

RACIONALIDAD Y DELIBERACIÓN EN LA ACCIÓN COLECTIVA

RATIONALITY AND DELIBERATION IN COLLECTIVE ACTION

JOSÉ ANTONIO NOGUERA*

Universidad Autónoma de Barcelona. España
jose.noguera@uab.es

RESUMEN

La teoría de la acción colectiva, tal y como fue formulada por Mancur Olson en 1965, se basaba en un concepto instrumental-estratégico de la racionalidad que ha sido el habitualmente utilizado en la teoría de la elección racional estándar. Diversos teóricos sociales (como Habermas o Elster) han tratado de desafiar esta concepción postulando un concepto alternativo de racionalidad que se base en la deliberación o la argumentación racional. En este artículo se discute hasta qué punto tales intentos han tenido éxito a la hora de ofrecer una alternativa teórica real a la racionalidad estratégica como mecanismo de generación y coordinación de las acciones colectivas. Para ello se plantearán tres cuestiones: 1) ¿Es la racionalidad comunicativa o deliberativa conceptualmente diferente de la racionalidad estratégica? 2) ¿Es empíricamente plausible como principio explicativo de las acciones colectivas, y especialmente de las de los movimientos sociales? 3) ¿Es normativamente más defendible?

PALABRAS CLAVE ADICIONALES

Racionalidad comunicativa, Racionalidad estratégica, Teoría de la elección racional.

ABSTRACT

The theory of collective action formulated by Mancur Olson in 1965 was based on an instrumental-strategic concept of rationality that has been generally used by standard rational choice theory. Different social theorists (such as Habermas or Elster) have tried to challenge this view by defending an alternative concept of rationality based on deliberation or rational argumentation. In this article I discuss to what extent these challenges have been successful in offering a real theoretical alternative to strategic rationality as a mechanism for the production and coordination of collective actions. For that purpose, three questions will be addressed: 1) Is communicative or deliberative rationality conceptually different from strategic rationality? 2) Is it empirically plausible as an explanatory principle for collective actions (and specially for those of social movements)? 3) Is it more defensible from a normative point of view?

ADDITIONAL KEYWORDS

Communicative rationality, Strategic Rationality, Rational Choice Theory.

* Este texto se basa en una ponencia presentada en la Jornada sobre Modelos Formales de Acción Colectiva celebrada en octubre de 2005 en el *Instituto de Estudios Sociales Avanzados* (IESA); agradezco a J. M. Robles y L.M. Miller la invitación a la misma, y a los asistentes sus comentarios. Versiones anteriores fueron discutidas en el seminario de Teoría Social Analítica (Barcelona, 2005) y en el Institut de Govern i Polítiques (IGOP) de la Universidad Autónoma de Barcelona (2003). Agradezco a todos los asistentes en esas ocasiones sus observaciones. Por último, agradezco la concesión de una ayuda para un Proyecto I+D financiado por el MEC y el FEDER, con referencia SES 2006-00959/SOCI.

INTRODUCCIÓN

La tesis de Olson

Con la publicación en 1965 de *The Logic of Collective Action*, Mancur Olson inauguró un fértil campo de investigación a partir del intento de explicar las acciones colectivas con el utillaje metodológico y conceptual de la teoría de la elección racional y la microeconomía. Las tesis básicas defendidas por Olson en dicha obra son hoy sobradamente conocidas por politólogos, sociólogos y economistas¹, y por ello me limitaré a enunciarlas. Si se aceptan los supuestos de la teoría de la elección racional en su versión estándar, y concretamente la tesis de que los individuos tienden a actuar maximizando funciones de utilidad mediante el cálculo de costes y beneficios de la acción, entonces quien desee explicar las acciones colectivas se enfrentará con la siguiente cuestión: ¿en qué condiciones podría ser racional para un individuo participar en tales acciones?

Pues bien, la tesis de Olson es que existen dos factores que inhiben claramente la participación de individuos racionales y egoístas en acciones colectivas: 1) El tamaño del grupo y, por tanto, la importancia relativa de la aportación individual a la acción: en grupos grandes, el impulso a actuar colectivamente será menor porque la aportación individual probablemente variará muy poco el resultado final. 2) La certeza de que si la acción tiene éxito, uno se verá favorecido por el resultado aunque no haya participado en esa acción, esto es, la certeza de que la acción se realiza para conseguir un bien público. De esta forma, cuando se trata de participar en acciones colectivas tenemos siempre planteado a nivel individual un problema de teoría de juegos, el llamado *dilema del gorrón* o *free-rider problem*, que formalmente tiene la misma estructura que el dilema del prisionero: las opciones son cooperar o no con los demás jugadores, y si nos guiamos por la racionalidad estratégica y por preferencias egoístas, lo previsible es que no participemos y el bien público acabe por no conseguirse, con lo que todos quedamos a la postre peor que si hubiésemos cooperado. En cambio, la predisposición a la acción aumentará en grupos reducidos (donde la participación individual puede de hecho decantar el resultado) y en contextos en los que uno sólo se beneficiará *en la medida en que participe*.

La conclusión de Olson es que el dilema del gorrón sólo puede evitarse operando mediante *incentivos selectivos*, esto es, que permitan tratar separadamente a quienes colaboran y a quienes no lo hacen (Olson, 1965:51). Dichos incentivos pueden ser de dos tipos: o bien *negativos*, que actúan mediante *coacción*, esto es, elevando el coste de no participar (es lo que ocurre, por ejemplo, cuando el Estado nos obliga a formar parte de una mesa electoral, a pagar impuestos y cotizaciones sociales, a contratar un seguro de automóvil o a sindicarnos, como ocurre en algunos países nórdicos); o bien *positivos*, que elevan el beneficio de participar (por ejemplo, en la forma de determinadas ventajas

¹ Cfr. Olson (1965, 1982); pueden hallarse buenas síntesis de la teoría de Olson en Aguiar, Criado y Herreros (2003), Baert (1998), Reinares (1992) o Aguiar (1990).

que ofrecen los sindicatos a sus afiliados, de desgravaciones fiscales, o de otros bienes privados); esta última opción resulta bastante inevitable en grupos numerosos y donde no hay posibilidad de coacción.

La teoría de la acción colectiva de Olson solucionó algunos problemas clásicos de las teorías de la elección racional y sugirió interesantes vías de investigación². Incluso, como notó Jon Elster en su día (Elster, 1982), resulta especialmente importante para el marxismo: casi todos los intentos de las teorías marxistas y “críticas” del siglo XX para explicar por qué los “oprimidos” no se rebelaban contra los “opresores” se habían basado en postular oscuros mecanismos estructurales y conspirativos de manipulación ideológica, “determinación estructural” o “interiorización” de la dominación (explicaciones del tipo “caja negra” donde las haya). Tuvo que ser un teórico no marxista como Olson quien ofreciese una explicación mucho más sencilla y empíricamente operativa: se trataba, simplemente, de un problema de acción colectiva, de la dificultad de superar el “dilema del gorrón”, con todos los problemas organizativos y estratégicos que ello comporta.³

Algunas críticas frecuentes, pero inofensivas

Entre muchos sociólogos que han oído hablar de la teoría de Olson, está bastante extendida la creencia de que dicha teoría (y, de paso, la teoría de la elección racional) puede refutarse muy fácilmente; por el contrario, sostengo que se trata de una buena explicación, de validez contrastada en muchos contextos y que, por tanto, la mencionada creencia no es más que un tópico infundado. Comentaré a continuación algunos ejemplos de críticas frecuentes a la teoría olsoniana de la acción colectiva que me parecen o bien desinformadas o bien bastante inofensivas para el núcleo sustancial de la misma (y pasaré en el resto de este texto a explorar otra línea de crítica más interesante):

1) *Incentivos inmateriales*. Una objeción que se puede encontrar a menudo es la de que Olson sólo piensa en bienes de tipo “material” o “económico” cuando habla de incentivos selectivos que impulsan a los individuos a la participación en acciones colectivas.⁴ Sin embargo, el propio Olson define el concepto de incentivo de forma que abarque cualquier bien “inmaterial” que pueda ser deseado por los individuos (valores culturales, estados emocionales, objetivos éticos, compromisos, altruismo, etc.)⁵, y pueda, por tanto,

² Taylor (1990, 1976), Elster (1985, 1982), Axelrod (1986), Hardin (1987, 1982).

³ El propio autor llama la atención sobre este contraste entre su teoría y el marxismo tradicional (Olson, 1965:102 y ss. y 1982: 32 y ss.).

⁴ No es extraño que este tipo de objeciones vengan adornadas con la acusación de “economicista” esgrimida contra la teoría de Olson, sin que quede nunca demasiado claro el significado de la etiqueta ni el por qué de su connotación peyorativa.

⁵ Olson (1965: 60 y ss.). En la misma línea, Miller (2004) u Opp (2001) incorporan una útil distinción entre incentivos materiales, sociales y morales. Taylor (1990: 95 y ss.) o Elster (1985) argumentan también que las motivaciones morales pueden ser importantes razones para la participación en acciones colectivas o para la toma de decisiones en el seno de las mismas.

incorporarse en sus funciones de utilidad. Dicho de otra manera, aun cuando fuese cierto (que no lo es) que Olson sólo tuviese en mente los incentivos económicos, con ello no habríamos demostrado en absoluto la necesidad de una teoría alternativa, sino sólo la necesidad de ampliar el alcance de la noción de “incentivo”.

2) *Tradiciones y normas sociales*. Una segunda línea de crítica, emparentada con la anterior pero no exactamente coincidente, aduciría que las acciones colectivas pueden explicarse más plausiblemente mediante el recurso a las normas sociales, las tradiciones, las identidades o los valores compartidos por los individuos, que mediante su racionalidad.⁶ Sin embargo, tales explicaciones suelen resultar, a la postre, pseudo-explicaciones: dependiendo de la variante concreta, suelen tener menor contenido informativo, asumir supuestos deterministas u holistas que suprimen la elección individual, incurrir en tautologías y/o en “cajas negras”, u operar con conceptos de “normas sociales”, “identidades” o “valores” difícilmente inteligibles y operativos⁷. Siendo generosos podríamos decir, con Opp (2001: 8), que se trata de meras “hipótesis orientadoras”, pero no de teorías formuladas con precisión ni de hipótesis claramente contrastables. Por otro lado, no suelen ser explicaciones “últimas” (en el sentido de Boudon, 2003), pues nos arrojan a las peliagudas cuestiones sobre el origen de las normas sociales y sobre qué significa exactamente que una acción “sigue una norma”, como algo diferente de la racionalidad estratégica. Y, finalmente, descuidan la posibilidad de que la participación aparentemente irracional de muchos individuos en acciones colectivas se deba a un sesgo de percepción psicológicamente muy frecuente, por el cual determinadas personas tienden a sobreestimar la influencia que su acción puede ejercer en la consecución del objetivo (algo confirmado empíricamente por Opp, 2001). En tal caso, huelga decir que su acción sería perfectamente racional, a la luz de sus creencias (cuestión distinta sería la de la racionalidad de éstas últimas, a la luz de la información que tuvieran disponible).

3) *Acciones autotélicas*. Una tercera línea de crítica argumentaría que, cuando las acciones colectivas son un fin en sí mismo en lugar de un instrumento para otros objetivos, la diferencia entre coste y beneficio en las mismas se disuelve, haciendo desaparecer el dilema del gorrón. Los individuos pueden maximizar preferencias que incluyan precisamente la participación en acciones colectivas como uno de sus objetivos más queridos;⁸ esto es, la acción colectiva puede ser *autotélica*, gratificante por sí misma. Esta objeción es algo más interesante que las anteriores, pues parece explicar el hecho de que la

⁶ A la manera de las explicaciones del historiador marxista E. P. Thompson (1971, 1991) en sus escritos sobre la “economía moral de la multitud”.

⁷ Cfr. De Francisco y Aguiar (2003), Boudon (1998), Abell (1991), Elster (1982), Harsanyi (1969).

⁸ Diversas versiones de esta tesis han sido ofrecidas por Riechmann y Fernández Buey (1994), Reinares (1992), Thompson (1991, 1971), Offe (1988) y Offe y Wiesenenthal (1980).

gente esté en general mucho más dispuesta a participar en acciones colectivas de lo que la teoría de Olson parece prever empíricamente: no podría entenderse, por ejemplo, la militancia radical por las “causas perdidas” de los “profesionales” de la protesta y de los movimientos sociales si no es concibiéndola como una “forma de vida” que algunos individuos consideran valiosa en sí misma. Sin embargo, hay varias posibles réplicas que hacen descartar esta objeción como decisiva: (a) lo que obtienen esos individuos con la acción colectiva puede ser fácilmente conceptualizable como “incentivo inmaterial”, con lo que volveríamos a lo dicho más arriba sobre esta cuestión; (b) el carácter autotélico de las acciones colectivas permitiría explicar la acción de los “profesionales” de dichas acciones, pero éstos siempre son una minoría de los participantes, y nos quedaría aún por explicar la participación del resto; (c) como ha observado certeramente Elster (1986, 1983), podríamos estar ante una pseudo-explicación: el *único* sentido de la acción colectiva no puede ser la acción colectiva misma, puesto que la gratificación autotélica sólo puede conseguirse como un *subproducto*, a condición, por tanto, de moverse también por otros objetivos; (d) finalmente, como afirma Taylor (1990: 99), la teoría autotélica, aun si suponemos que todos los individuos extraen satisfacciones de la pura participación, podría incluso predecir *demasiada* participación en acciones colectivas comparada con la que realmente se puede observar.

4) *Iteración del dilema*. Algunos críticos apresurados de Olson se apoyan en que el problema de la acción colectiva desaparece cuando la situación que le da lugar se repite un cierto número de veces y los individuos perciben que no participar conduce a resultados subóptimos: tal y como demostró Axelrod (1984), el aprendizaje y la reciprocidad conducen a la cooperación. El problema aquí no es tanto que tal cosa no sea cierta o posible, cuanto que no constituye una objeción, sino un desarrollo de la teoría; el argumento de la iteración concede precisamente que existe un problema de acción colectiva como el que Olson describe y busca otras soluciones además de los incentivos selectivos. Aun así, algo como las expectativas futuras de reciprocidad podría considerarse también como un incentivo de ese tipo, y en todo caso, estas soluciones al dilema suponen, de nuevo, o bien aumentar los beneficios esperados de la cooperación, o bien aumentar los costes de la no cooperación, o ambas cosas. Por tanto, los supuestos básicos de la teoría permanecen incólumes.

En el resto de este trabajo me centraré en una línea de crítica a la teoría de Olson que, de ser sostenible, sí parecería preocupante: se trataría de atacar el supuesto de racionalidad estratégica mismo, en nombre de un tipo de racionalidad diferente que pueda motivar a los individuos a participar en acciones colectivas y, por tanto, explicarlas. Sin embargo, y nuevamente a favor de Olson, es obvio que aunque esa racionalidad alternativa existiese y operase empíricamente, ello no tendría por qué suponer que la teoría olsoniana no mantuviese en general su validez en contextos donde funcione la racionalidad estratégica. La tesis que se discute es, por tanto, la de si existe una pluralidad de racionalidades que conduzcan a la acción colectiva, esto es, la de si la racionalidad estratégica *agota* el espacio de las motivaciones racionales para la participación. Si la

respuesta fuese negativa, aún cabría la presunción de que antes de lanzarnos a explicaciones alternativas deberíamos explotar al máximo las posibilidades explicativas de la racionalidad estratégica.

RACIONALIDAD COMUNICATIVA, DELIBERACIÓN Y ACCIÓN COLECTIVA

La idea de la racionalidad comunicativa y la acción colectiva

El concepto de racionalidad comunicativa postulado por Jürgen Habermas es generalmente considerado por muchos sociólogos y filósofos como el más serio candidato para escapar al dilema racionalidad estratégica/irracionalidad, definiendo un tipo diferente de racionalidad (Habermas, 1981, 1988, 1992 y 1996)⁹. A muy grandes rasgos, la acción comunicativa es definida por Habermas como aquella en la que los planes de acción individuales se coordinan mediante un entendimiento intersubjetivo basado en argumentos y convicciones racionales, no según las orientaciones de acción estratégicas de cada cual. Alcanzar dicho entendimiento implica, según este autor: a) partir de un “mundo de la vida” común de presuposiciones implícitas; b) problematizarlo en alguno de sus aspectos, y c) argumentar sin otras restricciones ni coacciones que la fuerza interna de las razones presentadas por cada cual, para alcanzar (o no) un acuerdo racional al respecto. Nótese que de lo que se trata no es de alcanzar *cualquier* acuerdo que permita coordinar las acciones de los participantes, sino de alcanzar un acuerdo que todos puedan contemplar como *válido* (basado en buenas razones).

La tesis de Habermas es que este proceso apunta a un ideal de comunicación “libre de coerción” en la que sólo impera la fuerza del “mejor argumento” y está excluida cualquier amenaza, limitación a la participación, coacción o manipulación: esta es la famosa “situación ideal de habla” habermasiana, que el autor considera a la vez como un supuesto fáctico necesario para los participantes en la comunicación lingüística (aunque todo lo irreal que se quiera) y como un “deber ser”. Para Habermas, el suponer esas condiciones de habla permite ejercer la racionalidad comunicativa; ésta constituye algo así como el uso primordial del lenguaje humano, del cual los usos puramente estratégicos no son más que derivaciones o usos parasitarios.

Habermas añade, además, que las acciones comunicativas que ejercen plenamente esa racionalidad se han abierto un creciente espacio en las sociedades occidentales durante la Modernidad y resultan imprescindibles para coordinar procesos sociales básicos

⁹ En general, la argumentación de Habermas es algo oscura e intrincada, y a veces resulta difícil rescatar el hilo argumental o vislumbrar las conexiones entre una afirmación y la siguiente; aun así, intentaré reconstruir y sintetizar con toda la claridad y brevedad que me sea posible lo que interpreto como el núcleo de su argumento a los efectos del tema que nos ocupa (haciendo abstracción, obviamente, de muchas de sus ramificaciones y sutilezas).

como la socialización, la reproducción cultural o la “integración social”, mientras que otros procesos (como la economía de mercado o la administración burocrática) pueden funcionar adecuadamente mediante mecanismos impersonales de coordinación de acciones estratégicas. El problema de las sociedades modernas sería entonces, según este autor, que la racionalidad propia de estos últimos ámbitos está “invadiendo” o “colonizando” aquellos ámbitos del “mundo de la vida” donde se requiere cada vez más de la acción comunicativa.

Así, un caso típico de acción comunicativa vendría constituido, de Habermas, por las acciones colectivas de algunos de los “nuevos movimientos sociales” (Habermas, 1981, II: 554 ss.; Offe, 1988), que son precisamente reacciones contra esos procesos de “colonización del mundo de la vida”. Estos movimientos se toman, en la obra del autor, como ejemplo o ilustración de cómo su concepto de racionalidad comunicativa puede utilizarse para explicar acciones colectivas (no existen otros muchos ejemplos al respecto en la obra de Habermas).

Deliberación y racionalidad

Habermas no se detiene en lo anterior y argumenta que en las democracias modernas se da una creciente aunque incompleta institucionalización de la racionalidad comunicativa. Para que esa institucionalización se complete y se mantenga debe existir una relación constante y fluida entre el “mundo de la vida” y las instituciones políticas democráticas, y en esa relación resulta esencial la existencia de una esfera de la opinión pública (o de la “publicidad”) comunicativamente racionalizada, donde la deliberación racional se imponga frente a la interacción estratégica y la negociación como forma dominante de coordinación. La deliberación como mecanismo de toma de decisiones colectivas sería una institucionalización de la racionalidad comunicativa y no podría reducirse, por tanto, a racionalidad estratégica: mientras que un acuerdo comunicativamente motivado se basa en la fuerza de convicción que ejercen las *razones*, una negociación estratégica se basa en la *coerción* y la *fuerza* (en amenazas y promesas creíbles); pero incluso en este caso, afirma Habermas, el principio comunicativo opera en la *regulación de las condiciones de negociación* mismas, que deben ser percibidas como equitativas o justas por las partes: las negociaciones y la acción estratégica no destruyen entonces el principio del discurso libre de coerción, sino que *lo presuponen* (1992: 233).

De hecho, la legitimidad y el poder de integración social de una sociedad democrática descansan, para Habermas, en la capacidad de sus instituciones políticas para institucionalizar la acción comunicativa a través de la deliberación racional; esto es, en que esas instituciones puedan *no sólo incentivar selectivamente* a los individuos para comportarse de ciertas formas, sino *convencerles argumentadamente* para que lo hagan. Las normas de una sociedad democrática moderna, el derecho vigente en la misma, motivarán (y no simplemente obligarán) a los ciudadanos si pasan el *test* de su deliberación y su aprobación en condiciones de comunicación ideales. Por tanto, el procedimiento democrático de aprobación de normas jurídicas debería ser una aproximación suficientemente buena a ese

ideal, de forma que las normas, por el mero hecho de haber sido aprobadas de tal modo, pudieran motivar racionalmente a los individuos *como si* esas condiciones se hubiesen dado y ellos fuesen realmente los autores además de los destinatarios del derecho. Esto es lo que Habermas y otros muchos científicos y filósofos políticos actuales llaman *política deliberativa* o *democracia deliberativa*, y exige, claro está, una cierta *calidad deliberativa* de los resultados del proceso público de toma de decisiones, una cierta realización del ideal de comunicación libre de coerción.

Parece evidente el papel central que los movimientos sociales pueden tener en esa política deliberativa. En primer lugar, son un “puente” entre el “mundo de la vida” y las instituciones políticas democráticas; pero en segundo lugar, y sobre todo, Habermas cree que son una manifestación (casi diríamos que los “portadores” en términos hegelianos) de la racionalidad comunicativa que se trata de institucionalizar en la esfera política: funcionan, de forma dominante, de acuerdo con ella, y sus acciones colectivas se coordinan según ella. Se diría que se trata de movimientos “autotélicos” que buscan que la sociedad se organice según similares principios a los que rigen en su interior, y para quienes sus acciones colectivas no son medios sino fines en sí mismos, por cuanto “realizan” ya sus ideales: buscan revitalizar la esfera de la sociedad civil y la opinión pública, dar entrada a los no expertos en todos los debates de interés social, garantizar condiciones de igual acceso y participación en la deliberación; en suma, aproximarse a la realización empírica de la “situación ideal de habla” habermasiana.

Aunque por caminos diferentes y desde otro punto de partida, otro renombrado teórico social contemporáneo, Jon Elster, ha llegado a conclusiones muy similares a las de Habermas sobre la necesidad de teorizar e institucionalizar políticamente una racionalidad diferente de la estratégica como mecanismo de decisión y acción colectiva. Sus investigaciones sobre la democracia deliberativa (Elster, 1998, 1995, 1986), al centrarse en los aspectos procedimentales de la toma de decisiones y la formación de acuerdos, y al distinguir claramente, en esos procesos, entre aspectos de *negociación* y de *argumentación* como dos principios lógicamente irreductibles, han tendido puentes cada vez más explícitos con las tesis de Habermas. Si esos procesos institucionalizados de deliberación se entienden como mecanismos que “filtran” las preferencias e intervenciones en cuanto a su validez y capacidad de universalización (o imparcialidad)¹⁰, entonces lo que Elster y Habermas sostienen viene a ser algo muy similar, hasta el punto de que el primero afirma, en uno de sus últimos libros, lo siguiente: “mi concepto de razón se apoya en la obra de Jürgen Habermas” (Elster, 1999: 337). Y, en efecto, ambos vienen a sugerir que una cosa es que el asentimiento o rechazo hacia unos argumentos se base en razones que reflejen únicamente las preferencias e intereses subjetivos y otra muy distinta es que se base en razones que pasen la prueba kantiana

¹⁰ Entre otros mecanismos de “filtro” sugeridos por Elster como típicos de la deliberación racional se contarían estos dos: a) la dificultad social de expresar argumentos egoístas en público; b) la dificultad psicológica de expresar preferencias sobre el bien público sin acabar adquiriéndolas.

de la universalización. Estas razones “autónomas” en el sentido kantiano implican un “ponerse en el lugar del otro” para evaluar si los argumentos podrían ser aceptables por él; y son este tipo de razones las que los “filtros” de una institución deliberativa dejarían pasar. Salta a la vista que el núcleo de esta tesis es muy similar a la idea de la racionalidad comunicativa habermasiana; por tal motivo, en el resto de este texto utilizaré como sinónimos los términos “racionalidad comunicativa”, “racionalidad deliberativa” y “deliberación”, haciendo abstracción de posibles matices.

Una triple cuestión

Pero lo importante aquí es hasta qué punto ha ofrecido la teoría de la acción comunicativa de Habermas (y por extensión, la teoría de la democracia deliberativa defendida por Elster y otros autores) una alternativa teórica a la racionalidad estratégica que subyace en el modelo de Olson y de la teoría de la elección racional. Creo que este problema puede plantearse desde tres ángulos diferentes de análisis: uno lógico-conceptual, otro de teoría sociológica y un tercero normativo:

1) Cuestión *conceptual*: ¿puede reducirse conceptualmente la racionalidad comunicativa habermasiana a racionalidad estratégica y/o instrumental? ¿Es la deliberación racional un caso más de interacción estratégica o constituye un tipo de interacción racional de diferente naturaleza?

2) Cuestión *sociológica*: ¿puede el supuesto de racionalidad comunicativa o deliberativa explicar plausiblemente ciertos fenómenos sociales de acción colectiva (por ejemplo, la acción de ciertos movimientos sociales)? ¿Sería teóricamente fértil y metodológicamente aconsejable la hipótesis de esa racionalidad como explicación de las acciones colectivas?

3) Cuestión *normativa*: ¿existen ámbitos de interacción en los que la racionalidad comunicativa es más defendible normativamente que la estratégica y en ese caso, cuáles son y por qué?¹¹

En el resto de este trabajo, intentaré ofrecer una panorámica y una mínima discusión de algunos de los problemas que hay contenidos en estas tres cuestiones. Avanzaré ya, sin embargo, que mi postura será algo escéptica por lo que hace a la posibilidad de que la racionalidad comunicativa o deliberativa (al menos en su actual estado de desarrollo teórico) desplace a la racionalidad estratégica de su lugar central en la teoría social y en el análisis de las acciones colectivas.

¹¹ Esta no es una cuestión sociológica o científica, sino más bien de filosofía política, pero valdrá la pena decir algo sobre ella, dado que la pretensión tanto de Habermas como de los demás defensores de la democracia deliberativa es responder afirmativamente a esta pregunta.

¿ES LA RACIONALIDAD COMUNICATIVA UNA ALTERNATIVA TEÓRICA A LA RACIONALIDAD ESTRATÉGICA?

La especificidad y autonomía conceptual de la racionalidad comunicativa de Habermas respecto de la racionalidad instrumental o estratégica¹² ha sido uno de los puntos más discutidos de la obra de este autor¹³. ¿Podemos conceder, con Habermas, Elster y otros autores, que resulta al menos *pensable* lógica o teóricamente la existencia potencial de una racionalidad que no se reduzca a la racionalidad estratégica? A mi juicio existirían al menos tres vías para intentar responder negativamente esta pregunta en el caso concreto de la racionalidad comunicativa o deliberativa.¹⁴

Negociación sobre creencias

La primera vía consistiría en sostener que deliberar es en el fondo lo mismo que negociar, y, dado que la negociación es una cuestión de racionalidad estratégica, la eventual racionalidad de una deliberación se podría reducir también a ese tipo de racionalidad. Algunas bases teóricas para desarrollar este argumento han sido interesantemente apuntadas por Goodin y Brennan (2001) al plantear la siguiente pregunta: ¿podemos negociar sobre nuestras creencias (en lugar de deliberar sobre ellas o utilizar la persuasión), de la misma forma como negociamos sobre cargas y beneficios?

El argumento de Goodin y Brennan reza como sigue: existen muchas situaciones cotidianas de interacción donde lo que se negocia no son intereses sino creencias; el resultado de esa negociación tiende a ser un acuerdo de coordinación colectiva tras el cual todos los participantes siguen creyendo en la validez de lo que originalmente sostenían, pero advierten, al mismo tiempo, la necesidad de “ceder” de modo que todos consideren algunas proposiciones “como si fueran verdad” en aras de la decisión o acción colectiva. El logro de ese acuerdo no ha alterado las preferencias ni las creencias de nadie; el acuerdo consiste, simplemente, en decidir tratar algunas creencias “como verdaderas”; estas creencias están referidas tanto a qué hacer como a por qué hacerlo (a la justificación de lo que se va a hacer).

¹² En rigor, la racionalidad estratégica es una variedad de la racionalidad instrumental (concretamente, la que busca los mejores medios para conseguir unos fines dados en un contexto de interacción con agentes racionales que hacen lo propio); pero a los efectos de esta primera cuestión podemos utilizar ambas expresiones como equivalentes.

¹³ Véanse, por ejemplo, sin ánimo de exhaustividad: Tuomela (2002), Heath (2001), Johnson (1993 y 1991), Dryzek (1992) y Fulda (1989).

¹⁴ Nótese que la cuestión que abordamos aquí es conceptual. Cosa bien distinta es si pueden existir dos *diseños institucionales* de toma de decisiones y coordinación de acciones, uno de los cuales se base en el logro de acuerdos mediante negociación y el otro mediante deliberación (lo cual, en sí, y sin resolver previamente la cuestión conceptual, no tiene por qué implicar que ninguno de ambos encarne una racionalidad distinta de la instrumental-estratégica).

Como apuntan los mencionados autores, no hay nada excepcional ni misterioso en esto: bien al contrario, “es exactamente lo que hacemos constantemente en conversaciones ordinarias. Al tratar de dar sentido a las emisiones de los demás, aplicamos un principio de caridad” (2001: 267) y tratamos como “verdaderas” ciertas afirmaciones o creencias para los propósitos y en el contexto de esas conversaciones, aunque no nos comprometemos con esa verdad ni en nuestro fuero interno, ni fuera de esos contextos. Por ejemplo, en un escenario de “idénticos intereses, diferentes percepciones”, podemos vernos impelidos por el tiempo y las circunstancias a actuar antes de que llegemos o podamos llegar a un acuerdo deliberativo sobre cuáles son los mejores medios para defender esos intereses comunes, so pena de quedar todos en peor situación que si hubiésemos actuado de cualquier otra forma. Goodin y Brennan muestran formalmente que, incluso en estas situaciones, donde no hay ningún “interés” que negociar porque éste es común, se cumplen todas las condiciones de la “negociación”, pero tomando como objeto las *creencias* en vez de los intereses. Entre los factores que pueden determinar quién “gana” o “pierde”, y en qué medida se cuentan el valor que cada uno asigne a sus propias creencias, el valor que asigne a las creencias de los demás, la tozudez o relativa intransigencia con que se defiendan, los “pagos privados” basados en la satisfacción o vergüenza que obtenga cada cual por “salirse con la suya” o por “ceder”, o la aversión al riesgo de hacerse responsable o culpable de los resultados de una acción colectiva basada en las propias creencias.

Sin duda, todo esto parece una descripción muy plausible de cómo se pueden generar y mantener muchas acciones colectivas. Sin embargo, no es, estrictamente hablando, una negación de la posibilidad conceptual de la racionalidad comunicativa como algo irreductible a la racionalidad estratégica (de hecho, Goodin y Brennan no pretenden, en principio, alcanzar tal conclusión). La pregunta que me gustaría sugerir es la siguiente: ¿no podríamos a partir de estas premisas generalizar el argumento? ¿No estaremos siempre “negociando sobre creencias” cuando decimos que deliberamos? ¿No será “convencerse de la validez de un argumento” el equivalente a “describir o presentar algo de un modo que pueda ser aceptable para mí”? Y, si podemos negociar sobre creencias, ¿no es en el fondo una cuestión de grado la disyuntiva entre negociación y deliberación, en vez de una cuestión tan sustantiva como parecen creer Elster y Habermas, hasta el punto de hablar de dos tipos de racionalidad distintos e irreductibles? ¿No habría alguna descripción plausible de la deliberación (incluso de la que se dé en las condiciones más ideales) que la pudiese presentar como lo que Goodin y Brennan denominan “negociación sobre creencias” y la pudiese modelizar formalmente como tal?

Nótese que lo que en tales preguntas se estaría sugiriendo no es que no puedan existir razones y motivaciones puramente epistémicas o *amoris causa*, sino que esas razones *funcionan*, en un contexto de deliberación, como *instrumentos* al servicio de un fin, y como objeto de negociación y de interés, exactamente igual que en una negociación sobre intereses. De hecho, la racionalidad instrumental presupone, como se verá, la cognitivo-epistémica, y por lo tanto, evade el relativismo que sería

consecuencia de negar la posibilidad de “razones” como algo distinto de “intereses”.¹⁵ La pregunta que aquí se plantea es la siguiente: ¿no sería ya la deliberación un caso específico de negociación en cuanto a la estructura de la racionalidad que encarna, difiriendo únicamente en su objeto (“razones” en un caso, “intereses” en otro)? ¿No podemos distinguir la racionalidad epistémica que permite sustentar las razones, de una racionalidad instrumental-estratégica que nos permita *a la vez* negociar (¿“deliberar”?) sobre ellas y *también* sobre intereses?

Un indicio más de que la frontera entre deliberación y negociación puede ser conceptualmente difusa es el hecho, apuntado por los citados autores, de que en una deliberación podemos ocultar razones que nos parecen válidas, a favor de la creencia C, pero que, por alguna razón, creemos que no serán consideradas como tales por los demás, y, en cambio, utilizar otras (también a favor de C) que nos parecen peores (o incluso inválidas) si creemos que los demás las aceptarán (esto es lo que Habermas llama “acción estratégica encubierta” y Elster “uso estratégico de la argumentación”) (Elster, 1995; Habermas, 1982). Weithman (2005: 272) observa que incluso puedo saber que si los demás conociesen mis razones reales para apoyar X, entonces no querrían hacerlo; por ejemplo, si defiendo que mi país entre en guerra porque creo que Dios está de nuestro lado y nos lo exige, es probable que no dé esa razón cuando quiera convencer a un auditorio amplio, o en ciertos contextos, de la conveniencia de esa opción, sino que ofreceré otras muchas razones que no son realmente *mis* razones preferidas, aunque puedan ser también razones válidas para mí. En este caso de sutil preselección de las razones que ofreceremos a los demás (basándonos en un cálculo previo de sus probabilidades de aceptación), ¿estaríamos deliberando o negociando? No seguiré aquí por este camino, pero baste dejarlo apuntado como posible vía para cuestionar la especificidad conceptual de la racionalidad comunicativa.

Racionalidad cognitiva

Una segunda objeción, a mi juicio más convincente, podría consistir en afirmar que la racionalidad comunicativa no es más que la forma en que se manifiesta, en determinadas situaciones de interacción, la racionalidad cognitiva o epistémica que está lógicamente en la base de la racionalidad instrumental-estratégica. En tal caso, la reducción sería nuevamente posible, si no estrictamente a racionalidad instrumental, sí a una racionalidad incluso lógicamente previa a la misma (y nada novedosa conceptualmente), con lo que la especificidad de la racionalidad comunicativa quedaría nuevamente puesta en cuestión¹⁶.

¹⁵ Este tipo de relativismo es contundentemente refutado por Domènech (2005).

¹⁶ Como muestra Mosterín (1987: 31ss.), la racionalidad práctica (y la instrumental-estratégica lo es) supone la creencial o cognitiva; la racionalidad cognitiva ya viene presupuesta lógicamente en la racionalidad instrumental-estratégica.

Raymond Boudon (2003, 2001) ha defendido un concepto de racionalidad cognitiva más amplio que (y previo a) la racionalidad instrumental. Dicha racionalidad tiene que ver con la justificación de nuestras creencias en “buenas razones” y englobaría también, como un sub-tipo, basándonos en lo que Boudon llama racionalidad axiológica (que tendría que ver con la justificación de los valores y creencias normativas o sobre lo que es “bueno”). El objetivo de dicha teoría es netamente sociológico: persigue la explicación de las creencias y valores que la teoría de la elección racional estándar debe tomar como “datos” en los individuos a la hora de explicar sus acciones. Sostengo que la teoría de Boudon representa implícitamente una muestra de esta segunda vía de objeción a la idea de la racionalidad comunicativa.

La objeción que podría provenir de esta teoría se formularía del siguiente modo: el asentimiento a las razones de alguien como algo distinto de la mera negociación o lucha de intereses, se puede reducir a una racionalidad puramente cognitiva semejante a la que utiliza el método científico (que, en el fondo, no es sino racionalidad de sentido común, pero refinada y sistematizada); dicho método se basa en la derivación lógica de proposiciones a partir de un sistema bien establecido de principios y proposiciones más generales, y en el examen de la correspondencia de las proposiciones así derivadas con la realidad percibida. Fuertes razones basadas en principios y evidencias cognitivamente bien establecidas (o percibidas como tales) nos harían seleccionar ciertas creencias tanto fácticas como normativas o valorativas. La racionalidad cognitiva no es otra, según Boudon, que la racionalidad que los filósofos de la ciencia ponen en la mente de los científicos: la racionalidad como consistencia y veracidad de nuestros sistemas de creencias.

Ahora bien, esa racionalidad no tiene que ver necesariamente con la deliberación como actividad colectiva (en todo caso, y más bien al contrario, es ésta la que puede hacer uso de aquélla). El propio Habermas la subsume en lo que él denomina “el punto de vista de la racionalidad instrumental”, dado que la racionalidad instrumental se rige por reglas técnicas (que hacen referencia a la adecuación o inadecuación de los medios para conseguir un fin), y esas reglas, lógicamente, tienen su base en saberes empíricos o en principios epistémicos o cognitivos. Pero lo que Habermas no advierte es que la deliberación podría no ser más que un auxiliar epistémico en el establecimiento de principios y creencias (junto con otros como la experiencia o percepción personal, la evidencia empírica, etc.), lo que de ningún modo la convertiría en un tipo de racionalidad distinta o específica; la “fuerza de los argumentos” a la que el teórico alemán apela no sería más que una manera de referirse a esta racionalidad cognitiva. Las “buenas razones” son “buenas” porque son “cognitivamente racionales”, no porque sean “comunicativamente” racionales; las condiciones sociales de ejercicio colectivo de la racionalidad cognitiva no son otro tipo de racionalidad diferente.

Dicho de otro modo, el intercambio de razones y el examen de su validez no constituirían un principio de racionalidad distinto del instrumental, puesto que a la postre, estarían basados simplemente en el principio de consistencia lógica o de justificación de creencias que subyace a aquél. En la medida en que la justificación de la deliberación como método

de toma de decisiones resida en la justificación argumental de las preferencias (al escuchar a todos se advierten más opciones posibles, se corrigen errores lógicos y fácticos, etc.) (Elster, 1988; Habermas, 1992), entonces lo que estamos haciendo es perfeccionar cognitivamente nuestros saberes, y basándonos en ellos actuaremos instrumentalmente, pero no estaremos poniendo en práctica un tipo de racionalidad diferente¹⁷.

El carácter instrumental del lenguaje

Por último, podría cuestionarse la distinción entre racionalidad comunicativa e instrumental-estratégica aduciendo que el uso del lenguaje es una acción instrumental consistente en seguir reglas técnicas y, por tanto, cualquier "racionalidad comunicativa" que se pueda imaginar no sería más que un sub-tipo de la racionalidad instrumental.

Por ejemplo, Fulda (1989), al contrario que Habermas, argumenta que las reglas técnicas que están en la base de posibilidad de las acciones instrumentales están también en la base de las acciones comunicativas, dado que usar un lenguaje es una cuestión de seguir reglas eficazmente. De hecho, el significado en la filosofía del lenguaje contemporánea, se concibe como una propiedad pragmática que resulta de interrelacionar acciones, gestos y emisiones, lo cual parece en principio reducible a racionalidad cognitiva y/o instrumental (y nótese que la comunicación exitosa puede consistir en una acción pre-lingüística).¹⁸ Fulda (1989: 265ss.) formula la siguiente pregunta: si los actos de habla producen comunicación a través de ciertos medios (como sonidos o inscripciones) que son usados como instrumentos, y ello se hace siguiendo reglas técnicas, ¿por qué no deberíamos conceptualizar tales acciones como ejemplos de aplicación de la racionalidad instrumental? Incluso si pasamos de conseguir con nuestros actos de habla, la mera comprensión del significado a lograr la generación de asentimiento o de acciones por parte de nuestro interlocutor, el hecho de que consigamos el efecto querido mediante coerción, promesas, amenazas, persuasión, o convicción, independientemente de su posible evaluación normativa ¿no es irrelevante a la hora de decidir si existe un tipo de racionalidad distinto? En suma, una concepción naturalizada del significado y del lenguaje no vería en la disyuntiva entre racionalidad comunicativa y racionalidad instrumental sino acciones distintas que aplican una única racionalidad, o bien objetos de aplicación distintos para esa racionalidad, antes que dos racionalidades diferentes e irreducibles. El problema de teorías como la de Habermas seguiría siendo, como nota Johnson (1998, 1991), una falta de especificación de los mecanismos, pretendidamente no instrumentales, por los que el lenguaje opera para coordinar las acciones y decisiones colectivas.

¹⁷ Por lo que hace a las creencias normativas, se podría aplicar un argumento similar basado en la mencionada idea de "racionalidad axiológica" que propone Boudon.

¹⁸ Los estudios de Davidson (2005, 2004, 1984) sobre estas cuestiones resultan extremadamente iluminadores.

¿SE RIGEN LAS ACCIONES COLECTIVAS POR LA RACIONALIDAD COMUNICATIVA?

Pero aun concediendo por hipótesis que pudiésemos hablar de una “racionalidad comunicativa” en el sentido en que Habermas lo pretende, ¿qué grado de probabilidad podríamos asignar a la realización de ese potencial en la práctica, y especialmente en la práctica de las acciones colectivas (por ejemplo, la de un movimiento social)? ¿Existe realmente deliberación como algo esencialmente diferente de la negociación en los movimientos sociales o en las instituciones democráticas a las que Habermas se refiere? ¿Puede sostenerse, por ejemplo, la tesis sugerida por Habermas de que los “nuevos” movimientos sociales se diferencian radicalmente en ese punto de otros agentes sociales más “institucionales” como partidos, sindicatos, etc., y de que su actividad y funcionamiento incorporan una racionalidad más “liberadora”? Esta pregunta cabe hacerla, además, en un doble sentido: a) internamente, en cuanto a su funcionamiento, método de toma de decisiones e interacción entre sus miembros; b) de cara al exterior, en cuanto a sus interacciones con el resto de los agentes sociales, ¿es la forma predominante de actuación de estos movimientos estratégica o “comunicativa”?¹⁹

Me temo que pese a Habermas, en un nivel estrictamente empírico o positivo nos acabaríamos viendo obligados a responder negativamente a todas estas preguntas, y quizá aún más a la segunda que a la primera, esto es, puede que internamente algunos movimientos sociales incorporen un funcionamiento más “comunicativo-deliberativo” y menos “estratégico”. Pero, por otra parte, y como parece lógico, cualquier observador imparcial de los discursos y acciones de los movimientos sociales advertirá que hay una clarísima racionalidad estratégica en los mismos (así lo muestra, por ejemplo, el proyecto de Opp, 2001), y que los posibles “islotes” de deliberación que existan en su funcionamiento interno (a) son más bien la excepción que la regla; (b) no tienen nada que envidiar a los mecanismos de coordinación de los “mundos de la vida” tradicionales, pues parten de consensos normativos incuestionados previamente existentes, no comunicativamente alcanzados; (c) encubren muchas veces acciones estratégicas por parte de los líderes de opinión o dirigentes *de facto* de tales movimientos, y (d) son ellos mismos parte de acciones estratégicas que buscan “vender” una determinada imagen del movimiento ante la sociedad o ante sus propios miembros.

La cuestión a la que aquí se apunta no carece de importancia para los científicos sociales que intentan explicar la conducta humana en términos intencionales. La racionalidad deliberativa o comunicativa requiere, como se ha sugerido antes, tomar una actitud “kantiana” en la que nos “separemos” de nuestro propio orden de preferencias para adoptar otros criterios de decisión más imparciales. Por adoptar la terminología de Searle (2000), diríamos que esa racionalidad requiere que nuestras acciones y decisiones sean motivadas

¹⁹ Dejaremos aquí de lado la interesante cuestión, apuntada por Pennington (2003), de si la racionalidad comunicativa habermasiana puede encontrar vías más eficaces de extensión por medios no lingüísticos como el mercado.

por “razones independientes de nuestros deseos” o de nuestras preferencias. Ahora bien, ¿son las “razones independientes de las preferencias” algo más que una entelequia en la práctica? Dicho de otro modo, ¿es posible, y en qué condiciones lo es, estar convencido racionalmente de la validez normativa de unas razones que no nos interesa que sean válidas, que preferiríamos que no lo fueran?

Estoy convencido de que esa posibilidad existe (de lo contrario, sin ir más lejos, la ciencia racional sería imposible y no tendría sentido persuadir a nadie de nada (Domènech, 2005). Pero para que esa actitud se extienda en la práctica política y social, en las instituciones políticas, en los movimientos sociales, en una palabra, para lograr una sociedad y una política auténticamente deliberativas se requiere una difícil condición previa: una disciplina y honestidad intelectuales que resultan muy raras psicológicamente por causas profundas (sociales, cognitivas y emocionales). En palabras de Shapiro, “en última instancia, la deliberación requiere buena voluntad, ingenuidad creativa y el deseo de obtener la mejor respuesta” (2003: 76). Para que la deliberación sea una posibilidad social tiene que haber el suficiente número de personas dispuestas a ofrecer razones en público, a evaluarlas y a contestar adecuadamente a las que ofrezcan los demás. Weithman (2005) llama a esto el “carácter deliberativo”; concretamente, este carácter consistiría en (a) apoyar objetivos políticos basándose en las razones que se puedan ofrecer a su favor; (b) estar dispuestos a cambiar los propios puntos de vista si se ofrecen razones mejores a favor de otros; (c) discrepar respetuosamente con quienes tienen razones que no se comparten (Weithman, 2005:266).²⁰

No parecen esas las disposiciones psicológico-motivacionales que cabe esperar predominantemente en quienes dedican una parte importante de su tiempo a luchar política y socialmente por sus objetivos.²¹ Pocos son quienes, en la refriega política o en el conflicto social, están dispuestos a priorizar las razones lógicas sobre las ideológicas, y muchos los predispuestos a rechazar sin más discusión todo lo que no cuadre con el esquema previo (y tanto más en las minorías muy concienciadas y movilizadas que suelen estar a la cabeza de muchos movimientos sociales). Como sabiamente expuso Barrington Moore jr., la discusión racional requiere mantener la apelación a las emociones y a las personas en un nivel mínimo, pero, sin embargo, los cambios políticos y sociales (que muchos movimientos sociales pretenden), “raras veces se llevan a efecto sin levantar intensas pasiones” (1998:156); el problema es que “un nivel elevado de tensión política (...) crea grandes dificultades a la discusión racional” (*ibid.*:162)²². Esta paradoja pone

²⁰ Otro debate sería qué hacer en una deliberación, o en general, con los “ciudadanos no razonables”, que no muestran dicha actitud de respeto; véase, para una discusión del tema, Quong (2004).

²¹ Del mismo modo que quien hizo la revolución o luchó contra la dictadura luego no suele ser el mejor gobernante en democracia, quienes luchan por las oportunidades de deliberación quizá no puedan ser los mejores deliberadores.

²² Moore ofrece varias razones a favor de esta tesis: “resulta imposible argumentar con alguien que ve una conspiración detrás de cualquier desacuerdo”; el ideal de la discusión racional es, además, “contrario a cualquier forma de partidismo vehemente” (*ibid.*:158); más aún, “la discusión racional suele ser aburrida”

en tensión cambio social y deliberación racional (que son, obsérvese, objetivo y método de algunos movimientos sociales según Habermas), de modo que bien pudiera ser que “la discusión racional floreciera mejor allí donde menos se la necesita” (*ibid.*:168). La conclusión, no por pesimista menos inevitable, es clara para Moore: “en este sentido de requerir un amortiguador contra el mundo exterior, la libre discusión es una institución de élite. La necesidad de un entrenamiento en la exposición lógica y de renuncia al partidismo refuerza dicho carácter elitista” (*ibid.*:163)²³.

Además, y como ingeniosamente muestra Goodin (2001), incluso aunque fuera cierto que todas las personas participantes en la deliberación tuvieran esas disposiciones de carácter, así como la razonabilidad, la buena voluntad y la paciencia de llegar a un acuerdo razonado, aun así el consenso o el acuerdo no tiene por qué producirse. La falta de acuerdo puede venir impuesta, por ejemplo, por todo tipo de sesgos psicológicos, como nuestra tendencia natural a otorgar más fiabilidad a las evidencias y argumentos que apoyan nuestras creencias previas o están en consonancia con nuestra voluntad o propósitos, o el apego emocional que desarrollamos hacia ciertas creencias independientemente de su justificación objetiva. En tales casos, cabe suponer que con bastante frecuencia los participantes se verán abocados a la negociación, si es que quieren acabar actuando coordinadamente en pos de un objetivo; como se vio, deberán “negociar sobre sus creencias” y “acomodarlas” unas a otras; deberán “ponerse de acuerdo en ponerse de acuerdo”, aunque sea apartándose todos de sus creencias y valores preferidos para negociar después los detalles que ese “acuerdo” vaya a tener (e incluso así, nada garantiza que realmente lo consigan).

En esta tesitura, la cuestión de las posibilidades de realización empírica de la racionalidad comunicativa se desplaza entonces a una cuestión de *psicología moral y política*: la de cómo forjar ciudadanos que tengan la tolerancia, la paciencia, la ecuanimidad, la honestidad y la disciplina intelectual y política de poder aceptar racionalmente como válidas incluso aquellas razones que no les interesa que sean válidas y que no desearían que lo fueran. Es evidente que algunos sistemas educativos diseñados a tal efecto, o instituciones deliberativas adecuadas, podrían intentar predisponer a los individuos en tal sentido (aunque siempre será imposible encontrar el diseño institucional que filtre por completo todas las disposiciones que operan en el sentido opuesto).

En resumidas cuentas, parece razonable un cierto escepticismo sobre las posibilidades reales de que la racionalidad comunicativa, en vez de la estratégica, pueda estructurar

(*ibid.*:167), lo que (cabe esperar) motiva poco a los participantes en movimientos sociales que puedan tener objetivos autotéticos o firmes y urgentes reclamaciones morales.

²³ Véase sin embargo el intento de Pettit (2004) de evitar esta paradoja, mediante la separación de “deliberación” y “democracia” (entendida únicamente como el medio de controlar si los gobernantes actúan basándose en las “buenas razones” aportadas en una deliberación con la participación de los afectados por sus decisiones): la primera, propone Pettit, debe estar despolitizada, sin necesidad de que lo esté la segunda, y sin que exista, entonces, tensión entre ambas. Cabe imaginar cuán fino debería hilarse para articular un diseño institucional capaz de realizar esta separación.

y coordinar las acciones colectivas y el funcionamiento de los movimientos sociales. Y ello dejando al margen todos los problemas de coordinación puramente estratégica que la propia consecución de acuerdos deliberativos implicaría²⁴ o la indudable posibilidad de que la propia deliberación al hacer aflorar desacuerdos no percibidos o información previamente desconocida, acabe *creando* problemas de acción colectiva en lugar de resolverlos. Parece lúcida la hipótesis de que en contextos de acción colectiva se requieren condiciones muy especiales y poco frecuentes para que, al traer a la conciencia explícitamente las razones que tenemos para participar o no en dicha acción, no pensemos primordialmente en términos de racionalidad estratégica. Algo parecido sugiere Shapiro (2003) cuando reconoce que quizá deberíamos conformarnos políticamente con aumentar el alcance de la negociación (y el poder de negociación de los más débiles) en vez de la deliberación; la negociación sería “un resultado deseable aunque no óptimo” (2003: 60).

¿ES LA DELIBERACIÓN CONSTITUTIVA DE LA JUSTICIA?

Pero incluso aunque esto fuese cierto, el modelo de la deliberación sólo habría resultado inválido o poco adecuado como descripción empírica de la actividad de los movimientos sociales, y Habermas todavía podría tener razón en el terreno normativo: podría ser cierto que el modelo de racionalidad comunicativa (concediendo aún, por hipótesis, su especificidad conceptual) constituyese un “deber ser” para la toma de decisiones colectivas, el logro de acuerdos y la coordinación de las acciones que a partir de esos acuerdos se generen. ¿Tiene realmente la deliberación la superioridad normativa que para ella pretenden Elster²⁵ y Habermas en ciertos contextos de acción?²⁶

Vale la pena precisar en qué sentido se habla aquí de “superioridad”. La pretensión a la que me refiero no afirmaría que la deliberación sea “superior” simplemente desde el punto de vista de la eficiencia en el logro de acuerdos o de la estabilidad social; ésta sería una pura cuestión técnica de ingeniería social o de diseño institucional y, además, ya hemos visto (Goodin, 2001; Goodin y Brennan, 2001) cuán discutible resulta la tesis de que “la democracia que centra su atención sobre la discusión reduce la probabilidad de que existan problemas de acción colectiva” (Nino, 1997:189). La pretensión que busco discutir es otra: la de que sistemáticamente, la deliberación es un mecanismo que genera decisiones, acuerdos o resultados sociales más justos que otros mecanismos alternativos como la negociación.

²⁴ Véase, por ejemplo, el comentario de Nozick sobre la teoría de Habermas (Nozick, 1993: 173n).

²⁵ Es cierto, sin embargo, que Elster siempre ha mostrado matices en su apoyo normativo a la deliberación y nunca ha dado argumentos justificatorios “fuertes” a favor de la democracia deliberativa (Martí, 2001:180).

²⁶ Obviamente, estos autores no caen en el error de sostener que siempre y en todo contexto la deliberación sea preferible a la negociación de intereses: no tiene mucho sentido deliberar sobre el precio de un libro en el rastro, en todo caso se negocia.

Aunque pueda haber otros, el principal problema que veo para suscribir esa tesis es el siguiente: a mi juicio, cualquier diseño institucional (incluida la deliberación) sólo puede ser un *instrumento* para lograr la justicia (entre otros objetivos deseables socialmente). No entiendo qué sentido pueda tener, por tanto, aducir que la racionalidad deliberativa es “normativamente superior” a la estratégica aunque nos ayudase más (vamos a suponer) a conseguir decisiones justas.

Sin embargo, muchos discursos apresurados sobre la democracia deliberativa (y el de muchos habermasianos entre ellos) suelen invertir los términos exigiendo la erradicación de la injusticia social y la desigualdad de oportunidades como condición previa para poder deliberar adecuadamente (esto es, para aproximarnos a la “situación ideal de habla” habermasiana). En tales casos, como advierte Shapiro (2003: 43), “los teóricos de la deliberación (...) escriben como si la actividad de buscar el bien común fuese en sí misma, el bien común”. El error está en suponer que la lucha contra la injusticia es un medio para la deliberación auténtica cuando es exactamente a la inversa: la deliberación (y la democracia, en definitiva) es un medio instrumental para la justicia (cfr. Van Parijs, 1999, 1996).²⁷ No es extraño: la regla de aportar razones, como tal, no nos dice nada acerca de la *validez* de esas razones, ni cognitiva ni normativamente. La deliberación racional puede ser una *auxiliar epistémica* de la verdad moral pero no *constitutiva ontológicamente* de la misma.²⁸

La tesis inversa debe afrontar un dilema de difícil resolución, que Lovett (2004) ha expuesto convincentemente bajo la denominación de “dilema de Cassirer”: la justicia no puede estar basada en el consenso o en la deliberación, dado que esa concepción, o bien es indeterminada puesto que nunca se podrá saber de antemano el resultado de una deliberación y por tanto, nunca se podrá excluir *ningún* resultado como injusto (ni siquiera los resultados incoherentes o internamente inconsistentes) o bien hace superflua la deliberación y el consenso, si es que, al contrario que en el primer cuerno del dilema, podemos determinar de antemano como justo o excluir como injusto algún resultado de esa deliberación. Este potente argumento es una llamada a abandonar el “procedimentalismo” en la determinación de la justicia y transitar a una concepción sustantiva de la misma²⁹ (Cohen, 2004).

La “buena noticia”, sin embargo, sería la siguiente: la validez de nuestras posiciones normativas, sean las que sean, no dependerá *esencialmente* de que su realización se

²⁷ Es más, “contrariamente a las evidencias que arrastra la retórica política, la relación entre democracia y justicia, bien lejos de expresar una armonía preestablecida, es altamente problemática” (Van Parijs, 1996: 240).

²⁸ Véase para esta distinción, Nino (1997). Nozick (1993) llega incluso a cuestionar el valor propiamente *epistémico* de la deliberación racional, preguntándose si las limitaciones de información que sería irracional no imponer ante cualquier proceso de toma de decisiones son de una naturaleza diferente que las limitaciones sociales o la falta de oportunidades y facilidades de participación en tales procesos.

²⁹ Cabe insistir, como hace Lovett acertadamente, en que no es lo mismo querer basar en el consenso una teoría de la justicia que una teoría de la legitimidad.

persiga por uno u otro tipo de mecanismo. Los fines de una acción colectiva o de un movimiento social pueden ser normativamente defendibles como tales aunque se persigan mediante la racionalidad estratégica, y viceversa, no tienen por qué serlo por el mero hecho de que se llegue a ellos como consecuencia de una deliberación o se persigan mediante la racionalidad comunicativa. Si enlazamos esta tesis con la defendida en la sección anterior, resultará entonces que, a diferencia de lo que ocurre desde un punto de vista habermasiano, quizá no debería preocuparnos, normativamente hablando, el hecho de que los movimientos sociales no ejerzan demasiado la deliberación racional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABELL, P. (1991), "Homo Sociologicus: Do We Need Him/Her?", *Sociological Theory*, vol. 9, nº 2, pp.195-198.
- AGUIAR, F. (1990), "La lógica de la cooperación", *Zona Abierta*, nº 54/55.
- DE FRANCISCO, A. y F. AGUIAR (2003), "Identidad, normas e intereses", *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, nº 103 (Octubre-Diciembre), pp. 9-27.
- AGUIAR, F., H. CRIADO y F. HERREROS (2003), "Sociología y elección racional", en S. Giner (coord.), *Teoría sociológica moderna*, Barcelona, Ariel, pp. 269-294.
- AXELROD, R. (1984), *La evolución de la cooperación: el dilema del prisionero y la teoría de juegos*, Madrid, Alianza, 1996.
- BAERT, P. (1998), *La teoría social en el siglo XX*, Madrid, Alianza, 2001.
- BOUDON, R. (1998), "Social mechanisms without black boxes", en P. Hedstrom y R. Swedberg (eds.), *Social mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*, Nueva York, Cambridge University Press, pp. 172-203.
- (2001), *The Origin of Values*, Londres, Transaction Books.
- (2003), *Raison, bonnes raisons*, París, PUF.
- COHEN, G.A. (2004), *Rescuing Justice from Constructivism* (manuscrito inédito).
- DAVIDSON, D. (1984), *Inquiries into Truth and Interpretation*, Oxford, Clarendon Press.
- (2004), *Problems of Rationality*, Oxford, Oxford University Press.
- (2005), *Truth, Language & History*, Oxford, Oxford University Press.
- DOMÈNECH, A. (2005), "El eterno retorno de Calicles", en A. Estany (ed.), *Filosofía de las ciencias naturales, sociales y matemáticas*, Madrid, Trotta.
- DRYZEK, J. S. (1992), "How Far Is It from Virginia and Rochester to Frankfurt? Public Choice as Critical Theory", *British Journal of Political Science*, vol. 22, nº 4 (October), pp. 397-417.

- ELSTER, J. (1982), "Marxismo, funcionalismo y teoría de juegos. Alegato en favor del individualismo metodológico", *Zona Abierta*, nº 33 (1984), pp. 21-62.
- (1983), *Uvas amargas. Sobre la subversión de la racionalidad*, Barcelona, Península.
- (1985), "Racionalidad, moralidad y acción colectiva", *Zona Abierta*, nº 54-55 (1990), pp. 43-68.
- (1986), "The market and the forum: three varieties of political theory", en J. Elster y A. Hylland, (comps.), *Foundations of Social Choice Theory*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 103-132.
- (1987), "The Possibility of Rational Politics", *Archives Européennes de Sociologie*, vol. 28, pp. 67-103.
- (1995), "Strategic Uses of Argument", en K. Arrow et. al. (eds.), *Barriers to Conflict Resolution*, Nueva York, Norton.
- (1997), *Economics*, Barcelona, Gedisa.
- (1998), "Introduction", en J. Elster (ed.), *Deliberative Democracy* Cambridge, Cambridge University Press.
- (1999), *Alchemies of the Mind. Rationality and the Emotions*, Cambridge University Press.
- FULDA, H. F. (1989), "¿Es instrumental la acción comunicativa?", en M. Cruz, M. A. Granada y A. Papiol (eds.), *Historia, lenguaje y sociedad (Homenaje a Emilio Lledó)*, Barcelona, Crítica, pp. 257-270.
- GOODIN, R. E. (2001), "Consensus Interruptus", *Journal of Ethics*, vol. 5, pp.121-131.
- GOODIN, R. E. y G. BRENNAN (2001), "Bargaining over Beliefs", *Ethics*, vol. 111, nº 2, pp. 256-277.
- HABERMAS, J. (1987), *Teoría de la acción comunicativa* (2 vols.), Madrid, Taurus.
- (1990), *Pensamiento postmetafísico*, Madrid, Taurus.
- (1998), *Facticidad y validez*, Madrid, Trotta.
- (1999), "Some Further Clarifications of the Concept of Communicative Rationality", en M. Cooke (ed.), *On the Pragmatics of Communication*, Cambridge, Polity Press, pp.307-342.
- HARDIN, R. (1987), "Rational Choice Theories", en T. Ball (ed.), *Idioms of Inquiry*, Albany (New York), SUNY Press.
- (1982), *Collective Action*, Baltimore, John Hopkins University Press.
- HARSANYI, J. C. (1969), "Rational-Choice Models of Political Behavior vs. Functionalist and Conformist Theories", *World Politics*, vol. 21, nº 4 (julio), pp. 513-538.
- HEATH, J. (2001), *Communicative Action and Rational Choice*, Cambridge, Mas., The MIT Press.
- JOHNSON, J. (1991), "Habermas on Strategic and Communicative Action", *Political Theory*, vol. 19, nº 2, pp. 181-201.

- (1993), "Is Talk Really Cheap? Prompting Conversation Between Critical Theory and Rational Choice", *American Political Science Review*, vol. 87, nº 1, pp. 74-86.
- (1998), "Arguing for Deliberation: Some Skeptical Considerations", en J. Elster (ed.), *Deliberative Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LOVETT, F. (2004), "Can Justice Be Based On Consent?", *Journal of Political Philosophy*, vol. 12, nº 1, pp. 79-101.
- MARTÍ, J.L. (2001), "Democracia y deliberación. Una reconstrucción del modelo de Jon Elster", *Revista de Estudios Políticos*, nº 113, pp.161-192.
- MILLER, L.M. (2004), "Escenarios para la acción colectiva", *Revista Internacional de Sociología*, nº 39 (septiembre-diciembre), pp. 167-197.
- MOORE, B.J. (2005), "La discusión racional: notas histórico-comparativas sobre sus orígenes, enemigos y perspectivas", *Principios de la desigualdad social y otros ensayos*, Barcelona, Hacer.
- MOSTERÍN, J. (1987), *Racionalidad y acción humana*, Madrid, Alianza.
- NINO, C.S. (1997), *La constitución de la democracia deliberativa*, Barcelona, Gedisa.
- NOZICK, R. (1995), *La naturaleza de la racionalidad*, Barcelona, Paidós.
- OFFE, C. (1992), *Partidos políticos y nuevos movimientos sociales*, Madrid, Sistema.
- OFFE, C. y T. WIESENTHAL (1992), "Dos lógicas de acción colectiva", en C. Offe, *La gestión política*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- OLSON, M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University Press.
- (1986), *Auge y decadencia de las naciones*, Barcelona, Ariel.
- OPP, K. D. (2001), "Collective Political Action. A Research Program and Some of Its Results", *Analyse und Kritik*, vol. 23, nº 1, pp.1-20.
- PENNINGTON, M. (2003), "Hayekian Political Economy and the Limits of Deliberative Democracy", *Political Studies*, vol. 51, pp. 722-739.
- PETTIT, P. (2004), "Depoliticizing Democracy", *Ratio Juris*, vol. 17, nº 1, pp. 52-65.
- QUONG, J. (2004), "The Rights of Unreasonable Citizens", *Journal of Political Philosophy*, vol. 12, nº 3, pp.314-335.
- REINARES, F. (1992), "Doce notas sobre el problema de la acción colectiva", en C. Moya y otros (ed.), *Escritos de Teoría Sociológica*, Madrid, CIS, pp. 975-992.
- RIECHMANN, J. y F. FERNÁNDEZ BUEY (1994), *Redes que dan libertad. Introducción a los nuevos movimientos sociales*, Barcelona, Paidós.
- SEARLE, J.R. (2000), *Razones para actuar: una teoría del libre albedrío*, Oviedo, Ediciones Nobel.

- SHAPIRO, I. (2005), *El estado de la teoría democrática*, Barcelona, Edicions Bellaterra.
- TAYLOR, M. (1976), *Anarchy and Cooperation*, Londres, Wiley.
- (1990) "Racionalidad y acción colectiva revolucionaria", *Zona abierta*, nº 54/55, pp. 69-113.
- THOMPSON, E.P. (1979), "La economía "moral" de la multitud en la Inglaterra del siglo XVIII", *Tradición, revuelta y consciencia de clase*, Barcelona, Crític.
- (1991), *Customs in Common*, Londres, The Merlin Press.
- TUOMELA, R. (2002), "Collective Goals and Communicative Action", *Journal of Philosophical Research*, vol. XXVII, pp. 29-64.
- VAN PARIJS, P. (1996), "¿Son incompatibles la justicia y la democracia?", *Contrastes. Suplemento nº 1*, pp. 239-258.
- (1999), "Contestatory Democracy vs. Real Freedom", en I. Shapiro y C. Hacker-Cordón (eds.), *Democracy's Value*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 191-198.
- WEITHMAN, P. (2005), "Deliberative Character", *Journal of Political Philosophy*, vol. 13, nº 3, pp. 263-283.

RECIBIDO: 1/12/05
ACEPTADO: 26/04/06