: «... podría parecer que en este planteamiento se hubiera eliminado la verdad y la referencia a la realidad, extremos ambos sobre los que, qué duda cabe, también versa una argumentación; parece como si en el enfoque que hemos adoptado sólo se tratara de averiguar quién se impone, pero no quién tiene razón. Esto, sin embargo, sería un grave error...»<sup>49</sup>.

La lógica de la argumentación requiere un marco conceptual que permita dar razón del fenómeno de la peculiar coerción sin coerciones que caracteriza al mejor argumento: «El desarrollar tal argumento no consiste en modo alguno en la obtención de un amigable acuerdo acerca de cualquier asunto de que se trate. Lo colectivamente válido puede ser en algunos momentos muy desagradable, desde un punto de vista pragmático, para alguno de los afectados. Pero si se sigue de lo válido a través

47. *Ibid.*, p. 18. Klein se refiere como ejemplo a un grupo sectario que fundamenta la afirmación de que la religión es perjudicial para el pueblo diciendo que eso está en Lenin. En este grupo basta la apelación a la autoridad de Lenin para convertir algo «colectivamente dudoso» en algo «colectivamente válido». Klein utiliza intencionadamente estos conceptos de forma tal que evita la cuestión de qué razones podrían dar, llegado el caso, esta gente que nosotros consideramos sectaria para convencer a otros de que las explicaciones teóricas que da Lenin de los correspondientes fenómenos son superiores a otras explicaciones opuestas, por ejemplo: a las de Durkheim o de Weber.

48. *Ibid.*, p. 16.

49. *Ibid.*, p. 40.

de pasos válidos, también es válido, guste o no guste a los participantes. No resulta fácil encontrar protección contra el pensamiento. Los pasos de lo válido a lo válido es algo que se produce en nosotros, nos guste o no nos guste»<sup>50</sup>. Pero, por otro lado, las consecuencias relativistas son ineludibles si lo colectivamente válido se concibe exclusivamente como hecho social y, por tanto, sin ninguna relación interna con la racionalidad de las razones. «Parece, pues, arbitrario que sea esto o aquello lo que llegue a cobrar validez para un individuo o para un colectivo: unos creen esto y otros aquello, y lo que se impone depende de las circunstancias, de la mayor habilidad retórica, o de la fuerza física. Esto conduce a algunas consecuencias menos satisfactorias. Pues entonces habría que admitir que para algunos es válido 'Ama a tu prójimo como a ti mismo' y para otros 'Mata a tu prójimo si se te convierte en una carga'. También sería difícil ver por qué se sigue entonces investigando o se busca adquirir conocimientos. Pues unos consideran válido que la Tierra es un disco, otros que una esfera y otros que un pavo; el primer colectivo es el más numeroso, el tercero el menos y el segundo el más agresivo; pero no se puede conceder más 'razón' a unos que a otros (aunque qué duda cabe que la opinión correcta es la segunda)»<sup>51</sup>.

El dilema radica entonces en que Klein no quiere responsabilizarse de las consecuencias relativistas y, sin embargo, trata de mantener la perspectiva externa del observador. Se niega a distinguir entre *vigencia social* y *validez* de los argumentos: «Los conceptos de verdadero y probable que prescinden de los individuos cognoscentes y de la forma en que adquieren sus conocimientos, es posible que tengan alguna utilidad, pero son irrelevantes para las argumentaciones; pues en ellas de lo que se trata es de qué es válido para los individuos»<sup>52</sup>.

Klein busca una curiosa salida de este dilema: «La piedra de toque de las diferencias en lo válido no es su diferente contenido veritativo (pues quién podría decidir sobre tal cosa), sino la lógica inmanentemente eficaz de la argumentación»<sup>53</sup>. La expresión «eficacia» viene lastrada en este contexto por una ambigüedad sistemática. Si los argumentos son válidos, la captación de las condiciones internas que definen su validez puede tener una fuerza racionalmente motivadora. Pero los argumentos pueden influir también sobre sus destinatarios con independencia de su validez, con tal de que se los desarrolle en unas condiciones externas que aseguren su aceptación. Mientras que la «eficacia» de los argumentos tendría que ser investigada en este último caso con ayuda de una

50. *Ibid.*, pp. 30 s.

51. *Ibid.*, p. 47.

52. *Ibid.*

53. *Ibid.*, p. 48.

psicología de la argumentación, para la explicación del primero, es necesaria una lógica de la argumentación. Klein postula, sin embargo, un *tertium quid*, es decir, una lógica de la argumentación que investigue los nexos y relaciones de validez como regularidades empíricas. El objeto de esa lógica sería exponer, sin recurrir al concepto de validez objetiva, las leyes a que están sujetos los participantes en la argumentación incluso contra sus inclinaciones y contra los influjos externos. Lo que a los participantes les aparece como relaciones internas entre elocuciones válidas, esa teoría tendría que analizarlo como relaciones externas entre sucesos conectados nomológicamente.

Klein sólo puede sortear ese dilema, que tampoco a él se le escapa, al precio del error categorial (deliberadamente aceptado) que consiste en exigir de la lógica de la argumentación el cumplimiento de una tarea que sólo podría ser realizada por una teoría nomológica del comportamiento observable: «Creo que un análisis sistemático de las formas efectivas de argumentación permitirá descubrir —como cualquier otro análisis empírico— regularidades relativamente constantes a las que obedece la argumentación entre los hombres —regularidades que constituirían la lógica de la argumentación—. Y creo, además, que este concepto cubre buena parte de lo que comúnmente se entiende por racionalidad de la argumentación»<sup>54</sup>. Al querer plantear la lógica de la argumentación como una teoría nomológica, Klein tiene que asimilar las reglas a regularidades causales y las razones a causas<sup>55</sup>.

Estas consecuencias paradójicas son resultado de la tentativa de plantear la lógica de la argumentación *exclusivamente* desde la perspectiva del desarrollo de los procesos de comunicación y de evitar analizar desde un principio los procesos de formación de un consenso también como obtención de un acuerdo racionalmente motivado y como empeño discursivo de pretensiones de validez. El *limitarse al plano de abstracción que la Retórica representa* tiene por consecuencia la preterición de la perspectiva interna que representa la reconstrucción de con-

54. *Ibid.*, pp. 49 s.

55. Esto explica por qué Klein, de forma muy poco convincente, compara, por ejemplo, las desviaciones patológicas respecto de las reglas de la argumentación con la sobre-determinación de los fenómenos físicos: «Es obvio que en una argumentación operan también otras leyes aparte de su lógica, y no todo lo que se dice en una argumentación corresponde a esa lógica. Así por ejemplo, la manzana al caer sigue la ley de la gravedad: y puede estudiarse esta ley recurriendo a la caída de las manzanas o al movimiento relativo de otros cuerpos. Pero el movimiento de las manzanas viene determinado también por otras leyes. Digo esto porque no considero las argumentaciones que tienen lugar entre dementes como una objeción a la explicación que acabo de intentar, así como nadie consideraría el tirar una manzana hacia arriba como un objeción contra la ley de la gravedad» (*ibid.*, p. 50).

textos y nexos de validez. Se echa en falta un concepto de racionalidad que permita establecer una relación interna entre «sus» estándares y los «nuestros», entre lo que es válido «para ellos» y lo que es válido «para nosotros».

No deja de ser interesante que Klein trate también de justificar esta preterición de la referencia de los argumentos a la verdad, insistiendo en que no todas las pretensiones de validez que pueden debatirse en una argumentación son reductibles a pretensiones de verdad. Pues muchas argumentaciones no versan «sobre enunciados cuya validez quepa decidir de acuerdo con las categorías de 'verdadero' o 'probable', sino acerca de cuestiones tales como qué es bueno o hermoso, o qué es lo que se debe hacer. Salta a la vista que de lo que aquí trata es ante todo de qué es válido en el sentido de válido para determinados hombres en determinados momentos en el tiempo»<sup>56</sup>. El concepto de verdad proposicional es, en efecto, demasiado estrecho para cubrir todo aquello para lo que los participantes en una argumentación pueden pretender validez en sentido lógico. De ahí que la teoría de la argumentación tenga que disponer de un concepto más amplio de validez que no se restrinja a la verdad. Pero de ello no se sigue en absoluto la necesidad de renunciar a conceptos de validez *análogos al de verdad*, de expurgar del concepto de validez todos sus momentos contrafácticos y de equiparar validez y «aceptancia», validez y vigencia social.

A mi entender, la ventaja del planteamiento de Toulmin estriba precisamente en que permite una pluralidad de pretensiones de validez, sin necesidad de negar a la vez el sentido crítico del concepto de validez, que trasciende las restricciones espacio-temporales y sociales. Con todo, también este planteamiento sigue adoleciendo aún de una falta de mediación convincente entre los planos de abstracción que representan lo lógico y lo empírico.

Toulmin elige como punto de partida la práctica común de la argumentación, lo que, por de pronto, le evita tener que distinguir entre esos planos. Recoge ejemplos de tentativas de ejercer influencia sobre la postura de un participante en la interacción. Estas tentativas pueden adoptar las formas más diversas: revelar una información, defender un derecho, poner objeciones a la adopción de una nueva estrategia (por ejemplo, en política empresarial) o contra la adopción de una nueva técnica (por ejemplo, en el slalom o en la producción de acero), criticar una interpretación musical, defender una tesis científica, apoyar a un candidato en la selección para un puesto, etc. Estos casos tienen en común la forma de la argumentación: nos esforzamos en apoyar una preten-

56. *Ibid.*, p. 47.

sión aduciendo buenas razones; la calidad de las razones y su relevancia puede ser puesta en cuestión por la parte contraria; nos enfrentamos a objeciones y, llegado el caso, nos vemos obligados a modificar nuestra posición original.

Con todo, las argumentaciones se distinguen según el *tipo de pretensión* que el proponente trata de defender. Las pretensiones varían según los contextos de acción. Para caracterizar esos contextos de acción podemos valernos en principio de las correspondientes instituciones, por ejemplo, tribunales de justicia, congresos científicos, reuniones de los consejos de administración, consultas médicas, seminarios en la universidad, reuniones de una comisión parlamentaria, discusiones entre ingenieros para tomar una decisión definitiva acerca de un proyecto, etc.<sup>57</sup>. La diversidad de los contextos en que pueden presentarse argumentaciones puede ser sometida a un análisis funcional y reducida a unos cuantos «campos sociales». A éstos corresponden diferentes tipos de pretensiones y otros tantos tipos de argumentación. Toulmin distingue, pues, entre el esquema general, que recoge aquellas estructuras de los argumentos, que son constantes respecto al campo, y las reglas especiales de argumentación dependientes del campo, que son esenciales para los juegos de lenguaje o esferas de la vida que representan la jurisprudencia, la medicina, la ciencia, la política, la crítica de arte, la dirección de empresas, el deporte, etc. No podemos evaluar la fuerza de los argumentos ni entender la categoría de las pretensiones de validez a cuyo desempeño han de contribuir, si no entendemos el sentido de la «empresa» a cuyo servicio está en cada caso la argumentación: «¿Qué es lo que da a los argumentos jurídicos su fuerza en el contexto de la vista de una causa?... El estatus y la fuerza de esos argumentos, en cuanto argumentos jurídicos, sólo pueden entenderse plenamente si los situamos en sus contextos prácticos y tenemos en cuenta las funciones que cumplen y los fines a los que se enderezan en la empresa concreta que es el derecho. Igualmente, los argumentos aducidos en una discusión científica tienen que exponerse de modo ordenado y pertinente para que las pretensiones originales puedan ser sometidas a crítica de una forma racional, abierta a todos los implicados. Pero lo que en definitiva da vigor y fuerza a esos argumentos es, de nuevo, algo más que su estructura y orden; sólo podemos entender plenamente su estatus y su fuerza situándolos en sus contextos originales y viendo cómo contribuyen a la empresa más amplia que la ciencia representa. Así como los argumentos jurídicos sólo resultan sólidos y aceptables en la medida en que sirven a los fines más amplios del procedimiento judicial, así también los argumentos científicos sólo

57. St. Toulmin, *An Introduction to Reasoning*, p. 15.

resultan sólidos y aceptables en la medida en que pueden servir al fin más amplio de mejorar nuestra comprensión científica. Y lo mismo vale para otros campos. Sólo entendemos la fuerza básica de los argumentos médicos en la medida en que entendemos la empresa que es la medicina misma. Y lo mismo cabe decir de los negocios, de la política y de cualquier otro campo. En todos estos campos de la actividad humana, el razonamiento y la argumentación ocupan un lugar como elementos centrales dentro de una empresa humana más amplia. Y para subrayar este rasgo (el hecho de que todas estas actividades pongan su confianza en la presentación y evaluación crítica de razones y argumentos) nos referiremos a todas ellas como empresas racionales»<sup>58</sup>.

Pero esta tentativa de hacer derivar de las diversas empresas racionales y de los correspondientes campos de argumentación institucionalizados la diversidad de tipos de argumentación y de pretensiones de validez adolece, sin embargo, de una ambigüedad. No queda claro si esas totalidades que constituyen el derecho y la medicina, la ciencia y la dirección de empresas, el arte y la ingeniería, sólo pueden deslindarse unas de otras funcionalmente, es decir, sociológicamente, o también en términos de lógica de la argumentación. ¿Entiende Toulmin estas empresas racionales como plasmaciones institucionales de formas de argumentación que es necesario caracterizar internamente, o sólo diferencia esos campos de argumentación según criterios institucionales? Toulmin se inclina por la segunda alternativa, ligada a supuestos menos complicados.

Si nos servimos de la distinción introducida más arriba entre los aspectos de proceso, procedimiento y producto, Toulmin se contenta para la lógica de la argumentación con el tercer plano de abstracción, en el que investiga la estructura y conexión de argumentaciones sueltas. Después trata de aprehender la diferenciación en distintos campos de argumentación desde el punto de vista de la institucionalización. Para ello distingue en el plano procedimental entre un modelo de organización orientado al conflicto y otro orientado al consenso<sup>59</sup>, y en el plano de proceso, *entre los contextos de acción funcionalmente especificados* en que está inserta el habla argumentativa como mecanismo resolutorio de problemas. Estos distintos campos de argumentación han de estudiarse inductivamente; sólo resultan accesibles a un análisis que proceda por vía de generalizaciones empíricas. Toulmin señala cinco campos de argumentación *representativos*, a saber: el derecho, la moral, la ciencia, la dirección de empresas y la crítica de arte: «Estudiándolos identificaremos la mayoría de los modos característicos de razonamiento que

58. *Ibid.*, p. 28.

59. *Ibid.*, pp. 279 ss.

podemos encontrar en otros campos o empresas, y podremos reconocer cómo reflejan los fines subyacentes a esas empresas»<sup>60</sup>.

Pero esta declaración de intenciones no es tan unívoca como yo la he expuesto. Pues Toulmin desarrolla su programa extrayendo siempre el mismo esquema de argumentación de las formas de argumentación dependientes de cada campo; en este sentido, esos cinco campos de argumentación pueden entenderse como *diferenciaciones institucionales de un marco conceptual general* válido para todas las argumentaciones en general. Según esta lectura, la tarea de la lógica de la argumentación se reduciría a desarrollar un marco para todas las argumentaciones posibles. De este modo, las distintas empresas, como son el derecho y la moral, la ciencia, la dirección de empresas, la crítica de arte, deberían su racionalidad a ese núcleo común. Pero en otros contextos Toulmin se vuelve decididamente contra tal interpretación universalista, pues pone en duda la posibilidad de que podamos acceder directamente a un marco fundamental e inmutable de la racionalidad. Y así, al procedimiento ahistórico de la teoría normativa de la ciencia de observancia popperiana Toulmin le opone una investigación de tipo histórico-reconstructivo del cambio de conceptos y del cambio de paradigmas. El concepto de racionalidad sólo puede ser accesible por la vía de un análisis empírico de orientación histórica del cambio de las empresas racionales.

Conforme a esta lectura, la lógica de la argumentación habría de versar ante todo sobre aquellas concepciones sustanciales que en el curso de la historia fueron las que empezaron definiendo y constituyendo la racionalidad propia de empresas tales como la ciencia, la técnica, el derecho, la medicina, etc. El objetivo de Toulmin es una «crítica de la razón colectiva» que evite, lo mismo una demarcación apriorística de las argumentaciones que las definiciones abstractas de la ciencia, el derecho o el arte: «Cuando usamos términos categoriales tales como ciencia y derecho no nos referimos ni a una persecución ahistórica de ideales abstractos, definida sin referencia alguna a nuestra cambiante comprensión de las necesidades y problemas efectivos de los hombres, ni tampoco a lo que los hombres de los distintos medios dieron en llamar ciencia y derecho; sino que más bien operamos con ciertas representaciones amplias, de textura abierta, sujetas a evolución histórica, acerca de lo que las empresas científica y jurídica se supone que tienen que cumplir o alcanzar. Llegamos a esas representaciones sustantivas a la luz de la observación empírica tanto de los fines que los hombres de los diferentes medios se propusieron al dedicarse al cultivo de esas em-

60. *Ibid.*, p. 200.

presas racionales como de las clases de éxito que de hecho cosecharon en la persecución de tales fines»<sup>61</sup>.

Sin embargo, Toulmin se resiste a pagar esta evitación de criterios apriorísticos de racionalidad al precio del relativismo. En el cambio de las empresas racionales y de sus estándares de racionalidad no *solamente* debe contar aquello que los implicados consideren «racional» en cada caso. El historiador que procede con intención reconstructiva, si quiere «comparar racionalmente» las formas del espíritu objetivo, tiene que orientarse por un canon crítico de racionalidad. Este lo identifica Toulmin con «el punto de vista imparcial del juicio racional», punto de vista que Toulmin, lo mismo que el Hegel de la *Fenomenología*, no quiere, sin embargo, presuponer arbitrariamente, sino que habría que obtenerlo a partir de una apropiación comprensiva de la empresa colectiva racional de la especie humana.

Pero, por desgracia, Toulmin no hace ningún intento de analizar ese *punto de vista imparcial*, articulado por lo demás en términos muy generales, exponiéndose así a la objeción de que la lógica de la argumentación, que él sólo desarrolla en el plano del esquema general de la argumentación, pero no en los planos de los procedimientos y los procesos, queda así entregada a las ideas de racionalidad *con las que se encuentra* en cada caso. Mientras Toulmin no aclare los presupuestos y procedimientos comunicativos generales y universales de la búsqueda cooperativa de la verdad, tampoco podrá dilucidar en términos de pragmática formal qué significa adoptar como participante en una argumentación una posición imparcial. Pues tal «imparcialidad» no hay modo de estudiarla a partir de la estructura de los argumentos empleados, sino que sólo podremos aclararla recurriendo a las condiciones del desempeño o fundamentación discursivos de pretensiones de validez. Y este concepto fundamental de teoría de la argumentación remite por su parte a los conceptos básicos de acuerdo racionalmente motivado y de asentimiento de un auditorio universal: «Aunque Toulmin reconoce que la validez de una pretensión [...] sólo puede desempeñarse en última instancia por decisiones consensuales tomadas comunitariamente, la diferencia crucial entre decisiones alcanzadas consensualmente que estén garantizadas (*warranted*) y decisiones alcanzadas consensualmente que no estén garantizadas sólo la reconoce implícitamente; Toulmin no diferencia claramente entre estos diferentes tipos de consenso»<sup>62</sup>. Toulmin no empuja con suficiente decisión la lógica de la argumentación hacia los campos de la Dialéctica y la Retórica. No establece los adecuados

61. St. Toulmin, *La comprensión humana*, pp. 497 s.

62. B. R. Burleson, *loc. cit.*, p. 112; cf. W. R. Fischer, «Toward a Logic of Good Reasons», *Quarterly Journal of Speech* 64 (1978), pp. 376 ss.

cortes conceptuales entre las *acuñaciones institucionales*, contingentes, de la argumentación, por un lado, y las *formas de argumentación*, determinadas por estructuras internas, por otro.

Es lo que se observa sobre todo en la demarcación tipológica que Toulmin establece entre una organización de las argumentaciones orientada al conflicto y otra orientada al consenso. La vista de una causa y la negociación de un compromiso sirven a Toulmin de ejemplos de argumentaciones organizadas como litigio, las discusiones científicas y morales, y también la crítica de arte, como ejemplos de argumentaciones organizadas como *procesos de obtención de un acuerdo*. Pero en realidad los modelos que representan el conflicto y el consenso no pueden considerarse como formas de organización equiparables, situadas en un mismo plano. La negociación de compromisos no está al servicio de un desempeño estrictamente discursivo de pretensiones de validez, sino del ajuste de intereses no susceptibles de universalización, y ello sobre la base de un equilibrio de posiciones de poder. La argumentación ante un tribunal (los mismos que otras formas de discusión jurídica como, por ejemplo, las deliberaciones de los jueces, las discusiones de dogmática jurídica, los comentarios a las leyes) se distingue de los discursos prácticos generales por su vinculación al derecho vigente y también por otras restricciones especiales que les impone el orden procesal, las cuales explican la necesidad de una decisión provista de autoridad y que en la litispendencia, en el proceso, las partes puedan orientarse al éxito [y no al entendimiento]<sup>63</sup>. No obstante lo cual, la argumentación ante un tribunal contiene elementos esenciales que sólo pueden ser aprehendidos según el modelo de la argumentación moral y, en general, de la discusión sobre la corrección o rectitud de los enunciados normativos, de las proposiciones deónticas. De ahí que *todas* las argumentaciones, ya versen sobre cuestiones de derecho o de moral, o versen sobre hipótesis científicas u obras de arte, *exijan* la misma forma de organización básica, que es la de una búsqueda cooperativa de la verdad que subordine los medios de la erística al objetivo de obtener convicciones intersubjetivas basadas en los mejores argumentos.

Pero es en la división de campos de argumentación donde se hace más patente que Toulmin no distingue con claridad entre la diferenciación internamente motivada de distintas *formas de argumentación* y la diferenciación institucional de distintas *empresas racionales*. A mí

63. Esta circunstancia me había movido en un principio a considerar la vista de una causa como una acción estratégica (J. Habermas y N. Luhmann, *Theorie der Gesellschaft*, Frankfurt a. M., 1971, pp. 200 s.). Mientras tanto R. Alexy, *op. cit.*, pp. 263 ss., me ha convencido de que las argumentaciones jurídicas, en todas sus acuñaciones institucionales, han de entenderse como un caso especial de discurso práctico.

me parece que el error radica en que Toulmin no distingue con claridad entre pretensiones convencionales dependientes de los contextos de acción y pretensiones universales de validez. Consideremos algunos de sus ejemplos preferidos:

- (1) Seguro que este año ganan la supercopa los Oakland Raiders.
- (2) La epidemia se debió a una infección de origen bacteriano transmitida de guardería en guardería por el equipo del servicio de comedor.
- (3) Como medida provisional, lo mejor sería que la compañía colocara ese dinero en bonos municipales a corto plazo.
- (4) Tengo derecho a examinar cualquier documento relacionado con los despidos en esta empresa.
- (5) Debe usted hacer más esfuerzos por reclutar ejecutivos que sean mujeres.
- (6) Esta nueva versión de King Kong tiene psicológicamente más sentido que la anterior.
- (7) Los espárragos pertenecen al género de las liliáceas.

Las oraciones de (1) a (7) representan elocuciones con las que un proponente puede entablar una pretensión de validez frente a un oponente. El *tipo de pretensión* es algo que en la mayoría de los casos sólo puede colegirse por el contexto. Cuando un aficionado cierra con otro una apuesta y pronuncia (1), no se trata de una pretensión de validez desempeñable con argumentos, sino de la pretensión de que va a ganar la apuesta, pretensión que se decide a través de las reglas convencionales del juego. Pero si, en cambio, alguien pronuncia esa frase en un debate entre expertos en un deporte, se trata de un pronóstico que puede apoyarse o ponerse en cuestión con argumentos. Incluso en los casos en que ya las propias oraciones permiten reconocer que sólo pueden pronunciarse vinculadas a pretensiones de validez susceptibles de decidirse discursivamente, es el contexto el que decide sobre el tipo de pretensión de validez.

Supongamos que unos legos aficionados, o unos biólogos, están discutiendo sobre la clasificación botánica de los espárragos y pronuncian (7). En este caso el hablante entabla la pretensión de que su afirmación es verdadera. Pero cuando un profesor está explicando en una clase de biología la taxonomía de Linneo y pronuncia (7) para corregir a un alumno que no clasifica correctamente los espárragos está planteando una pretensión de inteligibilidad de una regla semántica [cerca de una regla clasificatoria.]

Esto no quiere decir en modo alguno que los campos de argumentación discriminen suficientemente entre los diversos tipos de pretensiones de validez. Aunque (4) y (5) pertenezcan a distintos campos de argumentación, a saber: al de la moral y al del derecho, un hablante sólo puede entablar con esas elocuciones, cuando las hace en condiciones es-

tándar, pretensiones de validez normativas: en ambos casos apela a una norma de acción, pudiendo presumirse que en el caso de la elocución (4) esa norma viene respaldada por los estatutos de la empresa y tiene, por tanto, un carácter jurídico.

Pero, además, una misma pretensión de validez, ya se trate de la verdad proposicional, ya se trate de la rectitud o corrección normativa, puede aparecer en formas modalizadas. Las afirmaciones que se forman con oraciones predicativas simples, con enunciados universales o con enunciados de existencia, al igual que las promesas o los mandatos que se forman con oraciones deónticas singulares o universales, pueden entenderse, ciertamente, como casos paradigmáticos de los modos básicos que las emisiones susceptibles de verdad y las emisiones susceptibles de corrección o rectitud representan. Pero en pronósticos como (1), explicaciones como (2), o en descripciones clasificatorias como (7); en reclamaciones como (4) o en amonestaciones como (5) queda claro que normalmente el *modo* de una elocución significa algo más específico: expresa también la perspectiva espacio-temporal y de contenido desde la que el hablante se refiere a una pretensión de validez.

Campos de argumentación como la medicina, la dirección de empresas, la política, etc., se refieren en lo esencial a manifestaciones susceptibles de verdad, pero se diferencian en su referencia a la práctica. Una recomendación de estrategias o tecnologías como en (3) va directamente asociada con la pretensión de que las medidas aconsejadas son eficaces. Para lo cual se apoya en la verdad de los correspondientes pronósticos, explicaciones o descripciones. Una elocución como (2) representa, por el contrario, una explicación, a partir de la cual, en contextos prácticos, como es por ejemplo el de la sanidad, supuesto el imperativo de evitar la propagación de la epidemia, pueden deducirse, sin más, recomendaciones técnicas.

Estas consideraciones y otras parecidas hablan en contra de la tentativa de convertir las plasmaciones institucionales de los campos de argumentación en hilo conductor de la lógica de la argumentación. Las diferenciaciones externas parten, más bien, de diferenciaciones internas entre distintas formas de argumentación, las cuales tienen que permanecer cerradas a un tipo de análisis que se guíe por las funciones y fines de las empresas racionales. Las formas de argumentación se diferencian por pretensiones universales de validez que con frecuencia sólo nos resultan *reconocibles* a partir del contexto de una manifestación, pero que no vienen *constituidas* como tales por los contextos y ámbitos de acción.

Si esto es así, la teoría de la argumentación ha de hacer frente a una importante carga en lo que a demostración se refiere; pues tiene que

poder dar un sistema de *pretensiones de validez*<sup>64</sup>. Ciertamente, para tal sistema no es necesario recurrir a una deducción en el sentido de una deducción trascendental; basta con un procedimiento fiable para la comprobación de las correspondientes hipótesis reconstructivas. Aquí voy a contentarme con unas consideraciones provisionales.

Una pretensión de validez puede ser entablada por un hablante frente a (por lo menos) un oyente. De ordinario esto sucede implícitamente. El hablante al pronunciar una oración entabla una pretensión que, si se hiciera explícita, podría adoptar la forma siguiente: «Es verdadero que 'p'», «Es correcto que 'a'», o también «Pienso realmente lo que digo al pronunciar 's' aquí y ahora», donde «p» representa un enunciado, «a» la descripción de una acción y «s» una oración en que se expresan vivencias. Una *pretensión de validez* equivale a la afirmación de que se cumplen las *condiciones de validez* de una manifestación o emisión. Lo mismo si el hablante plantea su pretensión de validez implícitamente que si lo hace de manera explícita, el oyente no tiene más elección que aceptar la pretensión de validez, rechazarla, o dejarla en suspenso por el momento. Las reacciones permisibles son el posicionarse con una afirmación o con una negación, o la abstención. Sin embargo, no todo «sí» o todo «no» frente a una oración pronunciada con intención comunicativa representa un posicionamiento frente a una pretensión de validez susceptible de crítica. Si llamamos «imperativos» a aquellas exigencias [o invitaciones] que son simplemente expresión de un arbitrio individual, es decir, que no vienen respaldadas por una autoridad normativa, entonces un «sí» o un «no» son asimismo expresión de asentimiento o rechazo, pero sólo en el sentido de la disposición o de la negativa a someterse al *arbitrio* del otro. De ahí que esas tomas de postura de afirmación o negación frente a pretensiones de poder sean a su vez expresión de un arbitrio (*Willkür*). Por el contrario, las posturas de afirmación o negación frente a pretensiones de validez significan que el oyente asiente con *razones*, o no asiente, a una pretensión de validez susceptible de crítica. Son, por consiguiente, expresión de la *intelección* de un nexo o contexto de validez<sup>65</sup>.

Si repasamos la lista de ejemplos, reproducida más arriba, desde el punto de vista de aquello a lo que podría asentir o que podría negar un oyente, obtenemos las siguientes pretensiones de validez: en caso de que (1) tenga el sentido de un pronóstico el oyente se posiciona con su

64. Sobre la conexión entre teoría de las pretensiones de validez y lógica de la argumentación, cf. V. L. P. L. Völzing, *Begründen, Erklären, Argumentieren*, Heidelberg, 1979, pp. 34 ss.

65. Tugendhat pasa por alto esta importante distinción, cf. sus *Vorlesungen zur Einführung in die sprachanalytische Philosophie*, Frankfurt a. M., 1976, pp. 76 s., 218.

«sí» o con su «no» frente a la verdad de una proposición. Lo mismo vale para (2). Un «sí» o un «no» frente a (5) significa posicionarse en relación con una pretensión jurídica, o más en general, en relación con la *corrección o rectitud normativa* de un *modo de actuar*. Lo mismo vale para (5). Un posicionamiento afirmativo o negativo respecto a (6) significa que el oyente considera o no considera apropiada la *aplicación de ese estándar valorativo*. Según que (7) se esté empleando en el sentido de una descripción o como explicación de una regla semántica, el oyente se refiere con su toma de postura, o bien a una pretensión de verdad, o bien a una pretensión de inteligibilidad o de corrección en el uso de los medios de expresión.

El modo fundamental de estas manifestaciones se determina por las pretensiones de validez que implícitamente se entablan con ellas: la verdad, la rectitud o corrección normativa, la adecuación, o la inteligibilidad (o corrección en el uso de los medios de expresión). A estos mismos modos conduce también *un análisis de enfoque semántico de las formas de enunciados*. Las oraciones descriptivas que, en el sentido más lato, sirven a la constatación de hechos pueden ser afirmadas o negadas bajo el aspecto de verdad de una proposición; los enunciados normativos o proposiciones deónticas (*Sollsätze*) que sirven a la justificación de acciones, pueden ser afirmadas o negadas bajo el aspecto de la rectitud o corrección normativa (o de la «justicia») de una forma de actuar; las oraciones evaluativas (los juicios de valor) que sirven a la valoración de algo pueden ser afirmadas o negadas bajo el aspecto de adecuación de los estándares valorativos (o bajo el aspecto de lo «bueno»)<sup>66</sup>, y las expli-

66. Me refiero aquí sólo a los juicios de valor «genuinos», a los que subyacen estándares valorativos de tipo no descriptivo. Las valoraciones que sirven para asignar un puesto a algo en una jerarquía, según criterios aplicables en términos descriptivos, pueden formularse como enunciados susceptibles de verdad y no pertenecen a los juicios de valor en sentido estricto. En este sentido, P. W. Taylor distingue entre *value grading* y *value ranking*: «Para aclarar la diferencia entre *value grading* y *value ranking* conviene empezar considerando la diferencia entre dos sentidos del término 'bueno'. Supongamos que estamos tratando de decidir si cierto presidente de Estados Unidos fue un buen presidente. ¿Estamos pensando en 'bueno' en comparación con lo que es la actuación habitual de los presidentes?, ¿o estamos pensando en 'bueno' en un sentido absoluto, con la vista puesta en un presidente ideal? En el primer caso nuestra clase de comparación son los treinta y cinco hombres que han sido efectivamente presidentes. Decir que alguien fue un buen presidente en este sentido equivale a decir que estuvo por encima de la media. Significa afirmar que cumplió ciertos estándares en grado superior a la mayoría de los demás que fueron presidentes. Estamos utilizando 'bueno' como un término jerarquizador (*ranking word*). En el segundo caso nuestra clase de comparación no es la clase de los presidentes efectivos, sino la clase de todos los presidentes posibles (imaginables). Decir que alguien fue un buen presidente en este sentido significa que cumplió en alto grado aquellos estándares, cuyo cabal cumplimiento definirían a un presidente ideal. 'Bueno' se está utilizando aquí como término cualificativo (*grading word*). No es posible especificar con exactitud en

caciones de reglas generativas que sirven a la explicación de operaciones tales como hablar, clasificar, calcular, deducir, juzgar, etc., pueden ser afirmadas o negadas bajo el aspecto de inteligibilidad o corrección formal [del estar o no bien formadas] de las expresiones simbólicas.

Partiendo del análisis de las formas de enunciados pueden aclararse en principio las condiciones semánticas bajo las que resulta *válida* la correspondiente oración, pero en cuanto el análisis se interna en la cuestión de las posibilidades de fundamentación de la validez de los enunciados se ponen de manifiesto las *implicaciones pragmáticas* del concepto de validez. Qué quiere decir fundamentación es algo que sólo puede aclararse recurriendo a las condiciones del desempeño discursivo de pretensiones de validez. Como los enunciados descriptivos, normativos, evaluativos, explicativos y, por lo demás, también los expresivos se distinguen por su forma, son precisamente los análisis semánticos los que nos avisan de que con la forma de los enunciados cambia también de modo específico el *sentido de la fundamentación*. La fundamentación de enunciados descriptivos significa probar la existencia de los correspondientes estados de cosas; la fundamentación de los enunciados normativos significa probar la aceptabilidad de acciones o de normas de acción; la fundamentación de enunciados evaluativos significa probar la preferibilidad de estos o aquellos valores; la fundamentación de enunciados expresivos significa probar la transparencia de las autopresentaciones, y la fundamentación de enunciados explicativos significa mostrar que las expresiones simbólicas han sido correctamente generadas, que están bien formadas. El sentido de las correspondientes pretensiones de validez diferenciadas puede entonces explicitarse especificando en términos de lógica de la argumentación las condiciones bajo las que puede hacerse en cada caso semejante demostración.

Aquí no puedo seguir con el análisis de estos puntos de apoyo que ofrece la semántica formal para una sistematización de las pretensiones de validez, pero sí quiero señalar dos restricciones que tienen importancia para una teoría de esas pretensiones: no sólo las elocuciones comunicativas contienen pretensiones de validez, y no *todas* las pretensiones de validez contenidas en las emisiones comunicativas tienen una conexión directa con las correspondientes formas de argumentación.

qué grado han de cumplirse los estándares para calificar a un hombre de buen presidente y no de mediocre o malo. Esto depende de los estándares a los que uno esté apelando (es decir, de cuál sea la concepción que uno tiene de un presidente ideal), de la claridad con que estén definidos esos estándares, de la posibilidad de medir el grado en que pueden cumplirse y de la distancia entre la realidad y el ideal que uno tiene» (P. W. Taylor, *Normative Discourse*, Englewoods Cliffs, 1961, pp. 7 s.).

La oración (6) es un ejemplo de valoración estética. Este enunciado evaluativo se refiere al valor de una película. La película es considerada aquí como una obra que se presenta con una pretensión, con la pretensión, digamos, de autenticidad, de representar una encarnación instructiva de experiencias ejemplares. Ahora bien, cabe imaginar que en una discusión sobre la valoración comparativamente positiva del *remake*, que según la opinión del hablante desarrolla con sutileza las ambivalencias psicológicas de la relación entre King Kong, el monstruo, y su víctima, el estándar valorativo del que ese hablante hace inicialmente uso de forma ingenua, quede a su vez puesto en cuestión y se convierta en tema de discusión. Un desplazamiento similar tiene lugar en las argumentaciones morales cuando la norma de la que se echa mano para justificar una acción problemática queda a su vez puesta en tela de juicio. Así, (5) podría ser entendida también en el sentido de una proposición deóntica de tipo general, es decir, de un enunciado universal de deber, o de una norma, de cuya pretensión de validez un oyente escéptico puede exigir una justificación. De la misma forma, el discurso que se inicie en torno a (2) puede desplazarse hacia los supuestos teóricos subyacentes, relativos a las enfermedades infecciosas. Es decir, en cuanto se diferencian sistemas culturales de acción como son la ciencia, el derecho y la moral, las argumentaciones a las que la institucionalización de esos sistemas da continuidad, argumentaciones, pues, realizadas ahora por expertos, se refieren a esas *pretensiones de validez de nivel superior* que ya no van ligadas a manifestaciones comunicativas sueltas, sino a objetivaciones culturales como son las obras de arte, las normas morales y jurídicas o las teorías científicas. En este plano del saber culturalmente acumulado y objetivado se mueven asimismo las tecnologías y estrategias, en las que el saber teórico o el saber en que han de asentarse el ejercicio profesional queda organizado en la perspectiva de determinadas referencias con la práctica, como son la medicina, la atención sanitaria, la técnica militar, la dirección de empresas, etc. Pese a esta *diferencia de nivel*, el análisis de las manifestaciones sueltas que se hacen con intención comunicativa, sigue siendo un punto de partida heurísticamente fecundo para la sistematización de pretensiones de validez, ya que en el plano de las objetivaciones culturales no aparece ninguna pretensión de validez que no aparezca también en las elocuciones comunicativas.

En cuanto a la segunda restricción, no es ninguna casualidad que entre los ejemplos aducidos de manifestaciones susceptibles de crítica y con las que, por así decirlo, puede conectar una argumentación no se encuentre ninguna oración del tipo:

(8) Debo confesarte que estoy preocupado por lo mal que se encuentra mi colega desde que salió del hospital.

A primera vista tal cosa resulta sorprendente, pues tales elocuciones expresivas hechas en primera persona van ligadas sin duda alguna a una pretensión de validez. Otro colega podría, por ejemplo, replicar con la siguiente pregunta: «¿Dices eso en serio o no te sentirás también un poco aliviado porque por el momento no puede hacerte la competencia?». A las oraciones expresivas que sirven a la manifestación de vivencias se les puede prestar asentimiento o se las puede negar desde el punto de vista de la veracidad de la presentación que el hablante hace de sí mismo. Sin embargo, a diferencia de la pretensión de rectitud o corrección normativa y de la pretensión de verdad, la pretensión de veracidad asociada a las manifestaciones expresivas no es tal que pueda desempeñarse directamente con razones. Un hablante sólo podrá demostrar que piensa realmente lo que dice actuando en consecuencia. La veracidad de las elocuciones expresivas no puede *fundamentarse*, sino sólo *mostrarse*. La no veracidad puede delatarse en la falta de consistencia entre una manifestación y las acciones vinculadas internamente con ella.

Sin embargo, la crítica de un terapeuta a los autoengaños de su paciente puede entenderse también como un intento de influir en sus actitudes por medio de argumentos, esto es, de *convencerlo*. El paciente que no se conoce a sí mismo en sus deseos y sentimientos, que se halla prisionero de sus ilusiones acerca de sus propias vivencias, ha de verse conducido en el diálogo psicoanalítico, por medio de argumentos, a penetrar la no veracidad, hasta entonces no advertida, de sus manifestaciones expresivas. Sin embargo, en este caso, entre la pretensión de veracidad de una oración en la que se expresa una vivencia, dicha con intención comunicativa, y el habla argumentativa no existe la misma relación que entre una pretensión de validez que se ha vuelto problemática y la consiguiente disputa discursiva. La argumentación no conecta aquí del mismo modo que en este último caso con la pretensión de validez contenida en la manifestación o elocución comunicativa. Pues en un diálogo terapéutico enderezado todo él a que el paciente cobre conocimiento de sí mismo quedan sin cumplirse presupuestos importantes para que pueda haber discurso: la pretensión de validez no es reconocida de antemano como problemática. El paciente no adopta una actitud hipotética frente a lo dicho. Por parte suya, no quedan de ningún modo neutralizados todos los motivos a excepción del de la búsqueda cooperativa de la verdad. Tampoco se dan relaciones de simetría entre los participantes en el diálogo, etc. Con todo, según lo ve el psicoanálisis, la fuerza del diálogo psicoanalítico radica también en la fuerza de convicción de los argumentos que se emplean en él. Para dar cuenta de estas especiales circunstancias hablaré de «crítica» en lugar de «discurso» siempre que se empleen argumentos sin que los participantes tengan que *suponer* cumplidas

las condiciones de una situación de habla libre de coacciones internas y externas.

Algo distinto es lo que sucede en la discusión de estándares valorativos, paradigma de la cual es la crítica estética<sup>67</sup>. También en las disputas sobre cuestiones de gusto nos fiamos de la fuerza racionalmente motivadora del mejor argumento, si bien una disputa de este tipo se desvía de forma característica de las controversias sobre cuestiones de verdad y de justicia. Si la descripción que hemos bosquejado más arriba<sup>68</sup> no está equivocada, a los argumentos les incumbe aquí el peculiar papel de abrir los ojos a los participantes, esto es, de conducirlos a una percepción estética que se convierta ella misma en garantía del estándar valorativo en litigio. Pero, sobre todo, el tipo de pretensiones de validez con que se presentan los valores culturales no trasciende los límites locales de forma tan radical como las pretensiones de verdad y de justicia. Los valores culturales no son válidos universalmente; se restringen, como su mismo nombre indica, al horizonte de un determinado mundo de la vida. Tampoco se los puede hacer plausibles si no es en el contexto de una forma de vida particular. De ahí que la crítica de los estándares valorativos suponga una precomprensión común de los participantes en la argumentación, de la que no se puede disponer a voluntad, sino que constituye, a la vez que delimita, el ámbito de las pretensiones de validez tematizadas<sup>69</sup>. Sólo la verdad de las proposiciones, la rectitud o corrección de las normas morales y la inteligibilidad o correcta formación [el estar bien formadas] de las expresiones simbólicas son, por su propio sentido, pretensiones universales de validez que pueden someterse a examen en discursos. Sólo en los discursos teóricos, prácticos y explicativos tienen que partir los participantes en la argumentación del presupuesto (a menudo contrafáctico) de que se cumplen con suficiente aproximación las condiciones de una situación ideal de habla. Sólo hablaré, pues, de «discursos» cuando el sentido mismo de la pretensión de validez que se ha tornado problemática fuerce conceptualmente a los participantes a suponer que en principio podría alcanzarse un acuerdo racionalmente motivado, significando aquí «en principio» la siguiente reserva idealizadora: con tal que la argumentación fuese suficientemente abierta y durase el tiempo suficiente<sup>70</sup>.

67. J. Zimmermann, *Sprachanalytische Ästhetik*, Stuttgart, 1980, pp. 145 ss.

68. Véase más arriba, pp. 45 ss.

69. G. Grossklau y E. Oldemeyer (eds.), *Werte in kommunikativen Prozessen*, Stuttgart, 1980.

70. En relación con esta teoría pragmático-formal de la verdad, que se remonta a Peirce, cf. ahora H. Scheit, *Studien zur Konsensustheorie der Wahrheit*, escrito de habilitación, Universidad de Múnich (1981).

## 2. ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DE LA COMPREENSIÓN MÍTICA Y DE LA COMPREENSIÓN MODERNA DEL MUNDO

El precedente excursus en los proemios de la teoría de la argumentación tenía por objeto completar nuestras determinaciones provisionales del concepto de racionalidad. Nos habíamos servido del uso del término «racional» como hilo conductor para esclarecer las condiciones de racionalidad, así de las manifestaciones [*Außerungen*: manifestaciones, emisiones, preferencias] como de los sujetos capaces de lenguaje y de acción. Pero este concepto, a causa de su corte individualista y ahistórico, no es utilizable sin más en una consideración de tipo sociológico.

Incluso cuando se trata de enjuiciar la racionalidad de personas particulares, no basta con recurrir a esta o aquella manifestación. Sino que más bien se plantea la cuestión de si A y B, o un grupo de individuos, se comportan *por lo general* racionalmente, si cabe esperar sistemáticamente que sus manifestaciones vengán avaladas por buenas razones y que sus manifestaciones o emisiones vayan al grano o tengan éxito si se trata de la dimensión cognitiva, sean fiables o sapientes si se trata de la dimensión evaluativa, sean inteligentes o convincentes si se trata de la dimensión expresiva, sean comprensivas si se trata de la dimensión hermenéutica, o incluso que sean racionales en todas estas dimensiones. Si en las diversas áreas de interacción y durante largos períodos de tiempo (incluso quizá en el espacio de toda una vida) se perfila en todos estos aspectos un efecto sistemático, hablamos también de la racionalidad del *modo de comportarse en la vida* (*Lebensführung*). Y en las condiciones socioculturales que subyacen a ese modo de comportarse en la vida tal vez se refleja la racionalidad de un mundo de la vida compartido no sólo por particulares, sino por colectivos.

Para aclarar el difícil concepto de *mundo de la vida* (*Lebenswelt*) racionalizado, conectaremos en su momento con el concepto de racionalidad comunicativa y analizaremos las estructuras del mundo de la vida que permiten a los individuos y a los grupos adoptar orientaciones racionales de acción. Sin embargo, el concepto de mundo de la vida es demasiado complejo como para poder ser explicado de forma satisfactoria en el marco de una introducción<sup>71</sup>. En lugar de eso, voy a referirme, por de pronto, a los sistemas de interpretación o imágenes del mundo, que reflejan el saber de fondo de los grupos sociales y que garantizan la coherencia en la diversidad de sus orientaciones de acción. Así pues, lo primero que voy a analizar van a ser las condiciones que tienen que cumplir las estructuras de las imágenes del mundo en su

71. Véase más abajo, tomo II, pp. 596 ss.