

LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN Y EL DISCURSO PRÁCTICO: IDEAS PARA UNA «LÓGICA CIVIL»¹

Luis Vega Reñón

Dpto. de Lógica, Historia y Filosofía de la Ciencia. UNED.

lvega@fsf.uned.es

RESUMEN

Desde el campo de una «lógica civil» que se ocupe de los discursos comunes referidos a cuestiones prácticas de interés y dominio público, este artículo investiga la peculiar noción de propuesta. Con este objetivo, el ensayo parte de una teorización de las perspectivas que actualmente predominan en los estudios de la argumentación (perspectivas lógica, dialéctica, retórica, pragmática e institucional), proporcionando así un amplio mapa del campo. Diferenciando la noción de propuesta de las nociones afines de proposición y propósito, y entendiendo una propuesta como la conclusión de razonamientos o argumentos prácticos a cargo de agentes discursivos que deliberan, se procede a revisar algunos de los supuestos tradicionales de la inferencia práctica. A la ontología de creencias, deseos e intenciones de los sujetos se añaden los compromisos, como entidades relacionales que ineludiblemente caracterizan a los agentes discursivos involucrados en cualquier deliberación y sus modos de desempeñarse.

PALABRAS CLAVE: razonamiento práctico, teoría de la argumentación, lógica civil, propuestas, proposiciones, propósitos, compromisos.

ABSTRACT

This paper investigates the peculiar notion of proposal from the point of view of a «civil logic» that would take into account the common discourses referring to practical questions of public interest. Bearing this objective in mind, the essay starts from a theorization about the prevailing perspectives in the current studies on argumentation (logic, dialectic, rhetorical, pragmatic and institutional perspectives), providing this way a substantive map of this view. Then, it proceeds to revise some of the traditional assumptions of the practical inference, differentiating the notion of proposal from the related ones of proposition and purpose, and understanding/considering a proposal as the conclusion of practical reasoning and arguments taken by discursive agents that deliberate. To the ontology of beliefs, desires and intentions of the subjects it adds the compromises, as relational entities that unavoidably characterize the discursive agents concerned in any deliberation and their ways of performing.

KEY WORDS: practical reasoning, theory of the argumentation, civil logic, proposals, propositions, purposes, compromises.



Me gustaría invitarles a una exploración dentro del campo de la razón práctica. Es un terreno que en el marco de la Cátedra Cultural «Javier Muguerza» de la Universidad de La Laguna debe resultar muy familiar. Según mis noticias, el propio Muguerza advirtió el año pasado en este mismo marco acerca de los estragos de un equívoco pertinaz en este campo: el provocado por la remisión de los debates y las cuestiones prácticas a unos supuestos o criterios como los que gobiernan las cuestiones teóricas, por ejemplo cuando se apela a la verdad, a la validez o al desinterés presuntamente objetivo e imparcial. Así que dando por sentado que Uds. están al tanto de ese equívoco cognitivista y de sus estragos, voy a suponer que reconocen la autonomía filosófica de la racionalidad práctica y algunas de sus señas de identidad irreductibles a las asignadas a la racionalidad teórica. Partiendo de este supuesto, dejaré de hablar de racionalidades para hablar más bien de razones y argumentos.

Les voy a proponer una incursión dentro del campo de la argumentación práctica y, en particular, una revisión de ciertos conceptos básicos relacionados con el discurso práctico común. Les adelanto que no se van a encontrar con una exposición concluyente y bien redonda como la revelación de la verdad de Parménides, sino con un programa abierto de investigación. Serán ideas para ir dando forma y contenido a una «lógica civil», es decir, a un tratamiento analítico, crítico y normativo del discurso común referido a cuestiones prácticas de interés y de dominio públicos². Y, en fin, la invitación a trabajar en esta línea no es una convención cortés o retórica, sino una exigencia del propio campo. Por un lado, sigue en buena parte en una situación precaria, necesitado de cultivos específicos. Por otro lado, según el dicho argentino, «hacen falta dos para bailar el tango»: aquí, en este terreno de la deliberación y la acción práctica, hacen falta muchos para velar por el sostenimiento y la calidad del discurso público.

PLAN DE EXPOSICIÓN

En esta conferencia voy a presentarles:

1. Un entramado conceptual y analítico de las perspectivas y aspectos del estudio actual de la argumentación consistente en una, digamos, «teoría» integrada que al menos proporcione un mapa del campo de la argumentación.

¹ Texto de la conferencia del mismo título impartida en la Facultad de Filosofía de la Universidad de La Laguna el 21 de marzo de 2013, por invitación por la Cátedra Cultural «Javier Muguerza». Investigación realizada en el curso del proyecto FFI2011-23125, financiado por el MICINN/MINECO.

² Para tranquilidad de los miembros del Collegium Logicum (o de la cátedra de Lógica), esta noción de lógica se remonta a la Universidad de París del principios del s. xv, cuando su rector Jean Gerson reconocía la existencia de una doble lógica, la llamada *lógica* casi por antonomasia, servidora de las ciencias naturales y especulativas, y «la que sirve y asiste principalmente a las ciencias morales, políticas y civiles, atendiendo a la inteligencia práctica». Por lo demás, el uso de 'civil' en este contexto puede documentarse desde el s. xviii, en concreto desde los años 1740 (en textos de Feijoo, Mayans, Piquer).



2. Un objeto de investigación dentro de este campo: el caso peculiar de las propuestas.
3. Una revisión de conceptos básicos:
 - a/ Para empezar, trataré de precisar la noción misma de *propuesta*, frente a otras nociones próximas como la proposición y la de propósito.
 - b/ En segundo lugar, plantearé el estudio de las propuestas como conclusiones de razonamientos o de argumentos prácticos a cargo de uno o más agentes discursivos en el curso de una deliberación; aunque no sea una distinción tajante, hablaré más bien de *razonamiento* práctico cuando me refiera al proceso discursivo monológico de un agente en el contexto de su deliberación privada, reflexiva o prudencial, y hablaré más bien de *argumentación* práctica cuando me refiera a la interacción discursiva y polilógica entre dos o más agentes que confrontan y ponderan alternativas en el marco de una deliberación acerca de un asunto de interés común y de dominio público.
 - c/ De este planteamiento se desprenderá, en fin, una revisión de la inferencia práctica y de algunos supuestos tradicionales, como su presunto carácter deductivo o su ontología de creencias, deseos e intenciones BDI (belief, desire, intention), y una reconsideración de sus peculiaridades prácticas.

Voy a sostener que el razonamiento o el argumento práctico consisten por lo regular en esquemas argumentativos rebatibles, presuntivos y plausibles, y que su aparato conceptual incluye no solo BDIs sino otra suerte de entidades relacionales como los compromisos. Un punto de especial relieve en este nuevo contexto será la condición del agente discursivo práctico involucrado en la deliberación.

1. EL ENTRAMADO DE UNA «TEORÍA» DE LA ARGUMENTACIÓN

Reitero que hablo de «teoría» no en el sentido de *sistema* o *cuerpo cerrado de doctrina* sino en el sentido de *concepción integrada*, coherente y comprensiva que sirva como marco de estudio e investigación.

Entiendo por *argumentar* en general la actividad de dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien con el fin de lograr su comprensión y su asentimiento. Hoy, en su estudio, suelen destacarse los aspectos siguientes:

- (a) El argumento como *producto*, consistente en la expresión cabal o entimemática de un argumento, por ejemplo en su expresión textual; es objeto característico del análisis *lógico*, sea formalizado o informal.
- (b) La argumentación como *interacción* argumentativa, que a su vez podría entenderse:
 - (b.1) como *procedimiento*, e. g. confrontación reglada entre argumentos y contra-argumentos, es objeto característico de la normalización *dialéctica* del debate o de la discusión racional;
 - (b.2) como *proceso*, e. g. como una interacción entre personas o como la acción de una persona sobre otras en directo o en diferido; es objeto carac-



terístico del punto de vista *retórico* sobre la inducción suasoria o disuasoria de creencias o de disposiciones a actuar en el interlocutor o en el público.

- (c) La argumentación como *fenómeno institucional* que tiene lugar dentro de, o entre, grupos sociales en espacios públicos de discurso, bajo modalidades diversas como, pongamos por caso, la consulta (polling) pública, la negociación, la deliberación de un jurado o el debate parlamentario. Es objeto característico de estudio de una *lógica del discurso público* o «lógica civil».

La tradición histórica de los estudios de la argumentación y su renacimiento en la segunda mitad del siglo pasado han consolidado ciertas perspectivas como guías de orientación dentro del campo de la argumentación y como formas de mirar los aspectos antes destacados. Tres de ellas tienen raigambre clásica: son las perspectivas lógica, dialéctica y retórica; otras dos en cambio, la pragmática y la socio-institucional, son de origen moderno y han crecido con el desarrollo de las ciencias lingüísticas y sociales y su atención al discurso.

Valga la presentación esquemática siguiente

Perspectiva Planos y puntos característicos de consideración.

PRAGMÁTICA La argumentación como actividad discursiva específica en el marco de la conversación: espacio de razones o juego de dar-pedir razón + paradigma lingüístico («monomodal»).

- * Dimensión inferencial, cognitiva y normativa (vs. meramente semántico-lingüística, en la que se concentra la orientación de la llamada «l'argumentation dans la langue»)
- + presunciones y directrices conversacionales.
- * Opciones: actos de habla, BDI, compromisos, agente individual (discurso mono/dialógico)/agente colectivo (polilógico).

LÓGICA *Productos* ≈ argumentos textuales.

- * Forma básica: < premisas - nexos ilativos - conclusión >
- «Todo tiene una causa; luego, hay una causa de todo»
- * Determinación de la *validez* o *solidez* del argumento por criterios lógicos o metodológicos
- Un paradigma: la prueba concluyente.
- Falacia: prueba fallida o fraudulenta.

Una imagen: la argumentación como construcción, el argumento como edificio → solidez, fundamentación...

DIALÉCTICA *Procedimientos* ≈ argumentación interactiva y dinámica

- * Normativa del debate (e.g. papeles de proponente-oponente) → reglas de primer orden / de orden superior.
- «no evasión de la carga de la prueba / simetría interactiva»
- * Determinación de actuaciones o de movimientos *correctos* / *incorrectos* de interacción y confrontación entre los papeles



argumentativos con el fin de resolver de modo razonable una diferencia de opinión.

- Un paradigma: la discusión racional.

- Falacia: violación del código.

Una imagen: la argumentación como un combate → leyes de la guerra, normas de la confrontación (juego limpio...).

RETÓRICA

Procesos ≈ procesos de comunicación y de influjo interpersonal con propósitos suasorios o disuasorios.

(E. g. el discurso fúnebre de Marco Antonio en «Julio César», W. Shakespeare / J.L. Mankiewicz 1953)

* Recursos y estrategias de interacción personal.

* Estudio de recursos *efectivos* y estrategias *eficaces* para inducir creencias, acciones o disposiciones.

- Un paradigma: el discurso convincente.

- Falacia: distorsión de la interacción, manipulación.

Una imagen: (re)presentación en un escenario con la complicidad o implicación del auditorio.

INSTITUCIONAL

Debate público ≈ procesos colectivos de discusión de propuestas y ponderación de alternativas para resolver una cuestión práctica de interés común y dominio público.

(Cf. por ejemplo «12 angry men», S. Lumet 1957; «12», N. Mikhalkov 2008)

* Regulación en los planos discursivo y procedimental, socio-ético y socio-político, modulada según el marco institucional del debate (e.g. elecciones, asamblea o referendo, parlamento, jurado, ejercicio escolar).

* Consideración y puesta a prueba de procedimientos *transparentes, accesibles e incluyentes* de interacción *simétrica* entre agentes *autónomos* + variaciones según sea deliberación, negociación, mediación, consulta, etc.

- Un paradigma: la deliberación pública.

- Matriz generadora de falacias: opacidad o inaccesibilidad / exclusión / heteronomía / asimetría de la interacción

Una imagen: la balanza (libra - «trutina rationis», Leibniz).

Una vez situados en este campo, veamos cómo se aplican algunas de estas perspectivas al estudio de un caso de especial relieve en el discurso práctico. Se trata de la idea de *propuesta* y de sus relaciones con, y proyecciones sobre, otras ideas conexas como las de *razonamiento/argumento* práctico, agente discursivo, deliberación. Creo que hay varias razones, o al menos tenemos varios motivos para detenernos en particular en este caso. De entrada, las propuestas representan un tipo de acción y un género discursivos descuidados o poco atendidos en los estudios sobre argumentación que, por lo regular, se han venido ocupando más de los argumentos y los



debates teóricos, que de las argumentaciones y resoluciones prácticas. Pero, por otro lado, su caso merece atención no solo por su carácter práctico, sino por su calidad como muestra de las interrelaciones y solapamientos de las perspectivas que cubren el campo. Y hoy, en fin, cuenta con el interés añadido del relieve que ha cobrado la confrontación-ponderación de propuestas en el marco de la deliberación acerca de cuestiones prácticas que afectan a una comunidad. De ahí que a los problemas tradicionales o heredados en torno al razonamiento práctico se sumen actualmente nuevos problemas como los que giran en torno a la lógica de las propuestas y los compromisos, entendidos como una especie de obligación condicional, y nuevas líneas de análisis y estudio; por ejemplo, la investigación en sistemas multiagentes de comunicación y argumentación en IA, y su contribución a la llamada democracia electrónica (e-Democracy).

2. SOBRE PROPUESTAS

2.0. UNA APROXIMACIÓN GENÉRICA A LOS USOS DE 'PROPONER'

Distingamos para empezar sus usos constatativos o descriptivos de propuestas, del tenor de «Juan propuso ir de paseo», y sus usos performativos, constitutivos de propuestas, que hablan en 1ª persona singular o plural, como «propongo que nos vayamos de paseo —en vez de aguantar esta conferencia—». Bueno, no voy a proponerles esto, pero los usos de proponer que voy a considerar son los constitutivos de propuestas. En su consideración me serviré de las perspectivas señaladas como guía, aunque me temo que solo podré atenerme a la pragmática, la lógica y la dialéctica. Quizás en el coloquio haya lugar para algún apunte relativo a la retórica y a la socio-institucional. Ahora me parece más importante sentar las bases de la idea misma de propuesta antes de perseguir sus proyecciones y derivaciones en terrenos concretos como la llamada «esfera pública de discurso». Luego, sobre esas bases y si les sigue interesando el asunto, Uds. mismos podrán ocuparse de estas aplicaciones y desarrollos.

2.1. INFRAESTRUCTURA PRAGMÁTICA.

CONSIDERACIÓN INICIAL COMO ACTO DE HABLA

Proponer, como acto de habla, puede situarse entre los actos directivos —e. g. *pedir*— y los comisivos —e. g. *prometer*— de la clasificación estándar (Searle 1969)³. Consiste en una proposición descriptiva de una acción y en una actitud proactiva al respecto de la forma: «lo indicado [pertinente, conveniente, debido, obligado] en el presente caso es hacer [no hacer] A». Cabe una caracterización más precisa

³ Vid. M. AAKHUS 2005, «The act and activity of proposing in deliberation», ponencia en la ALTA Conference (Alta, Utah, agosto 2005). J. SEARLE 1969, *Actos de habla*. Madrid: Cátedra, 2000.



con arreglo a estos rasgos típicos: una propuesta comporta (i) la descripción de una acción o un curso de acción; (ii) una actitud proactiva [comisiva] al respecto; y por lo regular (iii) una invitación a que el interlocutor o los destinatarios del discurso compartan el compromiso.

(i)-(ii) son expresión más bien de un propósito: «me propongo hacer A»;

(i)-(ii)-(iii) expresan, a su vez, una propuesta: «propongo que hagamos A».

(ii)-(iii) cuentan con cierto poder normativo frente a la mera sugerencia de una acción del tipo «bueno, hagamos A» en contextos no transaccionales ni tentativos, y de este modo constituyen no solo un motivo sino una razón para hacer conjuntamente A.

De acuerdo con esta caracterización, no estará de más separar las propuestas de las proposiciones: unas y otras remiten a aspectos discursivos distintos, según puede mostrar sumariamente el esquema siguiente.

Proposiciones

a/ Susceptibles de caracterización como verdaderas / falsas: propiedades que las proposiciones mismas tienen como atributos semánticos objetivos.

b/ Objeto de investigación para la determinación de verdad / falsedad.

c/ Dirección de ajuste: discurso → mundo

d/ «Inferencias teóricas»: -ducciones tradicionales (i.e. deducción, inducción, abducción) + creencias

Propuestas

Susceptibles de evaluación en términos de plausibilidad, conveniencia, acierto, etc. i.e. (i) estimaciones graduales y comparativas, (ii) atribuciones que se adquieren en el curso de la deliberación.

Objeto de confrontación y ponderación para estimación de viabilidad, aceptabilidad...

Dirección de ajuste: mundo → discurso

«Inferencias prácticas»: razonamiento / argumentación práctica + compromisos

Algunos de estos puntos revisten especial importancia. Por ejemplo, del punto c se desprende una interesante cuestión relativa a las calificaciones o descalificaciones de racional o razonable y sus contrarios. Podríamos cifrarla en este titular publicitario: ¿Racionalidad de creencias vs. razonabilidad de propuestas?

En el razonamiento teórico, los agentes tratan de hacer que sus creencias se ajusten al mundo real: pues bien, como se supone que la realidad es la misma para todos, unos agentes perfectamente racionales y plenamente informados no dejarían de ponerse de acuerdo en sus conclusiones al respecto, aunque sus puntos de partida fueran diferentes; y de haber discrepancias, alguno o algunos habrían de estar equivocados si alguien estuviera en lo cierto. En el razonamiento práctico, los agentes tratan de hacer que el mundo case con sus planes y deseos; ahora bien, como su actuación puede responder a intereses y propósitos varios y dispares, unos agentes perfectamente racionales y plenamente informados podrían discrepar acerca de lo que se debería hacer en el caso planteado, de modo que todos ellos se atuvieran a sus propias visiones del asunto y sus propios planes con el mismo derecho, sin llegar a un acuerdo. En cualquier caso, del hecho de que una propuesta fuera razonable no se seguiría la irracionalidad de otra opuesta. (Claro está que las consideraciones de este tipo no



implican en absoluto la existencia real de unos agentes tales, perfectamente racionales, lúcidos e informados, que solo comparecen por mor del argumento contrafáctico).

En aras de una mayor precisión de la idea, también conviene distinguir entre las propuestas y los propósitos: ahora las diferencias serán más bien de acento, foco de atención o tendencia. De entrada y a la luz de los rasgos típicos (i)-(ii) de los propósitos y (i)-(ii)-(iii) de las propuestas antes señalados, ya podemos saber que toda propuesta envuelve un propósito, pero no todo propósito envuelve una propuesta.

Propósitos: tendentes a
a' / Modelo BDI de intencionalidad
b' / Intencionalidad y «agencia» individual o plural (asociativa o compartida)

c' / Compromiso personal

* cancelable por decisión propia
d' / Constitución mental + discurso monológico

Propuestas: tendentes a
BDI + compromisos⁴ conjuntos
Intencionalidad y «agencia» colectiva:
X e Y intentan colectivamente hacer A ssi están comprometidos conjuntamente a hacer A «como un solo hombre».
Compromiso colectivo: no solo relación intencional con el fin propuesto —obligación conjunta—, sino interpersonal con los demás miembros del grupo —obligación mutua—.
* no cancelable unilateralmente
Constitución discursivo-interactiva + discurso polilógico

Un último punto digno de mención: en esta perspectiva pragmática ya asoman aspectos y proyecciones lógico-epistémicas e incluso dialécticas: una propuesta es algo que alguien propone a algún o algunos otros con el fin de ganarse su aquiescencia y compromiso. Es buena señal de las interrelaciones y solapamientos entre nuestras perspectivas sobre el campo. Pasemos ahora a ver las cosas desde la segunda perspectiva involucrada, la lógico-epistémica.

⁴ Por ahora basta hacerse una idea provisional de compromiso en el sentido de obligación contractual gobernada por determinadas reglas. Los compromisos tienen una doble dimensión normativa: por un lado, se contraen libremente en arcos o situaciones en los que el agente puede verse obligado a responder de su cumplimiento —de acuerdo con las reglas—; por otro lado, su existencia depara no solo un motivo sino una razón para la acción pertinente. Esta referencia normativa deja fuera de consideración las propuestas avanzadas a mero título de ocurrencias, por ejemplo en el curso de una sesión de *brainstorming* como opciones previas a la adopción de planes y compromisos de acción.



2.2. PERSPECTIVA LÓGICO-EPISTÉMICA

Esta perspectiva nos permite ver y tratar una propuesta como la conclusión de un razonamiento o una argumentación práctica en el marco de una deliberación. A partir de Walton (2005, 2006)⁵, cabe plantear esta consideración en los supuestos siguientes.

Un agente discursivo hace una propuesta solo si:

1. Hay una cuestión práctica abierta de interés común para dos o más agentes, i.e. una cuestión que estos agentes discursivos reconocen como objeto de la deliberación.
2. Hay un conjunto de consideraciones (proposiciones, actitudes proposicionales) con las que está comprometido el proponente en el sentido de que las asume como premisas y las considera efectivas y aplicables al caso en cuestión.
3. Hay un proceder inferencial del proponente que parte de dichas premisas y discurre con arreglo al esquema de un razonamiento o un argumento práctico.
4. Hay una conclusión de la inferencia práctica consistente en una propuesta dirigida a tratar o resolver el caso en cuestión.

Así pues, añadiré a los anteriores rasgos típicos de las propuestas (i)-(iii) este nuevo rasgo característico (iv): una propuesta puede verse como la conclusión de un razonamiento o un argumento práctico en el marco de una deliberación.

2.2.1. La idea de razonamiento/argumento práctico

Es notoria la importancia del razonamiento práctico a la luz de dos momentos o fases consecutivas de un plan de acción: a/ determinar qué hacer, cuál es el objetivo pretendido; b/ determinar cómo hacerlo o cómo alcanzar dicho objetivo, en un proceso inferencial del tipo medios-fin⁶. En ambas fases se trata de proceder de modo razonable y el paradigma discursivo en este contexto es, desde el padre de todo esto, Aristóteles, el llamado «razonamiento práctico»⁷. Un razonamiento/argumento práctico es típicamente una actividad discursiva por la que el agente da cuenta y razón de la acción o curso de acción que adopta o propone para conseguir

⁵ D. WALTON 2005, «Practical reasoning and proposing: Tools for e-Democracy», en M-F. MORENS & P. SPYNS, eds. *Legal knowledge and information systems*. Amsterdam: IOS Press, 2005: 113-114. WALTON 2006, «How to make and defend a proposal in a deliberative dialogue», *Artificial Intelligence and Law*, 14: 177-239, pp. 183-4 en particular.

⁶ WALTON ha llegado a proponer este esquema básico, en un marco de racionalidad acotada, como vía de justificación teleológica de los esquemas argumentativos en general, vid. D. WALTON y G. SARTOR 2013, «Teleological justification of argumentation schemes», *Argumentation*, on line first.

⁷ Para hacerse una idea de su planteamiento tradicional, vid. la entrada «Práctico, razonamiento», en L. VEGA y P. OLMOS, eds. 2011, *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*, Madrid: Trotta, 2012².



el objetivo pretendido, dentro de las alternativas disponibles a su juicio y de acuerdo con su modo de ver la situación.

Los razonamientos/argumentos prácticos así entendidos pueden prestar varios servicios a partir de su cometido general de dar cuenta y razón de una resolución por parte de uno o más agentes involucrados en el asunto planteado.

1/ Si se trata de una resolución ya tomada, tiene un significado retrospectivo en un doble sentido: (a) en el de explicar o reconstruir la toma de una decisión o referir el proceso que ha motivado o podría haber motivado razonablemente su puesta en práctica, como si se tratara, por ejemplo, de una «explicación intencional»; (b) en el sentido de rendir cuentas de la resolución adoptada poniendo mayor énfasis en las buenas razones que en los motivos, en la línea de justificación razonable. Las dos pretensiones, (a) y (b), son perfectamente compatibles

2/ Si se trata de una resolución a tomar, cobra un significado prospectivo: ahora lo que se pretende es justificar una propuesta o inducir a una acción y, por lo regular, ambas cosas —en especial si se trata de una propuesta—. Este es el caso que aquí nos interesa.

Su planteamiento ha descansado tradicionalmente en la formulación aristotélica del «silogismo práctico». Esta tradición nos ha legado dos modelos problemáticos: (1) un esquema instrumental simple <medios-fines>; (2) un paradigma deductivo.

En su versión canónica más simple ⁸, un razonamiento práctico se compone de: una premisa motivacional que señala el objetivo, propósito, fin («deseo, intención»); una premisa cognitiva que aduce los medios necesarios, suficientes o adecuados para su consecución («creencia»); y una conclusión, a saber: un juicio práctico o una resolución que da respuesta a la cuestión práctica planteada. Este razonamiento es cogente (o sólido) cuando: (i) las premisas son verdaderas, y (ii) el proceso de razonamiento es válido (deductiva o inductivamente) o está justificado de modo que preserva y transmite la verdad o la acreditación de las premisas a la conclusión. Si el razonamiento es cogente, no solo da un motivo sino una razón de la conclusión o juicio práctico pertinente.

Según algunos críticos contemporáneos como Searle (2005) ⁹, esta concepción representa un modelo sesgado de racionalidad en la medida en que equipara la relación entre deseos, intenciones y resoluciones del razonamiento práctico a la relación entre creencias del razonamiento teórico. En particular, no son admisibles ni el tratamiento deductivo del razonamiento práctico, ni el recurso a una lógica deóntica estándar como si la inferencia práctica fuera un caso paralelo a la deducción clásica.

Por ejemplo, si creo que P y creo que si P entonces Q, debo creer que Q so pena de irracionalidad. O en términos más precisos: si asumo que P y asumo que P implica Q, entonces si soy racional estoy obligado a asumir que Q o a renunciar a

⁸ Vid. por ejemplo R. AUDI 2006, *Practical reasoning and ethical decision*. London/New York: Routledge.

⁹ J. SEARLE, «Desire, deliberation and action», en D. VENDERVEKEN, ed. 2005, *Logic, thought and action*. Dordrecht: Springer: 49-78.



alguna de mis presunciones iniciales. Pero esta relación entre creencias o asunciones y obligaciones no se traslada al caso de los deseos e intenciones: si deseo P y creo que si P entonces Q, no por ello estoy obligado a desear Q. Conviene reparar en que, por un lado, no tiene sentido aplicar el *Modus Ponens* a deseos o intenciones en la medida en que carecen de valor de verdad. Por otro lado, este terreno de la inferencia práctica se presta a los razonamientos rebatibles (*defeasible*) o, al menos, no monótonos, de modo que a partir de un conjunto consistente de fines o de deseos primarios y un conjunto constante de creencias, cabrían razonamientos prácticos que condujeran a conclusiones contradictorias. Por ejemplo, reparemos en la siguiente muestra que podría considerarse típica de un razonamiento rebatible y no monótono:

1. Quiero ir a Tenerife a ver el Teide
2. Creo que el mejor medio disponible es el avión
3. Luego quiero ir en avión

1. + 2.

4. Pero no quiero padecer una experiencia traumática

5. Y creo que volar es una experiencia traumática.

6. Luego no quiero ir en avión.

Searle insiste en que las diferencias entre creencias y deseos hacen inviable una lógica deductiva estándar del razonamiento práctico. El punto estriba en la diferencia de ajuste a la que ya he aludido al hablar de la distinción pareja entre proposiciones y propuestas. Aunque las creencias y los deseos, como estados intencionales, tengan una misma estructura básica, digamos: 'S(p)', donde 'S' marca el modo psicológico [X cree, X quiere] y 'p' el contenido proposicional creído o el objeto querido, sus condiciones respectivas de satisfacción van en dirección opuesta. Mis creencias quedan satisfechas en la medida en que lo que creo se ajusta a la realidad. Mis deseos, en cambio, se satisfarán en la medida en que la realidad se ajuste a lo que deseo.

Las inferencias instrumentales medios-fines tampoco discurren deductivamente por regla general. Así, la referencia a unos medios suficientes para el logro del fin pretendido no determina la resolución a tomar; simplemente la permite, la habilita o la recomienda. Y la referencia a unos medios necesarios para dicho objetivo puede verse afectada tanto por casos de no monotonía, como por los consabidos problemas en torno a la obligación condicional que generan las llamadas «brechas» de determinación y de ejecución de la inferencia práctica, es decir, los problemas generados por la acedia o la akrasia. Como saben, un caso de acedia es un caso de debilidad de la voluntad o, en una palabra, de inacción. Ocurre cuando hay algo que el agente estima como valioso y que puede y debe hacer, pero no emprende ninguna acción al respecto. Un caso de akrasia es a su vez el producido por una actuación intencional que el agente reconoce que contraviene lo que él mismo juzga como mejor curso de acción. «Video meliora proboque, deteriora sequor [Veo lo mejor y lo apruebo; hago lo peor]» (se lamenta Medea en las *Metamorfosis* de Ovidio 7, vv. 20-21).

Podemos resumir la peculiaridad inferencial del razonamiento práctico, por contraste con la cogencia de los argumentos o las pruebas deductivas, en unos términos parecidos a los siguientes:



1. X contrae el compromiso o tiene la obligación¹⁰ de hacer A
implica
2. X tiene una razón para hacer A.
Así como,
3. X reconoce que ha contraído el compromiso o tiene la obligación de hacer A
implica
4. X reconoce que tiene una razón para hacer A.
Que a su vez implica
5. X reconoce una motivación para hacer A.
Supongamos que X efectivamente cumple 1-5. Entonces
6. X tiene una base racional para querer hacer A, intentarlo o simplemente hacerlo.
Pero de ahí no se sigue que X efectivamente lo quiera, lo intente o lo haga.

2.2.2. Algunos problemas específicos

Llegados a este punto, en el que ya tenemos constancia del carácter propio e irreductible del razonamiento práctico, podemos pasar a ocuparnos de algunos de sus problemas específicos. Serán cuestiones abiertas y pendientes de solución con el fin de animarles a seguir explorando y a internarse por este terreno.

a/ Un punto debatido es la índole de la conclusión. ¿Se trata de una acción, de una intención, de un juicio práctico o de una creencia normativa? Por mi parte, considero que hay diversos tipos de razonamiento práctico que se pueden distinguir precisamente por sus diversos tipos de conclusión. Hay incluso casos mixtos de juicio normativo y performativo, e. g.: la fórmula «debo condenar y condeno» —expresión de asunción de una obligación y acción consecuente—, con la que concluye un veredicto.

b/ Hay cuestiones más complicadas y espinosas como las que plantea la construcción de una lógica de la obligación condicional. Bastará recordar el caso básico del compromiso condicional. Un problema actual de su formalización es el dilema entre el alcance restringido o el alcance amplio de las obligaciones o compromisos condicionales: de la opción por uno u otro se derivan lógicas distintas. Por

¹⁰ Conviene distinguir entre los compromisos libremente asumidos por, y solo dependientes de, el agente, y las obligaciones impuestas por hechos o marcos y convenciones socio-institucionales, como el cumplimiento de la ley o de ciertas exigencias de la interrelación o de la acción colectiva. Los primeros son contraídos y pueden ser suspendidos o rescindidos por el propio agente, los segundos no (e. g. nadie tiene el poder de comprometerme, aunque la autoridad tenga el poder de obligarme). Es una distinción que puede ir pareja a la indicada por Searle, entre *concerns*, intereses, razones internas dependientes de deseos e intenciones, y *facts* institucionales, razones externas o independientes, vid. J. SEARLE 2010, *Making the social World*. Oxford: Oxford University Press. También cabe recordar la dualidad de «lo debido» en ciertos contextos, como el jurídico: (a) *debido* en el sentido deóntico de *obligado*, (b) *debido* en el sentido práctico e instrumental de *idóneo*, *necesario* o *preciso* para la efectividad de lo propuesto.



ejemplo, consideremos el caso suscitado por las lecturas restringida y amplia de: «X está comprometido con Q si P».

Lectura restringida:

1. X está comprometido con Q si P.
2. P.
3. Luego, X está comprometido con Q.

En esta lectura de 1 con alcance restringido el compromiso está subordinado a una condición, según la norma: 'si P, X está comprometido con Q [$P \rightarrow \text{Comp}_x(Q)$]'.

Lectura amplia:

1. X está comprometido con Q si P.
2. ¿X está comprometido con P?
3. Luego, X está comprometido con Q.

En esta lectura de 1 con alcance amplio, el compromiso abarca el condicional en su conjunto según la norma: 'X está comprometido a: si P, entonces Q [$\text{Comp}_x(P \rightarrow Q)$]', de modo que su compromiso puede quedar satisfecho con el incumplimiento de P o con el cumplimiento de Q -en lógica estándar, ' $(P \rightarrow Q)$ ' equivale a ' $(\neg P \vee Q)$ '.

La lectura restringida permite la aplicación del *Modus Ponens* «fáctico» (o la «separación fáctica» del consecuente), de modo que 3 se sigue de 1-2 conforme al *MP*. Pero la lectura amplia no la permite, porque en este caso no cabe separar los miembros de la condición; aquí se requiere otro tipo de *Modus Ponens*, el llamado «deóntico», dentro de un sistema normal que admita un axioma: ' $\text{Comp}(P \rightarrow Q) \rightarrow (\text{Com}(P) \rightarrow \text{Com}(Q))$ ', o una regla equivalente de cierre ' $P \rightarrow Q$ ' ($\text{Com}(P) \rightarrow \text{Com}(Q)$).

El problema se acentúa al observar que ninguna de las opciones es plenamente satisfactoria. La versión restringida del alcance del operador puede conducir a la asunción de compromisos irracionales sobre la base de condiciones prohibidas o contraproducentes¹¹. La versión amplia puede inducir racionalizaciones arbitrarias en compromisos fallidos por debilidad de la voluntad o por akrasia.

c/ Hay otras cuestiones adicionales que pueden plantearse a la luz de determinadas interpretaciones de los elementos constituyentes del razonamiento/ argumento práctico. Por ejemplo, Isabela y Norman Fairclough (2012) sostienen que el fin u objetivo no consiste en algo querido o deseado por el agente sino más bien en un posible estado futuro de cosas contemplado por el agente y compatible con sus valores, intereses o imperativos internos. Esta interpretación nos remite a una semántica de mundos posibles y a una teoría modal particular, a una deóntica que tome en consideración tanto premisas de hechos circunstanciales como premisas normativas. También parece una tarea pendiente de precisión y elaboración¹².

¹¹ O puede generar compromisos autoconstituyentes a partir de meras creencias. Por ejemplo en la línea: «Si X cree que P [y asume el *MP* o la implicación estándar], entonces X está racionalmente obligado a creer que todo aquello que esté implicado por P. Ahora bien, X cree que P. Luego X está racionalmente obligado a creer que P».

¹² Vid. I. FAIRCLOUGH y N. FAIRCLOUGH 2012, *Political Discourse Analysis*. London/New York: Routledge, pp. 42-3. Para hacerse una idea de la complejidad del asunto, puede verse A. KRATZER 1991, «Modality», en A. VON STECHOW y D. WUNDERLICH, eds. *Semantik: ein internationales Handbuch*



3. LA TRANSICIÓN DE LA PERSPECTIVA LÓGICA A LA PERSPECTIVA DIALÉCTICA

Este puede ser un buen momento para reparar en algunos desplazamientos significativos que nos llevan del terreno de la perspectiva lógica al de la perspectiva dialéctica.

3.1. DEL MODELO BDI A UNOS MODELOS MIXTOS: BDI + COMPROMISOS

Estos modelos mixtos son modelos inducidos por la consideración de las propuestas como conclusiones de argumentaciones prácticas.

Por compromiso, en este contexto, se entiende la obligación contraída en, o resultante de, la interacción discursiva en un marco dialógico reglado, esto es, en un marco dialéctico. A diferencia de la ontología mental BDI, estos compromisos son entidades argumentativas expresas y registrables, bajo determinadas condiciones de asunción y retracción. Este tipo de modelos ya son relativamente habituales en el estudio de sistemas multiagentes de argumentación. Un tópico característico es la obligación de responder de una aserción en la que incurre el agente discursivo proponente cuando es interpelado por sostenerla; se trata, en otras palabras, de la carga de la prueba. En esta línea:

(i) Un proponente X está comprometido con su propuesta A y con cualquier premisa (e. g. proposición) asumida en apoyo de A —en particular con las que resultan explicitadas en el curso de la discusión—.

(ii) Si X está comprometido con una premisa P y de P se desprende Q de acuerdo con algún esquema argumentativo reconocido en ese contexto, X está en principio comprometido con Q —«en principio» significa «salvo excepción o por defecto»—.

(ii) Si X está comprometido con una propuesta o con una premisa, deberá dar razón y responder de ellas si se ven cuestionadas en el curso de la deliberación.

(iii) Una propuesta puede verse cuestionada y su argumentación rebatida de varias formas, en particular: mediante cuestiones críticas dirigidas a las premisas o ataques al nexo inferencial, con el fin de impugnar o de minar la solidez del argumento; o tratando de refutar la conclusión sea por medio de contra-argumentos dirigidos contra ella como, en especial, la derivación de consecuencias negativas o inadmisibles; o, en fin, mediante el avance de contrapropuestas o propuestas alternativas de otro tipo de solución¹³.

der zeitgenössischen Forschung / Semantics: An International Handbook of Contemporary Research. Berlin/ New York: de Gruyter, pp. 643-649 en particular.

¹³ En el ya citado WALTON (2006), puede verse una regulación de las condiciones previas, definitorias y subsiguientes que gobiernan el tratamiento de las propuestas y compromisos en este contexto.



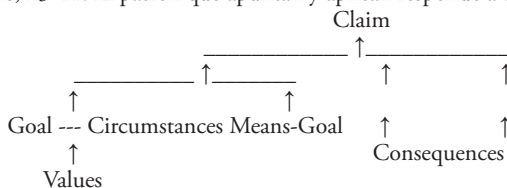
3.2. DEL PATRÓN INSTRUMENTAL SIMPLE MEDIOS-FINES A UN PATRÓN COMPLEJO

La referencia a las cuestiones críticas en el marco de la deliberación en torno a una propuesta alude a otro desplazamiento importante en este terreno: el que tiene lugar desde un patrón instrumental simple medios-fines hasta un patrón mucho más complejo. Recordemos que el patrón simple se componía de una premisa intencional referida a fines, intenciones o deseos, una premisa cognitiva referida a creencias sobre los medios apropiados y una conclusión resolutive. Ahora, además de esta estructura básica, el patrón complejo incluye, por ejemplo, la consideración de valores y la confrontación y ponderación de alternativas. Consideremos este caso tomado de la prensa: el 16 de marzo de 2013, *El País* informaba de que Facebook ha retirado el 14 de marzo las viñetas de una Guía en árabe que ilustraban cómo lapidar a una persona bajo el título: *Pasos para ejecutar la ley de Dios y lapidar al adúltero o adúltera, para quien sea ignorante y no sepa cómo aplicarlos*. Estaba alojada en la red desde el 20 de febrero y venía suscitando protestas por apología de la pena de muerte y de la violencia, especialmente contra la mujer —la figura objeto de lapidación en las viñetas era femenina—. La razón alegada por Facebook para retirar esta Guía fue que infringía sus normas de propiedad intelectual ya que la Guía provenía de un reportaje sobre las ejecuciones en Irán publicado en 2010 por el diario canadiense *The National Post*. Todo está bien mientras no se tengan en cuenta los valores en juego y las alternativas, y en consecuencia el hecho de que para Facebook un copyright vale o pesa más que la pena de muerte o la violencia machista.

Partiendo de una complejización como la apuntada por Fairclough & Fairclough (2012)¹⁴, a la hora de construir, examinar o evaluar un argumento práctico, podemos encuadrar el esquema medios-fines en el contexto de las consideraciones siguientes:

(i) Valores, intereses e imperativos internos como background de razones y motivos que subyacen en los fines u objetivos (e. g. como razones que obran a favor o en contra de determinados fines; como meta fines o directrices, etc.). También pueden considerarse fuentes de normatividad para el discernimiento entre fines (aceptables/inaceptables) y su ordenación si fuera el caso. Por otro lado, su poder

¹⁴ Isabela FAIRCLOUGH & Norman FAIRCLOUGH 2012, «Values as premises in practical arguments», en VAN EEMEREN, Garssen, eds. *Exploring argumentative contexts*, Amsterdam: John Benjamins, 23-41. El patrón que apuntan y aplican responde a este esquema:



Vid. también su ya citado 2012, *Political Discourse Analysis*, pp. 45-51, donde el desarrollo dialéctico del esquema considera unas posibles consecuencias negativas de las que deduciría un *counter-claim*.

motivador puede evidenciar la «natural» dimensión emotiva del razonamiento/ argumento práctico cotidiano.

(ii) Marcos de acción que incluyen condiciones, hechos y circunstancias sociales e institucionales reconocidas como pertinentes y co-determinantes por el propio agente, es decir: la situación vista por el proponente como marco de su propuesta. Cabe incluir imperativos externos —no motivadores—, e.g. del tipo «imperativo legal».

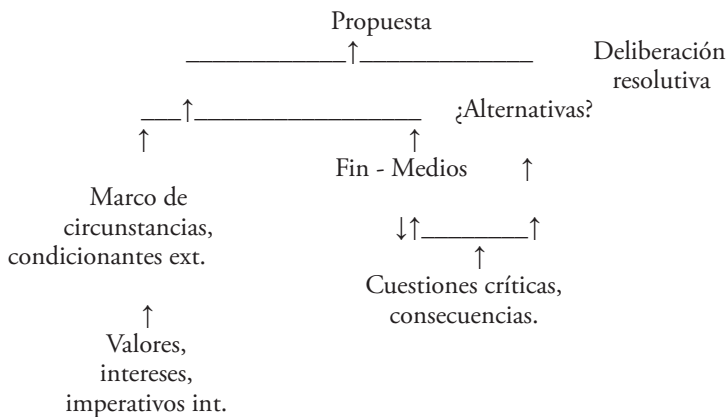
(iii) Confrontación y ponderación de las posibilidades de acción por parte de los agentes involucrados con miras a estimar la viabilidad, oportunidad e idoneidad de la propuesta considerada, así como evaluación de las consecuencias previsibles de su adopción.

(iv) Consideración y revisión de alternativas: filtro de conversión de posibilidades en opciones. Confrontación y ponderación de propuestas y contra-propuestas concurrentes, si fuera el caso.

(v) Deliberación resolutive en orden a adoptar una determinada propuesta:

- bien de carácter práctico no instrumental o no concluyente, cuando lo que se propone es justamente una revisión o reconsideración del caso;
- bien de carácter práctico instrumental consistente en la adopción de un plan de acción medios-fines acorde con el curso de la argumentación.

Podemos pensar, en suma, en un esquema como el siguiente:



Con arreglo a esta composición, un razonamiento/argumento práctico contiene no solo ingredientes instrumentales, sino normativos, de modo que su evaluación envuelve tanto aspectos y cuestiones de efectividad, como aspectos y cuestiones de aceptabilidad y legitimidad, que se refieren a los fines u objetivos contemplados así como a los medios en juego.

En todo caso, como ya sabemos, se trata de un tipo de argumentación plausible y, por lo tanto, presuntiva, amén de rebatible. Visto en la perspectiva dialéctica, tiene interés reparar en que este esquema argumentativo está sujeto a examen y evaluación por el procedimiento de las llamadas «cuestiones críticas». Desplegado

en un diálogo deliberativo da una razón para aceptar tentativamente una conclusión referida a un curso de acción, es decir: para su aceptabilidad sujeta a excepciones o contra-argumentos que pueden ser avanzados por la otra parte al irse conociendo nuevas circunstancias. De este modo, la conclusión es en principio admisible a la luz de las razones y consideraciones que sostienen la acción propuesta. Sin embargo, el argumento queda pendiente de su capacidad de respuesta a ciertas cuestiones críticas. Por ejemplo:

CC 1. Qué otros fines deberían haberse considerado por su posibilidad de entrar en conflicto con el fin propuesto.

CC 2. Qué medios o acciones alternativas a la adoptada debería haberse considerado para conseguir ese objetivo.

CC 3. Cuál de las acciones posibles, incluida la adoptada, es la más eficiente.

CC 4. Qué razones hay para considerar que la acción-medio adoptada es viable y me resulta accesible.

CC 5. Qué consecuencias de la acción adoptada deberían considerarse¹⁵.

¿Qué cometido desempeñan estas cuestiones críticas? Pueden ser: (i) indicadores heurísticos de las fortalezas o debilidades del argumento; (ii) condiciones determinantes (¿suficientes? / ¿necesarias?) de su aceptabilidad; (iii) objeciones de un oponente. Según (i)-(ii) tendrían un papel más bien metadiscursivo; según (iii), un papel discursivo que afectaría al desarrollo de la conversación, e.g. mediante la redistribución de las cargas de la prueba¹⁶. El estatuto y función de las cuestiones críticas es otro punto abierto a posibles discusiones y contribuciones por parte de los interesados en la teoría de la argumentación.

Otro punto de especial interés relacionado con el debate en torno a las cuestiones críticas es la confrontación de propuestas alternativas o contra-propuestas, y la ponderación de las diversas argumentaciones concurrentes, en el marco de una deliberación. Dentro de este marco tienen particular relieve tres momentos ya mencionados antes al presentar el esquema de razonamiento/argumentación práctica:

- 1/ La discusión como filtro de conversión de posibilidades en opciones.
- 2/ La confrontación y ponderación de las propuestas concurrentes.
- 3/ La deliberación resolutoria en orden a adoptar una propuesta.

¹⁵ Esta cuestión puede remitir a otro esquema argumentativo, el de la argumentación por consecuencias positivas o negativas de la propuesta en cuestión, remisión ya prevista en el punto (iii), supra. Vid. D. WALTON 2006, «How to make and defend a proposal in a deliberation dialogue», *Artificial Intelligence and Law*, 14: 177-239, pp. 191-2 en particular.

¹⁶ Cf. D. WALTON 2007, «Evaluating practical reasoning», *Synthese*, 157: 197-240.



Pero la consideración de los valores y del contexto de la deliberación en torno a ellos y a la relación medios-fines introduce otro tipo de problemas bastante más interesantes y difíciles. Pueden recordar la confrontación entre principios que da lugar a lo que los juristas llaman «casos difíciles», por contraste con los casos rutinarios o de aplicación de reglas. Pongámonos por ejemplo ante la situación planteada por Amartya Sen (2009)¹⁷:

Tres niños aspiran a recibir un determinado regalo, una flauta. Uno alega que es a él a quien se le debe regalar la flauta porque es pobre y no tiene nada con que jugar. Otro la reclama porque ha sido justamente él quien la ha hecho. Y el tercero aduce que debe ser suya porque es el único que sabe tocarla ¿Cómo hemos de decidir entre las tres pretensiones así argumentadas? No hay un criterio universalmente aceptado, de modo que la decisión dependerá del sistema de valores asumido y de la idea de equidad y de justicia que se tenga. Según Walton, esto nos remitiría a nuevas cuestiones críticas del tenor de «¿La acción o decisión a tomar violará o desatenderá algún valor en juego?». Aun siendo así, los casos de este tipo son a mi juicio más complicados. Envuelven, sin ir más lejos, confrontaciones y ponderaciones que pueden remitir no solo o no tanto a la reflexión y la prudencia individual, como a una discusión o una deliberación conjunta, según sea el caso. Pero sea como fuere, habrá que confiar el desenlace al curso del debate personal o colectivo, pues en estos trances de ponderación no hay una métrica universal ni una balanza de balanzas que nos ampare.

Así venimos a desembocar en el singular relieve que revisten en este terreno del razonamiento y la argumentación práctica los agentes discursivos y su interacción argumentativa. Detengamos en su consideración como apartado final.

4. SOBRE AGENTES Y «AGENCIAS»

Se supone que un agente discursivo es un agente intencional dotado de determinadas competencias o habilidades, a saber:

1. La capacidad de actuar en marcos de racionalidad acotada (e.g. por limitaciones de procesamiento de información, tiempo de resolución, falta de recursos, en situaciones de incertidumbre).
2. La capacidad de comunicarse y de interactuar discursivamente.
3. La capacidad de asumir propuestas y de prever o considerar las consecuencias de su puesta en práctica -al menos algunas de ellas.
4. La disposición a jugar el juego de dar-pedir razones y a reconocer los compromisos y las responsabilidades (habilitaciones y obligaciones) inherentes a esa práctica.

¹⁷ A. SEN 2009, *The Idea of Justice*, London: Allen Lane, pp. 12-15



Dados estos supuestos, nos encontramos con diversos tipos de agentes y de «agencias», si se me permite esta acepción en el sentido de modos de desempeñarse como agentes en unos marcos deliberativos determinados. A un agente individual (una persona), un agente plural (varias) o un agente colectivo (una comunidad socio-institucional, un grupo) le corresponde respectivamente una agencia individual, una agencia plural o una agencia colectiva. Se distinguen entre sí no por el número de gente involucrada sino por la índole de los compromisos respectivos. En este contexto, *compromiso* añade a su significado dialéctico discursivo un nuevo sentido práctico de relación específica entre los agentes y su modo de acción. Cabe resumir las caracterizaciones pertinentes como sigue:

- * Agencia individual: se caracteriza por contraer compromisos asumibles y cancelables por decisión personal. Se trata del llamado «*I-mode*» de agencia. Un individuo X está sujeto a un compromiso individual o personal si y solo si X es el único responsable del compromiso asumido y está habilitado para rescindirlo.
- * Agencia plural: compartida, asociativa, e. g. por coincidencia de intereses, puntos de vista o circunstancias de la situación. Como dos personas que concurren a la misma hora por la mañana en la parada del autobús, lo toman y se bajan en el mismo sitio; no es preciso que hablen entre sí; la reiteración puede generar expectativas, pero no compromisos (e. g. obligaciones mutuas). O incluso como los simpatizantes o suscriptores de Amnistía internacional o una ONG. También se trata de un *I-mode* de agencia.
- * Agencia colectiva: resulta de la confrontación de opciones y la deliberación pública por parte del grupo o la comunidad de afectados en orden a la consecución de un objetivo o una resolución común; así que exige una comunicación e interacción discursiva entre ellos. Comporta unos compromisos específicamente fuertes: pueden haber sido asumidos expresamente o no —por ejemplo, cuando se trata de hechos sociales como el lenguaje materno, o de normas jurídicas o convenciones socio-institucionales—, pero ningún miembro individual se encuentra habilitado o autorizado a rescindirlos de forma unilateral. Es el «*We-mode*» de agencia ¹⁸.
Dicho en otros términos, X e Y intentan colectivamente hacer A si y solo si están comprometidos a intentar hacer A como un solo hombre («as a body», en expresión de Margaret Gilbert ¹⁹). Un agente colectivo no es un mero agente plural, de modo parejo a como un compromiso colectivo no es la simple suma o agregación de dos o más compromisos individuales personales. Estos compromisos colectivos se rigen por

¹⁸ Las etiquetas *I-mode* / *we-mode* designan nociones introducidas en los años 1990 por Raimo Tuomela. Puede verse una revisión relativamente reciente en R. TUOMELA 2007, *The Philosophy of Sociality. The shared point of view*. Oxford/New York: Oxford University Press.

¹⁹ Vid. e.g. M. GILBERT 2006, *A Theory of Political Obligation*. Oxford: Clarendon Press, pp. 137-138.



(i) criterios de obligación conjunta, como la obligación de no actuar en contra sino en favor del objetivo común; el derecho o la habilitación para actuar en consecuencia; el derecho del grupo a sancionar acciones individuales opuestas; (ii) criterios de obligación mutua: por ejemplo, nadie está autorizado a rescindir o cancelar los compromisos colectivos unilateralmente.

Según esto, los compromisos descansan en una doble relación: (i') intencional o con el objetivo propuesto [hay una responsabilidad conjunta]; (ii') interpersonal o con los demás miembros del grupo [hay además responsabilidades mutuas].

(iii) La existencia de tales compromisos es compatible con la ausencia eventual de una intención personal en el sentido pertinente (e. g. «la ignorancia de la ley no exime de su cumplimiento»), aunque la intencionalidad colectiva no sea autónoma e independiente de las intenciones de los integrantes del grupo.

(iv) Paralelamente a lo que ocurre con un compromiso personal, un compromiso práctico colectivo puede ser asumido o reconocido como una razón suficiente con respecto a la realización del objeto del compromiso.

Esto implica que los compromisos prácticos así entendidos no dejan de tener una significación normativa. Pero no implica que tales compromisos constituyan una justificación cabal o la mejor razón disponible para obrar en consecuencia —así, por poner un caso, no es admisible apelar a una «razón de estado» para justificar un crimen—.

A la luz de este planteamiento, algunos puntos principales de esta conferencia se dejarían resumir en el esquema siguiente:

Agente individual/plural (*I-mode*)

- Modelo intencional BDI
- Deliberación privada ≈ paradigma de prudencia reflexiva
- Discurso más bien monológico
- Razonamiento práctico

Agente colectivo (*We-mode*)

- BDI + compromisos
- Deliberación pública ≈ paradigma de confrontación/ponderación de alternativas en la esfera pública
- Discurso más bien polilógico
- Argumentación práctica

Naturalmente, con estas referencias únicamente les estoy marcando y jalonando un terreno que no solo necesita más exploraciones e incursiones, sino el reconocimiento y el tratamiento adecuado de las cuestiones que van quedando abiertas a medida que caminamos o, si prefieren, hacemos camino. Por ejemplo: ¿cómo relacionamos y combinamos conceptualmente los dos modelos en juego, intenciones y compromisos, más allá de las estipulaciones que facilitan su programación en inteligencia artificial? ¿Qué es, en particular, eso que suele denominarse «intencionalidad colectiva» y qué repercusiones puede tener su reconocimiento en la perspectiva de una posible teoría de la acción?

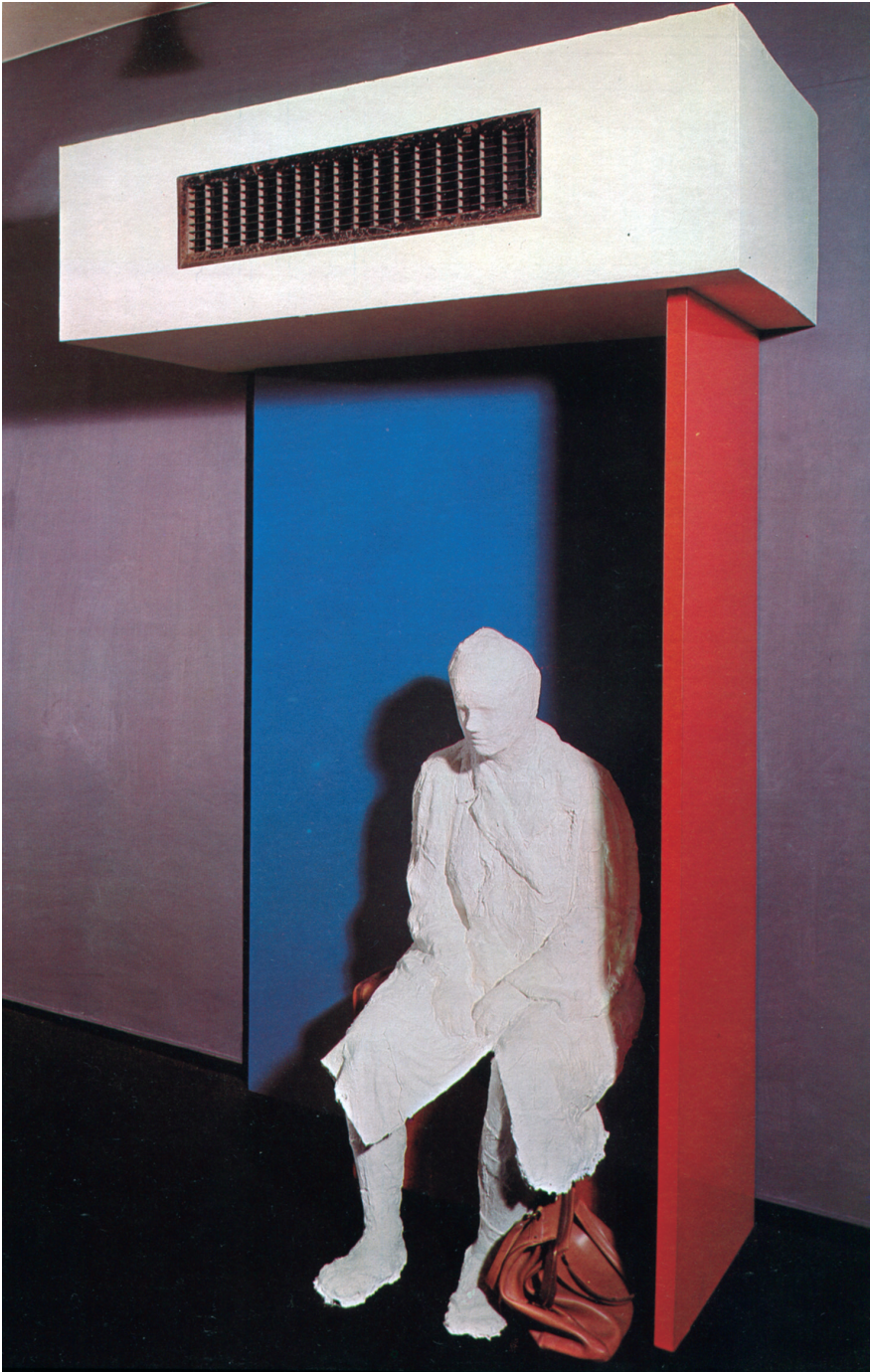
Por lo demás, y con esto al fin termino, les recuerdo que aún quedarían otras dos perspectivas por considerar: la retórica y la socio-institucional, aunque no han faltado alusiones por el camino, por ejemplo al mencionar la deliberación pública.



Me permito recalcar la trascendencia actual de estos aspectos de la argumentación práctica en los que no he podido entrar. Recordemos que recientes decisiones político-económicas de la troica o de la comisión europea, antes sobre la presidencia del gobierno en Italia y ahora sobre la quita en Chipre, han sido antidemocráticas y, no por casualidad, antideliberativas: es decir, impuestas por un poder ajeno a los directamente afectados que además se han visto privados de información y de posibilidades reales de discusión, confrontación e intervención en sus propios asuntos de interés y dominio públicos. O, sin ir más lejos, reparemos en que el comportamiento de nuestro presidente de gobierno en varias cuestiones de interés y de trascendencia pública suele ser no solo opaco sino deliberadamente antideliberativo. Así pues, este final no puede ser otra cosa que una buena razón para el comienzo o para la reanudación y el mantenimiento de su interés por la argumentación práctica: corre peligro, entre otras cosas, la suerte de nuestro discurso público. Y el discurso público viene a ser el aire que respiramos en nuestras interacciones discursivas: de su calidad depende buena parte de nuestra salud intelectual, así como nuestra lucidez crítica argumentativa. En cualquier caso, velar por esta calidad es una responsabilidad propia no solo de los políticos o de los periodistas, sino más inexcusable aún en el caso de los filósofos y de los estudiantes de filosofía. Solo me queda animarles, animarnos todos, a cumplir con este compromiso mutuo y conjunto, colectivo.

Recibido: marzo 2013
Aceptado: julio 2013





George Segal, 1965.

