

DELIBERACIÓN Y DISCURSO CIVIL: NUEVAS PERSPECTIVAS EN EL CAMPO DE LA ARGUMENTACIÓN*

Luis Vega Reñón

lvega@fsf.uned.es

UNED

Tengo, como saben, muchas cosas que agradecer a La Laguna. Ahora, en particular, tengo que agradecerle la costumbre de convertir los homenajes en ocasiones para retomar el hilo de antiguas conversaciones. Así, el doctorado *honoris causa* de Javier Muguerza es una ocasión para reanudar una conversación iniciada hace ya más de dos años y medio —en noviembre de 2004—, con motivo de otro homenaje, a José Luis Escotado, en torno a la teoría de la argumentación y la que podríamos llamar «lógica del discurso civil»: se trata de un ámbito en el que se cruzan antiguos caminos de la razón práctica y nuevas vías de ejercicio público de la razón en espacios abiertos como el de la llamada «democracia deliberativa». Es tierra de fronteras por donde circulan conceptos y criterios analíticos, e.g. sobre la buena o la mala argumentación en esos ámbitos públicos de discurso, y motivaciones sustantivas, e.g. valores, fines o propósitos; o dicho en otras palabras, consideraciones epistémico-discursivas y consideraciones ontológicas, éticas y políticas. Afortunadamente contamos con un guía lúcido y experimentado como Muguerza, explorador sensible a las venturas y desventuras de la razón teórica y práctica por este accidentado terreno.

Pero éste es además un terreno en parte por explorar, donde importa mucho poder ver a lo lejos y disponer de buenas perspectivas. De esto va lo que voy a decir, de lo que dejan ver sobre la argumentación y la deliberación ciertas perspectivas. Les invito a poner a Javier Muguerza, tácitamente, debajo de algunas de estas vistas de la razón discursiva. Según Juan de Salisbury (*Metalogicon*, III, 4), decía Bernardo de Chartres de sí mismo y de sus coetáneos de la primera mitad del s. XII: «Somos como enanos sentados a hombros de gigantes, de modo que podemos ver más cosas a lo lejos no por nuestra propia agudeza visual o por nuestra altura corporal, sino porque nos subimos y empinamos sobre su gigantesca estatura». Pues bien, acomodémonos sobre los hombros de Javier y dispongámonos a mirar, con los mejores deseos de que el peso le sea leve.

1. UNA PANORÁMICA DE LA ARGUMENTACIÓN

En la película de Kenneth Branagh *Los amigos de Peter*, uno de los comensales aseguraba que la gente podía pasarse un día sin comer, pero no sin argumentar.

Argumentar es algo tan natural y cotidiano como conversar. Toda argumentación es, en realidad, una forma de conversación cara a cara y en directo, o a distancia, por escrito, en diferido. Argumentamos cuando damos razones a favor o en contra de una propuesta, para sentar una opinión o rebatir la contraria, para defender una solución o para suscitar un problema. Argumentamos cuando aducimos normas, valores o motivos para orientar en cierta dirección el sentir de un auditorio o el ánimo de un jurado, para fundar un veredicto, para justificar una decisión o para descartar una opción. Argumentamos cuando procuramos convencer a nuestros interlocutores de ciertas ideas, posturas, actitudes, o de prevenirles frente a otras. Éstas solo son, por cierto, unas pocas muestras de lo que cabe hacer o pretender por medio de la argumentación. Lo cierto es que argumentamos de muy distintas maneras y con diversa fortuna antes, o al margen, de pararnos a considerar qué es o qué puede ser la propia argumentación. Más aún: seguramente, lo mejor que uno puede hacer para formarse una idea cabal de la argumentación, es no perder la ocasión de practicarla. ¡Así pues, ánimo! Pero lo mejor no tiene por qué ser enemigo de lo bueno y bueno será, espero, recordar qué se entiende por argumentación y echar un vistazo al estado actual de los estudios al respecto.

Por *argumentación* entiendo una forma discursiva de hacer algo con palabras: dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien, con el fin de lograr su comprensión o ganar su asentimiento.

Como insinuaba al principio, aquí mismo en La Laguna, hace algún tiempo, tuve ocasión de referirme a tres enfoques clásicos que hoy han vuelto a orientar e iluminar el campo de la argumentación. Son las perspectivas *lógica*, *dialéctica* y *retórica*. La lógica mira ante todo por la corrección de los argumentos como productos o textos, como pruebas con formato de monólogos; la dialéctica se interesa más bien por la argumentación como debate dialógico entre dos figuras, proponente y oponente, y por las normas que regulan la confrontación entre ambas partes; a la retórica, en fin, lo que le toca es el mundo de las interacciones personales, así como los procesos y medios a través de los cuales una persona induce efectivamente a otras a adoptar una creencia, una actitud o una decisión en un sentido determinado. Estas tres perspectivas no solo constituyen referencias básicas por su raigambre histórica —se remontan al padre común de los estudios occidentales sobre la argumentación, Aristóteles. Hoy día también resultan familiares por el arraigo popular de ciertas metáforas. Así, el punto de vista lógico se trasluce en la metáfora de la construcción de los argumentos como edificios, donde cuentan la fundamentación, la solidez o la traza del argumento; el punto de vista dialéctico subyace en la visión de la argumentación como un combate, con sus armas, sus debilidades y sus fortalezas, sus vicisitudes e incluso con unas leyes de la guerra; y el enfoque retórico se deja ver en la imagen de la argumentación como la presentación o la representación de un caso en un escenario ante un auditorio. Bien, sin ir más lejos, lo que estoy haciendo ahora.

* Trabajo realizado en el marco del proyecto HUM 2005-00365 (MEC, España).

Tal parece ser, en términos perspectivistas muy sumarios, el panorama dibujado por las líneas de estudio y de investigación que hoy prevalecen en el ámbito académico de la argumentación. Pero lo que más importa es advertir dos cosas:

- 1) Por un lado, aun promoviendo visiones heterogéneas y criterios irreducibles, no son enfoques incompatibles ni excluyentes entre sí, sino complementarios. De modo que las competencias y querellas escolares entre, pongamos por caso, la lógica formal y la informal, o entre la lógica, la teoría de la argumentación y la retórica, pueden obedecer a muy diversos motivos pero carecen de razones analíticas o de base teórica.
- 2) Por otro lado, aun dentro de esta amplitud de miras complementarias, tampoco deparan ya visiones suficientes ni exhaustivas de la argumentación en su conjunto. Hay nuevas dimensiones que se les escapan. No contemplan, en particular, el ejercicio público del discurso en determinados medios sociales o institucionales con el fin de tomar de modo razonable y eficiente una decisión colectiva sobre un asunto de interés o de incidencia común.

Las encrucijadas de este tipo, en las que se encuentran los caminos del razonamiento práctico y los caminos del discurso público, abren a mi juicio una nueva perspectiva en teoría de la argumentación. Su novedad es apreciable en la medida en que no solo han de responder a problemas específicos y afrontar falacias peculiares, sino que en definitiva se mueven en un nuevo terreno. Así pues, no pueden considerarse una mera prolongación o proyección conservadora desde las perspectivas clásicas hasta el espacio público –de modo análogo a como la racionalidad pública social no se limita a ser una mera extensión o generalización de la racionalidad privada o individual, según sabemos hoy por resultados críticos como el teorema de Arrow o el (mal) llamado «dilema discursivo»¹.

Valga una muestra sintomática en este sentido. Consideremos el caso en el que un comité o un tribunal ha de pronunciarse sobre un asunto, de acuerdo con esta regla de procedimiento: de las premisas P y Q se sigue la conclusión C, es decir: de las pruebas, razones o consideraciones conjuntas P y Q se desprende la resolución o el veredicto C. Supongamos que el comité o el tribunal está compuesto por 3 miembros [X, Y, Z] y que cada uno de ellos discurre conforme a esa regla del modo siguiente, donde un **sí** representa la asunción del caso considerado y un **no** su rechazo:

Jurado o comité	P	Q	C
X	sí	no	no
Y	no	sí	no
Z	sí	sí	sí

¹ Cf. por ejemplo Philip PETTIT, «Deliberative democracy and the discursive dilemma», *Philosophical Issues* (supp. *Nous*), vol. 11 (2001), 36 pp.; Christian LIST, «The discursive dilemma and public reason», *Ethics*, 16 (2006), 362-402; Luc BOVENS & Wlodek RABINOWICZ, «Democratic answers to complex questions -an epistemic perspective», *Synthese*, 150/1 (2006), 131-153.



Siendo estos los juicios individuales, ¿cuál es, en consecuencia, la decisión del grupo? Si nos atenemos al sentir mayoritario, nos encontramos con resultados dispares según el juicio de la mayoría que tomemos como referencia. El juicio de la mayoría acerca de las premisas, P y Q, motiva un dictamen mayoritariamente positivo (4 síes vs. 2 noes); pero su pronunciamiento sobre la conclusión (1 sí vs. 2 noes), un dictamen mayoritariamente negativo. Hay tres puntos dignos de atención:

- a) No tiene lugar una transmisión lineal de la inferencia conforme a la regla adoptada: del sentir mayoritario acerca de las premisas no se sigue un sentir mayoritario en la misma línea acerca de la conclusión.
- b) Tampoco se da una proyección lineal de la coherencia individual sobre la coherencia del grupo pues ésta puede preservarse a través de una doble estrategia (procediendo bien sobre la base de las premisas o bien sobre la base de la conclusión), que no está disponible para los individuos aislados del grupo.
- c) Hay además diferencias significativas entre una y otra estrategia, por ejemplo, entre el debate que pueden abrir las premisas y la clausura que supondría una simple votación en el caso de la conclusión. Estrategias que se prestan no solo a opciones diferentes —e.g. con distinto grado de intervención y satisfacción de los miembros del grupo—, sino a manipulaciones de la resolución final —e.g. por parte de un presidente del comité—.

Al margen de las discusiones metodológicas y las investigaciones empíricas que este «dilema» pueda propiciar en teoría de la elección social o de la decisión, el interés de los casos de este género estriba aquí en su valor como muestra de las distancias y de las diferencias que median entre el ámbito abstracto o individual de la inferencia que conduce linealmente a una conclusión, como en el razonamiento práctico tradicional, y el espacio social del discurrir en público con el fin de llegar a una resolución colectiva.

2. LA PERSPECTIVA DE LA «LÓGICA DEL DISCURSO CIVIL»

Llamaré «lógica del discurso civil» a esta nueva perspectiva de la argumentación que estoy presentando. Se trata, en realidad, de un programa de exploración e investigación acerca del discurrir en público sobre asuntos prácticos o cuestiones de interés común; no cuenta todavía con un cuerpo de estudios o de resultados como los desarrollados en las perspectivas clásicas. Debido a su estado aún naciente y programático, habré de limitarme a unos apuntes y alguna sugerencia. Para empezar, les animo a trabajar en ese campo. Especialmente en España es un terreno en buena parte virgen donde quizás no encuentren un empleo indefinido pero donde, desde luego, no les faltará trabajo. Y no me refiero solamente a labores de corte académico, sino también al ámbito profesional, en la estela de unas primeras consultorías y agencias sobre técnicas de mediación, negociación y deliberación, programas de planificación social y política, *polls* de opinión, etc., nacidas a finales



del s. xx. También —es otra sugerencia— podría ir por ahí al menos en parte la educación para la ciudadanía, una educación de la que andamos muy necesitados a juzgar por las violencias y distorsiones del discurso público que venimos sufriendo en estos rudos tiempos de furia y ruido en las Cortes y en las calles.

En la denominación «lógica del discurso civil», empleo ‘civil’ como versión de ‘public’ en contextos del tipo de: «public sphere», «public reason», «public argument», «public deliberation». Es un término sugerido por una tradición hispana que se remonta al s. xviii: hay, por ejemplo, referencias en Benito J. Feijoo, en Andrés Piquer o en Gregorio Mayàns al «trato civil» en el sentido de discurrir en común dentro de un marco práctico social². La «lógica del discurso civil» viene a ocuparse del estudio de nuestros usos del discurso público sobre asuntos de interés general con propósitos prácticos. Aunque se trate de una investigación en sus primeros pasos, este dominio ha cobrado hoy especial relieve al confluír en él propuestas, debates y desarrollos propiciados por un renacido interés en la razón práctica, así como por una creciente preocupación por la razón pública y por la calidad de su ejercicio en nuestras sociedades más o menos democráticas. Obran en el primer caso, en el renacimiento de la razón práctica, desde motivos filosóficos, éticos o jurídicos, hasta la investigación en inteligencia artificial con modelos arquitectónicos B(eliefs)-D(esires)-I(ntentions) o con modelos de gestión de decisiones en el marco de sistemas multi-agentes. Obran en el segundo caso, en la preocupación por la razón pública, las discusiones en torno a los ideales y programas de la llamada «democracia deliberativa» a partir de los años 80 (Rawls, Habermas, Elster, etc.), así como la confrontación entre modelos sociopolíticos, (e.g. deliberativos vs. agregativos) o incluso entre estrategias discursivas (e.g. cooperativas vs. competitivas). Pues bien, dentro de este marco, entenderé por *lógica del discurso civil* más precisamente los estudios analíticos, reflexivos y críticos del discurso público —o del discurrir en público— que responden al perfil siguiente:

- (i) Son una especialización de la lógica informal dentro del ámbito general de la teoría de la argumentación, aunque sean más afines y presten especial atención a los aspectos dialécticos y retóricos.
- (ii) Se aplican especialmente a la identificación y evaluación de argumentaciones relativas a la adopción de creencias, disposiciones o decisiones prácticas.

Ahora bien, el discurso práctico puede ser de carácter lineal y monológico, más bien privado (e.g. la deliberación sobre medios-fines de un agente, sea personal o simulado). O puede ser por el contrario de carácter interactivo y dialógico, abiertamente público (e.g. la deliberación colectiva en torno a una resolución que habrá de adoptarse por acuerdo mayoritario), en cuyo caso aparecen ciertos rasgos distin-

² FEIJOO 1739, *Teatro crítico*, VIII, 2; PIQUER 1747, *Lógica moderna*, y MAYÀNS, «Censura», *ibid.*



tivos de las argumentaciones que aquí son objeto específico de estudio, como los tres siguientes:

- * Versan sobre opciones y, por lo regular, se dan en confrontaciones, descansan en alegatos plausibles y rebatibles, y están dirigidos a la gestión y la resolución de problemas prácticos de interés o incidencia común.
- ** Pueden envolver alegaciones materiales o sustantivas de diverso género (e.g. éticas, jurídicas, políticas, sociales, culturales, etc.) orientadas al mismo objeto argumentativo y persuasivo (suasorio o disuasorio).
- *** Su consideración y su evaluación también pueden remitirse a condiciones o criterios heterogéneos, e.g. de orden ético-político o epistémico-discursivo en marcos democrático-deliberativos, o de carácter meramente práctico, como los manejados por los «animadores» o «facilitadores» en su experiencia profesional.

Entre las argumentaciones típicas dentro de este campo caben por ejemplo: (a) los casos de *razonamiento práctico* en general; (b) el *entimema*, como forma paradigmática de interacción implícita; (c) la *negociación* y la *deliberación*, como formas paradigmáticas de interacción explícita. Nuestro personaje principal, si no único, será la deliberación.

3. LA DELIBERACIÓN

La deliberación es un personaje discursivo de linaje clásico pero historia irregular. Tiene una reconocida ascendencia aristotélica como género retórico (*Rh.* 1358^{b7} ss.) y como cálculo racional o ejercicio reflexivo de la virtud de la prudencia (*EN.* 1140^{a25-27}). Pero nunca ha sido protagonista en los estudios sobre argumentación. Apenas empieza a serlo hoy, cuando constituye un lugar de referencia de la ética del discurso y merece atención desde la confrontación entre programas de filosofía política e ideales democráticos o con miras al análisis de procedimientos y estrategias de tomas colectivas de decisiones; cuando viene a ser en suma una encrucijada de la lógica del discurso práctico y la lógica del discurso civil. Mi propósito es justamente mostrar el papel y el relieve que le corresponden como forma de interacción discursiva en la arena pública.

El tratamiento de la deliberación como forma de argumentación presenta hoy dos modalidades principales:

[A] Análisis tradicional, de raigambre aristotélica, en términos de *razonamiento práctico*, sea en la variante formal de una lógica normativa (e.g. Belzer 1987), o sea en la variante informal de los esquemas argumentativos (e.g. Walton 2004)³. Tiende a centrarse en la consideración de argumentos o productos

³ Marvin BELZER, «A logic of deliberation», *Procds. 5th National Conference on Artificial Intelligence, AAAI'86* [Philadelphia], Merlo Park (CA), AAAI Press, 1987, vol. 1, pp. 38-43; Douglas

textuales de procesos deliberativos. [B] Análisis en la nueva perspectiva del discurso público abierta por los ideales y programas democrático-deliberativos, así como por los usos y demandas nacidos en diversos marcos sociales, educativos o profesionales de consideración de opciones y tomas de decisión colectivas. Es curioso que hoy, en castellano, sea esta segunda modalidad la que haya pasado a primer plano:

* Según el *DRAE* (2001, 22ª edic.), *deliberar* es 1. Considerar atenta y detenidamente el pro y el contra de los motivos de una decisión, antes de adoptarla, y la razón o sinrazón de los votos antes de emitirlos. 2. Resolver algo con premeditación.

* Según el *Diccionario de uso* de M.ª Moliner (1998, 2ª edic.), *deliberar* es 1. Tratar un asunto entre varias personas. 2. Pensar o reflexionar una persona sobre un asunto.

Por otro lado, como ya he indicado, hay motivos para pensar que el ejercicio de la razón y la argumentación en el plano [B] no puede considerarse una mera proyección o extensión conservadora de los razonamientos prudenciales o prácticos del plano [A]. Así pues convengamos en distinguir entre una *deliberación_A* —razonamiento privado o patrón abstracto de inferencia práctica—, que se contempla desde el punto de vista [A], y una *deliberación_B* —confrontación de carácter público y propósito colectivo—, que es el que interesa desde el punto de vista [B]. Como a partir de ahora solo voy a referirme a esta última, a la **deliberación_B**, nos ahorraremos los subíndices.

4. LA DELIBERACIÓN EN LA PERSPECTIVA DE LA LÓGICA DEL DISCURSO CIVIL

La deliberación, considerada en la perspectiva de la lógica del discurso civil, consiste en una interacción argumentativa que pondera y gestiona información, opciones y preferencias en orden a tomar de modo responsable y reflexivo una decisión o resolución práctica —«responsable» se refiere a la capacidad de, y la disposición a, dar cuenta y razón, i.e. a responder, de las propuestas propias o de las propuestas asumidas—. Se mueve en marcos sociales de discusión acerca de asuntos de interés común, dirimibles mediante razones públicas, i.e. comunicables y compartibles más allá de los dominios personales o puramente profesionales de argumentación. Supone no solo una interacción dialéctica entre alternativas, sino una confrontación interpersonal de los proponentes, cuya presencia real puede propiciar tanto estrategias de poder e influencia como actitudes de cautela o de inhibición, pero en todo caso involucra inte-

N. WALTON, «Criteria of rationality for evaluating democratic public rhetoric», en B. FONTONA, C.J. NEDERMAN y G. REMER, eds. *Talking Democracy. (Historical perspectives on rhetoric and democracy)*. University Park (Penn), The Pennsylvania State University Press, 2004, pp. 295-330.

racciones dialécticas y retóricas, si bien en el nuevo terreno del discurso y del espacio públicos. Por otro lado, su éxito descansa, entre otras cosas, en la disposición al entendimiento mutuo y a la coordinación —no necesariamente al consenso—, así como en la fluidez de la comunicación —e.g. en la experiencia de que compartir información ayuda a salvar las limitaciones del conocimiento individual—. Ese éxito puede consistir en un resultado relativamente óptimo o satisfactorio para el colectivo aunque sea subóptimo o menos satisfactorio para cada uno de los individuos —resultado que no se obtendría si cada cual se empeñara en seguir el dictado de su razón práctica personal. Así pues, una vez más, su «razonabilidad» es irreducible a la mera proyección social de una racionalidad monológica, individual o privada, como la del silogismo práctico tradicional. Este ámbito del discurso público o del discurrir en público conoce diversos tipos de argumentación parejamente plausibles y rebatibles, que también discurren sobre bases pragmáticas y conversacionales de entendimiento y pueden seguir pautas parecidas de procedimiento: por ejemplo, la compuesta por (1) planteamiento del asunto y apertura; (2) distribución de información; (3) avance de propuestas y contra-propuestas; (4) ajustes y revisiones; (5) adopción de una resolución; (6) confirmación de la resolución tomada y cierre⁴. Pero más interesante que estas elucubraciones sobre la normalización del curso y del buen fin de la deliberación —a veces vano intento de poner puertas al campo—, y más ilustrativo, desde luego, será un ejemplo de deliberación. Por fortuna, también aquí contamos con la ayuda de los clásicos. Se trata del famoso debate de Mitilene relatado por Tucídides en el lib. III de su *Historia de la guerra del Peloponeso*.

Mitilene, la *polis* principal de la isla de Lesbos, ha traicionado sus acuerdos con la confederación de Delos, controlada por los atenienses, y sus dirigentes se han rebelado contra Atenas. Corren los años 428-427 a.n.e. Sofocada la rebelión, los atenienses deciden castigar sin piedad a los ciudadanos de Mitilene. Pero al día siguiente de tomar esta decisión visceral, en el calor de la represalia y la venganza, acuerdan volver sobre el asunto y debatir la suerte de Mitilene en asamblea. Dos son las posiciones enfrentadas: una es la sostenida por Cleón, un radical célebre por sus dotes demagógicas, la otra es la sostenida por Diódoto, de quien nada más se sabe. Me permitiré esquematizar una y otra posición aunque ello suponga resaltar o dar un perfil más acusado a algunos de sus rasgos.

CLEÓN. Hay que mantener la decisión: ajusticiar a todos los varones adultos y reducir a esclavitud a todas las mujeres y los niños.

- a) Contra la mala impresión de debilidad e inestabilidad que daría un cambio de criterio.
- b) Por razones políticas: mostrar fortaleza y capacidad de intimidación frente a otras posibles rebeldías. Por razones de retribución reparadora en propor-

⁴ Un proceso similar es el considerado por David HITCHCOCK, Peter McBURNEY y Simon PARSONS, «A framework for deliberation dialogues», en *Proceedings 4th Biennial Conference OSSA*, Ontario, 2001.

ción con la gravedad de la ofensa inferida. Por razones de interés y justicia o, en todo caso, coherencia lúcida:

Resumiendo: si me escucháis, daréis a los mitilenios el trato que merecen, al tiempo que haréis lo que el interés dicta. Si tomáis otra actitud, os condenaréis vosotros mismos sin ganarnos su reconocimiento. Porque si admitimos que Mitilene se sublevó con razón, ello significa que no gobernáis con justicia vuestro imperio. Y si queréis conservarlo, aun contra todo derecho, una de dos: o es forzoso que les castigéis por vuestro propio bien, aunque pueda resultar injusto, o que renunciéis a este imperio y, a cubierto de todo riesgo, os comportéis como hombres sin tacha⁵.

DIÓDOTO. Hay que revocar la decisión y limitarse a ajusticiar a los dirigentes que han sido hechos prisioneros.

- a) Oportunidad del debate de revisión para corregir las actitudes opuestas a una decisión acertada: la precipitación y el apasionamiento. Conviene servirse de las palabras como guía para la acción.
- b) Precisión: no se discute el delito de Mitilene, ni una reparación inmediata; más bien, se trata de que demos con la resolución que mejor responda a nuestros futuros intereses.
- c) Razones de la revocación. Experiencia: la pena de muerte no ha inhibido a los aventureros, ni a los criminales, así que de seguir la línea de intimidación y disuasión habría que recurrir a castigos mayores aún, sin que ninguno constituyera en definitiva una prevención suficiente. Razones políticas: es preferible ajustar el castigo y dar a la ciudad la posibilidad de recuperación para evitar casos de rebelión más endurecidos y desesperados. Económicas: ahorrarnos los gastos de asedio y ataque, y no privarnos de los tributos de la ciudad si la arrasamos. Prácticas: conviene limitar el alcance de la sublevación y no ponerse en contra al pueblo de Mitilene que no se ha sublevado. En todo caso, las consideraciones de utilidad y de interés del imperio deben prevalecer sobre las de represalia o incluso justicia reparadora si son incompatibles.

Remate final: «Esta resolución será eficaz de cara al futuro y desastrosa ya desde ahora para el enemigo, pues el que se muestra prudente en sus decisiones es más temible para el adversario que el que procede irreflexivamente apoyado en la fuerza» (*ibid.*, p. 96).

En suma, la confrontación parece configurar un esquema básico en los términos

⁵ Edic. de José Alsina (selec., trad. y notas). Madrid, Guadarrama [Punto Omega], 1975; pp. 89-90. Cf. Ulises SCHMILL, «El debate sobre Mitilene. Una interpretación», *Doxa*, 4 (1987), 203-245.



<i>ideología tradicional</i>	vs	<i>ideología sofisticada</i>
fuerza de la pasión	–	poder de la razón
vuelta sobre el pasado	–	encarada hacia el futuro
moral retributiva: daño/repelación	–	política eficaz y preventiva

(¿Podría aplicarse, por ejemplo, al caso de las conversaciones del gobierno con ETA?)

4.1. ALGUNOS RASGOS DE LA DELIBERACIÓN EN ESTA PERSPECTIVA

Puede que ahora ya podamos hacernos una idea cabal de la deliberación en el sentido que vengo proponiendo. Esta deliberación se distingue en el marco del discurso civil por la importancia que cobran unos rasgos como los siguientes:

- (i*) El proceso discurre a partir del reconocimiento de una cuestión de interés público y pendiente de resolución que, por lo regular, incluye conflictos o alternativas entre dos o más opciones posibles o entre dos o más partes concurrentes.
- (ii*) La discusión comprende no solo proposiciones sino propuestas.

Entiendo por *propuesta* un acto de habla del tenor de: «hagamos (no hagamos) X», i.e. «lo indicado [pertinente, conveniente, debido, obligado] en el presente caso es hacer [no hacer] X». Una propuesta hace referencia una acción y expresa una actitud hacia ella, de modo que remite a, o descansa en, consideraciones normativas y prácticas —distintas de las correspondientes a las proposiciones meramente declarativas o asertivas, como el ser verdaderas/falsas—⁶. En el esquema tradicional del razonamiento práctico, puede considerarse como la conclusión de una inferencia práctica en la medida en que el proponente ha de estar dispuesto no solo a asumir lo que propone sino a justificar la propuesta misma o, si fuere el caso, a defenderla. Esta justificación o defensa podría adoptar la forma de una inferencia del tipo: dada tal premisa teleológica (intención, deseo, propósito, fin) y dada tal premisa instrumental (sobre medios disponibles que se juzgan oportunos), se sigue congruentemente tal propuesta. Será por lo regular rebatible.

- (iii*) Las propuestas envuelven estimaciones y preferencias que descansan, a su vez, en consideraciones contrapuestas de diverso orden y de peso relativo que pue-

⁶ Las propuestas pueden considerarse actos directivos y compromisorios —si involucran al proponente. Entre sus condiciones de formulación cuentan: (i) la expresión adecuada de su contenido proposicional: una acción futura [hacer / no hacer X], así como una disposición o actitud-*pro* del proponente; (ii) una condición de sinceridad: el proponente asume su propuesta y desea que la asuma el interlocutor, salvo que se trate de una propuesta meramente táctica, provisional o exploratoria; (iii) una condición preparatoria de viabilidad: el proponente considera a los destinatarios de la propuesta capaces de asumirla y realizarla, sin que este curso de acción sea de suyo necesario o venga de suyo impuesto.

den dar lugar a inferencias no ya simplemente lineales o hiladas dentro de un mismo plano, sino mixtilíneas y pluridimensionales, aunque la confrontación responda a un propósito común o apunte hacia un mismo objetivo.

(iv*) Las propuestas, alegaciones y razones puestas en juego tratan de inducir al logro consensuado de resultados de interés general.

Del rasgo (i*) se desprende que la cuestión o conflicto no puede dirimirse mediante un algoritmo o una rutina efectiva de resolución⁷; (i*) y (ii*) perfilan, por otro lado, la vinculación de la deliberación al ámbito de la razón práctica. Conforme a (iii*), la evaluación del curso y desenlace de una deliberación se remite a consideraciones de plausibilidad, criterios de ponderación y supuestos de congruencia práctica, antes que a los criterios usuales de corrección de una línea inferencial o un esquema argumentativo. En fin, (iv*) indica la orientación hacia un interés o un objetivo común, por encima o aparte de los intereses personales o privados de los participantes; objetivo no siempre logrado pues la suerte del proceso deliberativo es sensible a las estrategias discursivas adoptadas —e.g. competitivas versus cooperativas—, así como a otras condiciones y circunstancias relativas al marco dado y a la conformación social, comunicativa, etc., de los agentes y los foros involucrados.

Todo esto deja entrever la complejidad de una evaluación o una estimación del curso y del desenlace de un debate que envuelve no sólo unas directrices para juzgar acerca de la calidad y el éxito de la deliberación —o supuestos regulativos capaces al menos de fundar expectativas razonables en tal sentido—, sino unos indicadores de la efectividad o del cumplimiento de dichas expectativas. Entre estos supuestos regulativos se hallan los que facilitan el flujo de la información y la participación, y buscan neutralizar los factores de distorsión o, llegado el caso, las estrategias falaces. Son, por ejemplo, exigencias de: (a) publicidad —no simple transparencia vs. opacidad de la fuente de información, sino también accesibilidad e inteligibilidad de las razones en juego—; (b) igualdad de las oportunidades de todos los participantes para intervenir en el debate; (c) autonomía del proceso —no solo negativa, como exclusión de coacciones o de injerencias externas, sino positiva, en el sentido de mantener abierta la posibilidad de que cualquier participante se vea reflejado en el curso o en el resultado—. De ahí cabe obtener precisamente un indicador del éxito, consistente en la medida en que los participantes reconocen que han contribuido a, o influido en, el nudo y el desenlace del proceso, o se sienten reflejados en él de algún modo, aunque discrepen del curso seguido por el debate o de la resolución final.

Así pues, no hay de entrada una postura inamovible sobre el objeto de la deliberación: más bien se trata de un acuerdo que se busca, aunque no se logre, sobre

⁷ Aquí no nos vale la buena voluntad del lógico Leibniz cuando ante una cuestión debatida invitaba a las partes a sentarse ante un ábaco y a decirse una a la otra: «calculemos», sino la perspicacia del Leibniz jurista cuando recomienda la ponderación de alternativas y el recurso a una balanza de razones.

lo que al final resultará más conveniente a la luz de la discusión —incluido el aplazar su resolución para otro momento en que tengamos la cabeza más fría—. Por otro lado, aun discuriendo a través de criterios y opiniones personales, lo propuesto como conveniente no se entiende en la línea de los intereses personales sino del interés común. Éste es uno de los puntos que distinguen la deliberación de la negociación y da sentido a las estrategias cooperativas como la distribución de la información disponible o la generalización igualitaria de las oportunidades de intervención.

Por *negociación* entiendo la interacción discursiva entre dos o más partes que, con intereses divergentes o en conflicto, buscan obtener por diversos medios estratégicos —algunos ilegítimos en otros marcos de confrontación— mejores resultados que los de partida por medio de una acción decidida o acordada en común. La negociación arranca de un conflicto de intereses que demanda una resolución o un compromiso entre las partes enfrentadas; trata de obtener el mejor resultado para los propios intereses y procura llegar, si no alcanza una plena conciliación de intereses, al menos a un acuerdo razonable o satisfactorio o, siquiera, a lo que cabría calificar como «un buen trato».

No toda la negociación que llega a un acuerdo conciliatorio o a un buen trato es por eso buena; pero toda la que no llega ahí puede considerarse fallida.

Por otro lado, una negociación admite el uso de tácticas de intimidación o de estrategias ventajistas, amén de restricciones de la cooperación (e.g. ocultar información a la otra parte). Y en fin, la calidad de una negociación no deja de tener una referencia externa: la marcada por el umbral de valor mínimo definido por alguna alternativa disponible al acuerdo negociado; éste es un valor que se ha de superar para reconocer el éxito de la negociación⁸.

4.2. PROBLEMAS PECULIARES

Además de los rasgos apuntados, no faltan otras señales significativas del relieve de la deliberación en la perspectiva de la lógica del discurso civil, signos consistentes ahora en problemas peculiares. Un problema característico podría ser la tensión entre la orientación competitiva y la orientación cooperativa que precorizan distintas alternativas teóricas. Pero hay otros que revisten mayor importancia.

Una trascendencia singular es la que tiene el punto de la correlación y ajuste entre las directrices de orden ético-político y los supuestos de orden epistémico-discursivo que gobiernan, se supone, el uso apropiado de la deliberación en un marco democrático-deliberativo. Entre las primeras, las directrices o condiciones regulativas de carácter digamos *poli(é)tico*, dicho sea en honor de Pablo Ródenas, se contarían las tres ya mencionadas: la libertad y autonomía de juicio, la igualdad y

⁸ Vid. e.g. Mercedes COSTA, M.ª Pilar GALEOTE, Mariana SEGURA, *Negociar para vencer. Método, creatividad y persuasión en los negocios*. Madrid, McGraw Hill Interamericana / Instituto de Empresa, 2004.

reciprocidad de interacción —que implica no solo igualdad formal sino distribución equitativa de las oportunidades de oír y ser oído— o la publicidad y transparencia, amén de alguna otra condición sustantiva, como la referencia a asuntos de interés o de repercusión pública. Entre los supuestos de carácter epistémico-discursivo —no ya regulativos como los anteriores, sino constitutivos de la actividad argumentativa propiamente dicha—, destacaría la disposición de los agentes discursivos a (1) asumir las reglas de juego del dar-pedir razón de las propuestas, (2) prever alguna forma de discriminación de mejores/peores razones —aunque no haya un consenso definido al respecto— y (3) reconocer el peso o la fuerza de la razón del argumento mejor frente a sus oponentes. Son consideraciones de uno y otro orden las que determinan la calidad relativa de las argumentaciones que conforman un proceso deliberativo y las que guían la valoración del proceso mismo. La cuestión estriba en cómo se relacionan y ajustan ambos planos, el ético-político y el epistémico-discursivo. Pues, a mi juicio, aun siendo lógicamente independientes, no dejan de hallarse interrelacionados y resultar solidarios.

Hoy, por lo demás y al margen de esas cuestiones analíticas, teóricas y conceptuales, están adquiriendo relieve la contrastación empírica y la implementación de los modelos habilitados en uno y otro plano, el ético-político y el epistémico-discursivo. Son estudios y ensayos que parecen responder no ya a intereses teóricos sino más bien a imperativos prácticos de la acción política y social en diversos ámbitos de la vida civil, así como a programas de formación de actitudes y hábitos deliberativos —e.g. en la línea de los National Issues Forums, los «deliberative polls» o la fundación *AmericaSpeaks*—. De ahí surgen nuevos problemas como el de conjugar con los aspectos críticos y normativos indicados los criterios que manejan los «animadores» o «facilitadores» de procesos reales de deliberación. Son dos los criterios principales y se corresponden con dos objetivos del grupo deliberante: (1) mantener una «atmósfera de grupo» positiva, correspondiente a (1') la sensación de satisfacción de los propios participantes; y (2) hacer progresos en la tarea asumida por el grupo, que a su vez se corresponde con (2') el desiderátum de rendimiento o productividad, que puede considerarse en términos de eficacia, e.g. en el sentido de una mejor decisión y mayor implicación, y en términos de eficiencia, e.g. en el sentido de un menor coste. Pues bien, no solo estos dos objetivos, satisfacción y rendimiento, son los más comunes en todo grupo de discusión, sino que se hallan interrelacionados: el sentimiento de satisfacción contribuye al rendimiento, o por lo menos a la implicación en la tarea, y la observación de los progresos en la tarea contribuye a su vez a que los participantes se sientan más satisfechos con la experiencia y más identificados con la integración del grupo⁹.

⁹ Se dice que la teoría de la democracia deliberativa ha pasado por tres fases de evolución. La 1ª, entre los años 60 y 80 (Habermas, Rawls, Elster, Cohen), corresponde a la época inicial de teorización y está marcada por el estudio de las condiciones y criterios de legitimación democrática. La 2ª, por los años 90, corresponde a la crítica de los efectos colaterales o las secuelas perversas de esos supuestos teóricos (como la orientación al bien común, la disposición discursiva racional, la



4.3. DESAFÍOS

Para terminar me gustaría aludir a ciertos desafíos pendientes más agresivos y no menos delicados que las cuestiones anteriores, en particular a estos dos: cómo responder a las estrategias disolventes de la argumentación en el discurso público y cómo tratar las estrategias falaces dentro de este ámbito. Hay falacias aparatosas y molestas, pero a mi juicio nunca serán tan nocivas como las estrategias no solo falaces sino disolventes.

Las muestras más notorias de falacias en este contexto son las falacias políticas denunciadas por Jeremy Bentham (*The Book of Fallacies*, 1824)¹⁰. Recuerda Bentham que se califica de *falaz* el discurso que induce a adoptar una creencia errónea, o lleva por este medio a incurrir o a perseverar en una línea de actuación perniciosa. «Así —dice— creer que las personas que vivían en los primeros tiempos o en el pasado eran, por vivir entonces, más sabios o mejores que los que han vivido después o en la actualidad, es un error vulgar; pero emplear ese error en el empeño de hacer que se conserven prácticas o instituciones perniciosas es una falacia» (o.c., p. 5). Las falacias políticas son las «relativas a la adopción o rechazo de alguna medida de gobierno, tanto de legislación como de administración» (p. 6). Bentham cita entre ellas las falacias de *peligro*, consistentes en anunciar peligros para reprimir, a su conjuro, la discusión de la medida propuesta; falacias de *dilación*, dirigidas a postergar la discusión hasta eludirla por completo; falacias de *confusión* que, si la discusión ya no puede evitarse, abundan en vaguedades y generalidades con el propósito de causar tal confusión en los oyentes que les impida formarse un juicio cabal del asunto tratado (p. 9).

Hoy cabría añadir algunas otras como las falacias de *imputación* maliciosa, que siembran de sospechas y celos, meramente preventivos o alusivos —con miras a eludir la carga de la prueba—, la medida que quieren descalificar.

La causa primera de las falacias políticas es, según Bentham, el *interés siniestro*, i.e. el que hace valer no un derecho o un interés privado sino un interés parcial o de grupo frente al principio fundamental de todo buen gobierno, a saber, la mayor felicidad del mayor número. El gobernante debe actuar en interés común de los gobernados. El interés común surge de la suma de los intereses de los miembros de la sociedad de modo que lo opuesto al interés público no son los individuos, sino los

autonomía formal...), que pueden suponer la marginación o la exclusión de individuos o grupos que no están en condiciones de dominar las reglas de juego o se ven discriminados por su aplicación convencional. La 3ª, actual, se caracteriza por tratar de reaccionar a estas críticas, amén de asumir otras perspectivas y otros tipos de contribuciones, e.g. estudios empíricos, experiencias profesionales de «facilitadores». En suma, la teoría de la democracia deliberativa ha pasado así del estado primigenio de formulación programática al estado de teorías (hipótesis) de trabajo y puestas a prueba. Cf. Jane MANSBRIDGE, Janette HARTZ-KARP, Matthew AMENGUAL, John GASTIL, «Norms of Deliberation: An Inductive Study», *Journal of Public Deliberation*, 2/1 (2006), article 7, 47 pp. [The Berkeley Electronic Press].

¹⁰ Citaré por la edición: *Falacias políticas*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1990.



intereses particulares, parciales o de grupo, que abren o siguen una vía tortuosa para obtener ventajas ilegítimas o privilegios injustificados y constituyen por ello *sinister interests* que es preciso combatir y neutralizar. Puede que hoy esta cuestión, en el nuevo contexto global de las relaciones entre mayorías y minorías, y de las alternativas entre multiculturalismo, integracionismo e integrismo, se nos haya complicado.

Ahora bien, peores que las falacias pueden ser las estrategias no solo falaces sino disolventes del discurso público. Hay casos aparentemente ingenuos, pero venenosos, como la forma de cinismo débil que ha recibido el nombre de «whateverism»¹¹, donde no cabe hacer referencia a una verdad/falsedad objetiva y común, sino a una variedad de puntos de vista igualmente respetables, de modo que cada cual es muy dueño de atenerse a «su verdad» —en la línea de confusión entre verdad y presunta sinceridad que fomenta el *relativismo rosa* de los shows televisivos—, y de sostener cualquier creencia u opinión, aunque sea una majadería, frente a cualquier otra.

Pero hay casos mucho más interesantes. Un buen ejemplo es el «maquiavelismo preventivo» —si Juan Claudio Acinas me permite la expresión— que un filósofo ácido y desengañado, Schopenhauer, proponía para salir bien librado de las malas artes de nuestros antagonistas en cualquier discusión. Decía Schopenhauer: «Si existieran la lealtad y la buena fe, las cosas serían distintas. Pero como no se puede esperar esto de los demás, uno no debe practicarlas pues no se vería recompensado. Lo mismo sucede en las controversias. Si doy al adversario la razón en el momento en que éste parece tenerla, no es probable que él haga lo mismo en caso contrario. Más bien acudirá a medios ilícitos. Por tanto, yo debo hacerlo también»¹². Es un reto insidioso en varios aspectos. Por ejemplo, un supuesto del tipo: «piensa mal y acertarás», ¿puede justificar el uso de malas artes frente al contrario, el recurso a estratagemas falaces? Esta estrategia preventiva de recurrir al fraude y al engaño, ¿puede utilizarse no ya de modo ocasional sino de forma general y sistemática en nuestras interacciones argumentativas? ¿Qué sucedería con el comercio si esta estrategia se aplicara y se generalizara a toda suerte de transacciones comerciales? ¿Qué sucedería con la comunicación y con el discurso público si adoptáramos la política discursiva de Schopenhauer? ¿No es, en realidad, una política incongruente? Si todos mentimos y sabemos que mentimos, ¿quién podrá llamarse a engaño?; o, mejor aún, ¿como habrá mentiras si ya no hay verdades?

Las ideas de Schopenhauer no dejan de tener un remedo irónico en el terreno político. Antes que él, los satíricos Jonathan Swift y John Arbuthnot, en su prospecto promocional de un *Arte de la mentira política*, ya habían declarado que «la mejor manera de contradecir una mentira es oponerle otra»¹³. Pero este mismo

¹¹ Vid. Josina M. BAKAU y Debian L. MARTY, *Cooperative Argumentation. A model for deliberative community*. Prospect Heights (IL), Waveland Press, 2001; pp. 75-77.

¹² Arthur SCHOPENHAUER, [1864, edic. póstuma,] *El arte de tener razón expuesto en 38 estratagemas*. Madrid, EDAF, 1997; nota 3, pp. 74-5. También editado en Madrid, Trotta, 1997.

¹³ Jonathan SWIFT, [1733], *El arte de la mentira política*, Madrid, Sequitur, 2006 (edic. bilingüe), p. 62.



folleto también apunta la peculiar índole de las estrategias falaces en este ámbito del discurso público al definir *la mentira política* como «*el arte de hacer creer al pueblo falsedades saludables con miras a un buen fin*» (l.c., p. 30, cursivas originales). Una cuestión capital en este contexto podría ser entonces la planteada como tema de concurso por la Real Academia de Ciencias de Berlín en 1778: «¿Es útil o conveniente engañar al pueblo, bien induciéndole a nuevos errores o bien manteniendo los existentes?»¹⁴. Salta a la vista que las cuestiones de este género no pueden dirimirse simplemente con los métodos conceptuales y los criterios normativos al uso en los tratamientos lógicos, dialécticos o retóricos de las falacias tradicionales. Es una indicación más de la peculiar naturaleza de la lógica del discurso civil que vengo proponiendo como un nuevo dominio de la teoría de la argumentación.

Voy a terminar insistiendo en un par de aspectos de la relevancia y significación de este dominio. Para empezar, es un terreno rico en encrucijadas de los antiguos caminos del discurso práctico y los nuevos caminos del discurso público: es por lo tanto un terreno propicio para los encuentros y las expectativas —por desgracia, también para cruzarse y pasar de largo sin apenas saludarse—. Esperemos que nuestros malos hábitos escolares o académicos de especialistas en lógica, en retórica, en teoría de la decisión o de la acción colectiva, en política o en ética, no nos despisten y terminen por aguarnos la fiesta. Pues este dominio es además una prometedora y ancha tierra de frontera donde la lógica, la dialéctica y la retórica del discurso se relacionan, por un lado, con los ideales y programas éticos, jurídicos y políticos de las teorías de la democracia y, por otro lado, con las condiciones y limitaciones reales y diferenciales de nuestras prácticas deliberativas. Una cuestión inevitable es cómo salvar o mejorar la calidad racional del discurso público en situaciones que truncan o sesgan estructuralmente su ejercicio. No hay salidas milagrosas ni soluciones espectaculares al estilo del Barón de Münchhausen que una vez, tras hundirse en un pantano con su caballo, salió él mismo y sacó al caballo tirándose hacia arriba de los pelos. Y tampoco es plan seguir ahogándose en los pantanos de la autoconciencia crítica o la perplejidad. Pero en el presente marasmo del discurso, cabe temer que si no sacamos adelante caballos como la deliberación, no saldremos nosotros. O, en otro plano más básico del problema, si no hacemos efectivas ciertas condiciones éticas y políticas del ejercicio común de la racionalidad, i.e. si no avanzamos en la dirección de sus directrices regulativas, poco podremos esperar de la calidad epistémico-argumentativa del discurso público. Lo que quiere decir que aquí, en la lógica del discurso civil, no solo están en juego cuestiones de orden

¹⁴ Vid. la edición de algunas contribuciones a cargo de Javier DE LUCAS: Castillon-Becker-Condorcet, *¿Es conveniente engañar al pueblo?* Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1991. El concurso fue convocado bajo los auspicios de Federico II de Prusia, pero a instancias de D'Alembert, con quien ya venía discutiendo sobre el asunto. Hubo dos ganadores: el matemático Castillon, con un ensayo en favor de una respuesta afirmativa —a la que se inclinaba el rey Federico II—, y el jurista Becker, con un ensayo en favor de una respuesta negativa —a la que se inclinaba D'Alembert—.

lógico o metodológico, cuestiones de procedimiento, sino cuestiones de valores y fines, cuestiones sustantivas de ética y de ontología. Por fortuna, contamos con el entusiasmo y trabajo de Javier Muguerza, amén de su solvencia y su estatura intelectual, para mirar a lo lejos en esta perspectiva sustancial y filosófica. «A hombros de gigantes» —es hoy, como recordarán, un lema heredado de Bernardo de Chartres—. Pues bien, sigamos sobre los hombros de Javier para mirar a lo lejos, mientras trazamos mapas de la región y caminamos.

