

Mejor argumento, acción comunicativa y clases sociales. Una crítica de la propuesta de Habermas¹

‘The best argument’, communicative action and social classes. A critique of Habermas' proposal

Enrico Mora Malo

Cardiff School of Social Sciences, Cardiff University

MoraE@cardiff.ac.uk

Glamorgan Building

King Edward VII Avenue

Cardiff CF10 3WT (United Kingdom)

Departament de Sociologia, Universitat Autònoma de Barcelona

enrico.mora@uab.es

Edifici B - Campus de la UAB

08193 Bellaterra (Cerdanyola del Vallès) -Barcelona (Spain)

Resumen

Proponemos que, al analizar las clases sociales desde una concepción discursiva y emocional de la vida social, prestemos atención a un determinado aspecto de la dimensión argumentativa de la interacción de clase. Nos

Abstract

In analysing social class from a discursive and emotional perspective, attention ought to be given to a particular aspect of the argumentative co-ordination of class interaction. We refer to the notion of 'the best argument', a concept originating in Habermas's classic

¹ El presente artículo es fruto de una investigación, bajo la forma de tesis doctoral, titulada *Las clases sociales como forma de interacción social. Una estrategia de aproximación*, dirigida por María Jesús Izquierdo. Esta investigación se ha llevado a cabo en el marco del *Grup d'Estudis sobre Sentiments, Emocions i Societat* (GESES). Agradezco a M.J. Izquierdo sus comentarios a lo aquí expuesto, y a S. Melero por su constante apoyo.

referimos al *mejor argumento*, noción elaborada por Habermas, en el marco de su teoría de la acción comunicativa. Sin embargo, la adopción de dicho concepto para el análisis de clase lleva implícita su reformulación dado que el enfoque de Habermas de la acción comunicativa es incompatible con su aplicación al análisis de clase y de modo especial, con las relaciones de dominación que implica. Para ello ofrecemos una crítica al planteamiento de Habermas centrada en su tipología de la acción social, de forma general, y en la noción de acción comunicativa, de forma particular. Proponemos que las nociones de mejor argumento y acción comunicativa (que reconceptualizamos como dimensión argumentativa de la interacción) queden desvinculadas del requisito de simetría entre los participantes de la interacción y pasen a ser consideradas como características tanto de situaciones de simetría como de asimetría. Con ello, sostenemos que podemos comprender mejor alguno de los mecanismos que sostienen los procesos de legitimación social en condiciones de desigualdad.

Palabras clave: Clases sociales; Poder; Acción racional; Emociones

Theory of Communicative Action. We argue that this concept needs to be reformulated before it can be applied to the analysis of class and, especially, to the relations of domination that are involved. This reformulation requires a critique of Habermas' theory. We focus on his social action typology in general and, in particular, his concept of communicative action. We propose that the concepts of 'the best argument' and communicative action (which we reformulate as the argumentative dimension of interaction) should not require symmetry between participants in an interaction. We suggest that these concepts should apply both to situations of symmetry and asymmetry. This allows us to better understand some of the mechanisms that sustain the process of social legitimisation in unequal conditions.

Keywords: Social classes; Power; Rational action; Emotions

Introducción

En este artículo nos proponemos elaborar la noción de coordinación argumentativa de la interacción racional de clase e indicar sus límites, a partir de las aportaciones de Jürgen Habermas (1996 [1983]; 1989 [1985]; 1987a [1981]; 1987b [1981]; 1986 [1977]) y de la crítica que a ellas hacemos. Este autor nos ofrece un conjunto de elementos muy sugerentes, al enfrentarse directamente a la tendencia de la filosofía moderna de reducir la razón a la razón instrumental, tendencia que se sigue del supuesto de una conciencia razonadora solitaria. Sin embargo, al mismo tiempo, tenemos con esa misma propuesta diversas discrepancias. La propuesta de Habermas nos permite caracterizar, desde el punto de vista de la racionalidad, la interacción social pero hacemos una lectura de su tipología que se aleja del interés de establecer tipos de acción, para hablar de formas de coordinación de la interacción. Asimismo nos centramos en interpretar la sugerente noción de acción comunicativa, y de forma especial, la noción de mejor argumento. Reelaboramos dichas nociones mediante el concepto de coordinación argumentativa, de modo que haga compatibles esas nociones con el análisis de las clases sociales desde una concepción discursiva y emocional de la vida social. Así pues, tomamos a Habermas como punto de partida para elaborar nuestra propuesta y no como destino, lo que implica que en algunos momentos acabemos alejados de algunos de sus postulados, especialmente de aquellos que siguen una concepción moderna del vínculo social (Nielsen, 1997).

Entendemos las clases sociales² a partir del análisis de las relaciones de producción las cuales las definimos como prácticas instituidas e instituyentes en la interacción social de los sujetos. Consideramos que las clases sociales se hacen en los conflictos en la misma medida en que los producen. Las clases sociales son relaciones de dependencia entre subjetividades fragmentarias individuales y colectivas en proceso de formación en el ámbito de las relaciones de producción. Las relaciones de producción son capitalistas patriarcales, es decir, entendemos que la producción de nuestra vida (en el mundo occidental contemporáneo) no es sólo capitalista, sino también patriarcal (no se puede explicar la producción de nuestra vida si no se incluye en el análisis la producción doméstica no mercantil en su forma patriarcal). Ambas se caracterizan por la apropiación del trabajo ajeno (explotación y dominación). Las interacciones de clase van definiendo las relaciones de dependencia en unas circunstancias no escogidas, que operan como contextos disciplinarios que los sujetos reiteran o socavan en la interacción. Estas relaciones se caracterizan por el antagonismo, el conflicto y la lucha, así como por la inestabilidad. Y esto porqué los sujetos son agentes sociales dotados de intenciones, deseos y necesidades. Su interacción, en tanto que seres sociales productores de significados, es la interacción discursiva.

Entendemos por discurso un conjunto de prácticas lingüísticas que mantienen y promueven ciertas relaciones sociales, cuyo análisis consiste en estudiar cómo estas prácticas actúan en el presente manteniendo y promoviendo estas relaciones. Se trata de poner en evidencia el poder del lenguaje como práctica constituyente y regulativa de los procesos sociales (Íñiguez y Antaki, 1994). Las prácticas lingüísticas hay que entenderlas como un conjunto articulado de prácticas significantes, y por lo tanto no se reducen sólo a las verbales y textuales. Cada proceso de articulación es el que fija, inestable y parcialmente - debido al carácter abierto de lo social - el significado de cada discurso en el campo de la discursividad. La discursividad no equivale a lo mental. Se inscribe en las relaciones sociales que fijan las posiciones de los sujetos en un sistema instituyente de fuerzas y contrafuerzas sociales (Alonso, 1998). Hablamos de discurso como práctica social y no como una representación o reflejo de los procesos sociales. El discurso tiene un carácter constitutivo o productivo de los procesos sociales. Desde este punto de vista el discurso no está determinado por las instituciones y las estructuras sociales como si éste fuera algo ajeno a ellas. Al contrario, es parte constitutiva de ellas (Laclau, 1998 [1985]; Laclau y Mouffe, 1987 [1985]; Mouffe, 1998 [1996]). Empleamos una noción de discurso que se apoya específicamente en la corriente del Análisis crítico del discurso. Este tiene por objeto de estudio aquellas interacciones sociales que se ponen en práctica a través del discurso, como la dominación y las desigualdades sociales, (Fairclough, 1992, 1989; Fairclough y Wodak, 1997; Ibañez 2001, 2000, 1996, 1994, 1982; Ibañez y Íñiguez, 1997; Íñiguez, 2003, 1996; Íñiguez y Antaki, 1994).

Los conflictos, luchas y antagonismos que caracterizan las interacciones sociales entre los sujetos que participan en las relaciones de producción son también conflictos, luchas, antagonismo entorno al sentido de las interacciones. Un sentido que entendemos en términos dialógicos (Bajtin, 1982a [1979a], 1982b [1979b], 1982c [1979c]; Voloshinov y Bajtin, 1992 [1929]). Eso quiere decir que nuestras interacciones discursivas, lejos de ser fruto del consenso, se caracterizan por la tensión, por

² Ofrecemos una propuesta de análisis y su argumentación en: Mora, Enrico (2002). *Las clases sociales como forma de interacción social. Una estrategia de aproximación*. Tesis Doctoral. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona. Se puede consultar en Internet: <http://www.tdx.cbuc.es/>.

el conflicto entre las pretensiones de imponer el sentido. La producción de sentido es un proceso controvertido. Los enunciados lejos de generar un consenso automático, surgen como réplicas. Y en cada réplica hay la posibilidad de la disensión. El territorio compartido por los interlocutores es el territorio de las relaciones de producción capitalista patriarcales, un territorio compartido entre desiguales. Pero la controversia afecta incluso lo que parece más alejado de la propia situación de interacción, el significado de las palabras, de los signos. Incluso esta dimensión, la más sintáctica, es arena de confrontación. Compartiendo una misma lengua, la confrontación social que caracteriza la participación en las relaciones de producción capitalista patriarcales, toma forma en su dimensión discursiva, en la confrontación por el sentido de los enunciados y por los propios signos. Podemos imaginarnos el lenguaje como una red de protagonistas donde se disputan la legitimidad de las palabras y de los enunciados que se reivindican como razón o subjetividad. Se trata de quién tiene "la razón" o dice "la verdad" (Zavala, 1992). Se trata del conflicto de las pretensiones de validez, enmarcadas emocionalmente, donde la lucha por el sentido, la razón, la verdad, es una lucha que se lleva a cabo produciendo la vida.

En el marco de estos enunciados, analizamos la dimensión argumentativa de la racionalidad que se pone en juego en la interacción de clase, y por lo tanto de la racionalidad que se despliega en las relaciones de producción y las pretensiones de validez que implica. No podemos analizar nuestra participación en las relaciones de producción si no tenemos en cuenta qué elementos orientan racionalmente nuestros cursos de acción, a no ser que consideremos que no hay ningún tipo de racionalidad en nuestra participación en la producción de la vida.

Tipos de acción racional y clases sociales. Un vínculo problemático

Habermas (1987a [1981]; 1987b [1981]; 1977 [1986]) nos ofrece una visión amplia de la racionalidad de la acción social. Entiende por racional cualquier acción social que pueda ser sometida a enjuiciamiento. En concreto, lo que sometemos a enjuiciamiento son las pretensiones de validez que puede tener cualquier acción social en el decurso de nuestra vida cotidiana.

“(…) la racionalidad puede entenderse como una disposición de los sujetos capaces de lenguaje y de acción. Se manifiesta en formas de comportamiento para las que existen en cada caso buenas razones. Esto significa que las emisiones o manifestaciones racionales son accesibles a un enjuiciamiento (...). Lo cual es válido para todas las manifestaciones simbólicas que, a lo menos implícitamente, vayan vinculadas a pretensiones de validez (o a pretensiones que guarden una relación interna con una pretensión de validez susceptible de crítica)” (Habermas, 1987a [1981]: 42-3).

A partir de las distintas formas de enjuiciamiento y de pretensiones de validez podemos establecer, según Habermas, tipos de acción racional. La tipología de la acción social que elabora consiste en un mapa de tipos de acción caracterizados cada uno por la posesión de un elemento definidor específico y excluyente (que en última instancia se refiere a las formas de enjuiciamiento y pretensión de validez). Los tipos que él identifica son: la acción teleológica (y estratégica), la acción reglada por normas, la acción dramatúrgica y la acción comunicativa. Considera que las expresiones normativas, estéticas y expresivas pueden ser tan racionales como las fácticas o las estratégicas, pero que

difieren de estas últimas en el modo de evaluar su racionalidad (Young, 1990 [1987]: 106). Sin embargo, desde el punto de vista analítico, su propuesta no está libre de ciertas ambigüedades. Por un lado, insinúa que los distintos tipos de acción son aspectos analíticos bajo los cuales analizar la racionalidad de una acción empírica. Por otro, subraya que cada uno de esos aspectos analíticos son en realidad tipos de acción social empíricamente diferenciables. Y ello sin explicar qué es lo que le permite atribuir a las dimensiones analíticas de una misma acción social empírica acciones sociales empíricas diferenciadas por esas mismas dimensiones. Nuestra posición es la de tomar la acción social, o mejor dicho, la interacción social como la unidad de análisis, que podemos analizar estableciendo distintas dimensiones analíticas.

Desde nuestro punto de vista, una propuesta que abogue por establecer tipos de acción social según tipos de racionalidad, corre el riesgo de asignar tipos de acción distintos a contextos de acción distintos, lo que lleva a un análisis de lo social problemático y sesgado y, de forma específica para nosotros, de las clases sociales. Y esto es precisamente lo que le ocurre al planteamiento de Habermas. Nancy Fraser (1990 [1987]) ha puesto en evidencia esta cuestión. Establecer una tipología en esos términos implica, como mínimo en el caso de Habermas, ligarlos a contextos de acción diferenciados. Afirmamos esto, sobre todo, apoyándonos en la aplicación que hace de dichos tipos cuando nos ofrece su visión sobre el desarrollo de las sociedades modernas.

Para Habermas (1987b [1981]), las sociedades modernas se caracterizan por una estructura institucional dual: por un lado tenemos *el mundo de la vida* y por el otro *el sistema*. *El mundo de la vida* se caracteriza por ser un contexto de acción en el que los sujetos coordinan sus acciones mutuas por referencia a alguna forma de consenso implícito o explícito acerca de las normas, valores y fines, consenso que se lleva a cabo con habla e interpretación lingüísticas. El *sistema* se caracteriza por ser un contexto de acción donde los sujetos coordinan sus acciones mediante la vinculación funcional de consecuencias no intencionales, mientras que la acción de cada individuo es determinada por cálculos interesados, maximizadores de utilidad mediados lingüísticamente o mediante los *media* del dinero y del poder. Los sistemas de acción que han sido diferenciados a través del dinero y del poder en las sociedades capitalistas modernas, han adquirido la forma de un complejo monetario administrativo que se ha independizado frente al mundo vital comunicativamente estructurado y han llegado a ser muy complejos (Radl, 1998).

En un lado están los órdenes institucionales del mundo de la vida moderno, especializados en la reproducción simbólica. En el otro lado, están los del sistema, especializados en la reproducción material. En un lado la familia nuclear y la esfera pública, en el otro la economía capitalista y el estado administrativo moderno (Habermas, 1987b [1981]). Centrándonos en la distinción entre familia y economía capitalista, Habermas atribuye a la familia tipos de acción claramente diferenciados de la economía capitalista. La familia es la encargada de la reproducción simbólica. Esto es, mantener y transmitir a los nuevos miembros las normas y modelos de interpretación que son constitutivos de las subjetividades sociales. La economía capitalista es la encargada de la reproducción material. Esto es, regular con éxito el intercambio metabólico de los grupos de individuos biológicos con un entorno físico no humano y con otros sistemas sociales (Fraser, 1990 [1987]). Así, a cada tipo de reproducción le corresponden tipos de acción distintos. A la familia le corresponde el consenso implícito o explícito comunicativo y normativo, mientras que la economía capitalista la intencionalidad y estrategia.

En este planteamiento, ¿dónde quedan las clases sociales? Habermas las entiende, básicamente, como aspectos del sistema, y por lo tanto de la reproducción material (Habermas, 1987b [1981]). Eso

quiere decir que no les son aplicables las categorías propias del mundo de la vida, y por lo tanto de nociones ligadas a la acción comunicativa o normativa. Estaríamos básicamente en el orden teleológico intencional en el ámbito individual, y funcional de consecuencias no intencionales en cuanto sistema. Así mismo éstas vendrían a ser definidas en términos de la economía capitalista. En este marco, entonces, no cabría la posibilidad de aplicar las nociones de acción normativa, dramaturgica y comunicativa al análisis de las clases sociales y mucho menos de hablar de clases sociales a partir de relaciones de producción domésticas que Habermas reduce a la reproducción simbólica.

En cuanto a la imposibilidad de aplicar nociones normativas, dramaturgicas y comunicativas de la acción como tipos de acción y no como dimensiones de la misma, consideramos que en pocos contextos de acción humana, si es que llega a ocurrir en alguno, podemos identificar una forma de acción en exclusiva. Como dice Fraser, en los contextos de acción encontramos los distintos tipos de acción que implica esa tipología de acción. Así, por ejemplo el mercado capitalista que para Habermas vendría a ser uno de los contextos de acción por excelencia teleológico, dado que se caracterizaría por intercambios estratégicos maximizadores de la utilidad, éstos no dejan de ocurrir con un horizonte de significados y normas compartidas. Los sujetos, aceptan tácitamente algunas concepciones compartidas acerca del significado social de los objetos y acerca de que cosas se pueden intercambiar (Fraser, 1990 [1987]). Basta pensar en el *dinero* y en su intercambio. De forma similar, en las relaciones de producción capitalistas, que vendría a ser para Habermas otro ejemplo de contexto teleológico, directivos y trabajadores, así como compañeros de trabajo, normalmente coordinan sus acciones de forma tácita o consensual y con alguna referencia explícita o implícita a los supuestos normativos, aunque se llegue al consenso injustamente y las normas sean incapaces de resistir un enjuiciamiento, y elaborando subjetividades y habilidades interpretativas. De la misma manera, es difícil encontrar contextos de acción humana que estén totalmente desprovistos de cálculo estratégico. Así, por ejemplo, la familia (y las relaciones patriarcales que la sustentan) es también lugar de cálculo estratégico, así como lugar de intercambio, habitualmente explotador, de servicios, de trabajo, de dinero y sexo, y frecuentemente de coerción, coacción y violencia, categorías que sin embargo, Habermas reserva para la economía capitalista.

Es así mismo bastante discutible atribuir la reproducción simbólica sólo al contexto de la familia (y a la esfera pública). Al reducir las prácticas sociales de la familia a la socialización, elaboración de solidaridad, etc. Habermas obvia la dimensión material de dichas prácticas. Por ejemplo, si nos fijamos en el caso de las criaturas, es cierto que las prácticas sociales en la familia regulan las interacciones de las criaturas con otras personas, produciendo sus subjetividades, habilidades interpretativas, etc., sin embargo deja de lado en el contexto de la familia aquellas prácticas que regulan las interacciones de las criaturas con la naturaleza, en forma de, por ejemplo, alimentos, gérmenes, enfermedades, basura, excrementos, animales, temperatura, etc. Es decir, está en juego no sólo la construcción de la subjetividad social de las criaturas sino también su supervivencia biológica. Y por tanto, también lo está la supervivencia biológica de la sociedad a la que pertenezca (Fraser, 1990 [1987]). Si tenemos en cuenta que participamos de unas relaciones sociales patriarcales que invisten de género el ámbito familiar y el empresarial de modo tal que el primero es el ámbito por excelencia de las mujeres y el segundo de los hombres, hay tan sólo un paso en considerar que a los tipos de acción propios de cada ámbito le corresponde un género. Así podríamos hablar de tipos de acción femeninos y tipos de acción masculinos. De este modo, el planteamiento de Habermas es discutible: por la más que discutible asignación de tipos de acción distintos a la familia y a la empresa capitalista, por el sesgo implícito de género que esa asignación implica, y por ignorar la

dimensión emocional que atraviesa toda racionalidad, asunto sobre el que volveremos en el último apartado de este artículo.

Además de que los distintos tipos de acción se pueden vincular con los distintos contextos de la acción, consideramos que en cada curso de acción se pueden identificar distintas dimensiones. Eso quiere decir que entendemos la tipología de Habermas en términos de dimensiones analíticas de la interacción, donde cada una permite identificar aspectos específicos de la interacción estrechamente interrelacionados. En la línea de Jon Elster (1999, [1989], 1995 [1979], 1988 [1983]), las podríamos entender como fuerzas que intervienen en los cursos de acción. Por ejemplo, el contraste entre normas sociales e interés no tiene por qué producir distintos tipos de acción. Normas y autointerés determinan de forma conjunta la acción. Si sé, como ejemplifica Elster, que debería matar a una persona para vengar una ofensa pero temo a mi vez ser muerto, puedo tragarme el orgullo y limitarme a pedir una indemnización monetaria (Elster, 1997 [1989]).

Sin embargo, más allá de esa analogía entre dimensiones analíticas y *fuerzas*, necesitamos de un concepto que nos permita precisar mejor en qué consisten esas dimensiones. El propio Habermas (1987a [1981]; 1987b [1981]) es el que nos da la clave. Si bien nos ofrece inicialmente una tipología de acciones sociales —la acción teleológica (y estratégica), ajustada a normas, dramática y comunicativa— cuando entra en el análisis sistemático de la acción comunicativa, plantea que la teleología es común a todas las acciones. Para él, la organización teleológica es fundamental para todos los conceptos de acción. La ambivalencia del planteamiento de Habermas queda evidente: lo que antes es eje de definición de un tipo de acción, ahora deviene un eje transversal de todos los tipos de acción. En toda acción hay algo de teleológico. Sin embargo, para seguir sosteniendo la tipología introduce el concepto de *coordinación*³ que paradójicamente nos permite precisar mejor nuestro punto de vista. Habermas nos dice que los conceptos de *acción social* se distinguen por la forma en que plantean la *coordinación* de las acciones teleológicas de los diversos participantes en la interacción: como engranaje de cálculos egocéntricos de utilidad; como un acuerdo sobre valores y normas regulado por tradición y socialización; como relación consensual entre un público y unos ejecutantes; como entendimiento en el sentido de un proceso cooperativo de interpretación. En todos los casos se presupone la estructura teleológica de la acción, ya que se supone a los actores la capacidad de proponerse fines y de actuar teleológicamente y, por tanto, también un interés en la ejecución de sus planes de acción (Habermas, 1987a [1981]).

El concepto de *coordinación*⁴ que adoptamos nos permite entender que las diversas dimensiones que derivamos de su tipología son dimensiones de la *coordinación racional de la interacción social* que quedan sometidas al marco general de la interacción social que venimos enunciando. Tomamos la noción de *coordinación* como un elemento clave en los encajes de los cursos de acción. Eso quiere decir que, desde el punto de vista de la interacción discursiva, los cursos de acción hay que entenderlos como *réplicas discursivas* que se coordinan, en cuanto a su aspecto racional, no sólo en

³ Este concepto tienen su origen en George H. Mead (1982 [1934]), del que Habermas es tributario. A diferencia de Mead, que le da un sentido amplio, Habermas restringe dicha noción a la racionalidad de la interacción, es decir, estaríamos hablando de una *coordinación racional*.

⁴ La noción de *coordinación* no hay que tomarla como sinónimo de consenso. Por otro lado, no tomamos el concepto en términos de *tipos de coordinación*, operación factible, pero que en nuestro caso resultaría contraproducente, al llevarnos otra vez ante el problema de los tipos empíricos.

términos teleológico-estratégicos, sino también en términos normativas, dramáticos y argumentativos. Réplicas que de algún modo encajan. Hablar de coordinación racional quiere decir referirse a la dinámica racional de los encajes de los cursos de acción. Coordinación, cuyas dimensiones analíticas son la teleológico-estratégica, normativa, dramática y argumentativa, desarrollada histórica y cotidianamente, constantemente reinstalada (Butler, 2001 [1997], 2001 [1990], 1998 [1990], 1990 [1987]), y por tanto sometida a los procesos de institucionalización de las relaciones de producción y enmarcada emocionalmente.

De la 'acción comunicativa' de Habermas a la dimensión argumentativa de la coordinación racional de la interacción de clase

La coordinación argumentativa de la interacción de clase la definimos a partir de una relectura del concepto de acción comunicativa de Habermas. Vamos a empezar por exponer el planteamiento de Habermas, para luego ofrecer nuestra propuesta.

Habermas (1987a [1981]) elabora el concepto de acción comunicativa para referirse a la interacción de al menos dos sujetos que entablan una relación interpersonal. Los actores buscan entenderse sobre una situación de acción para poder así coordinar de común acuerdo sus planes de acción y con ello sus acciones. El concepto central es el de *interpretación*, y se refiere sobretodo a la negociación de definiciones de la situación susceptibles de consenso. En este modelo de acción el lenguaje ocupa un lugar prominente. La acción comunicativa tiene que ver con los actos de habla, los cuales simultáneamente expresan un contenido proposicional, la oferta de una relación interpersonal y una intención inmanente. Habermas sitúa al entendimiento como mecanismo coordinador de la acción. Esto quiere decir que los participantes en la interacción se ponen de acuerdo acerca de la *validez* que pretenden para sus emisiones o manifestaciones, es decir, que reconocen intersubjetivamente las *pretensiones de validez* con que se presentan unos frente a otros. Un hablante hace valer una pretensión de validez susceptible de crítica entablando con su manifestación una relación con el "mundo". Y haciendo uso de la circunstancia de que esa relación entre actor y mundo es en principio accesible a un enjuiciamiento invita a su oponente a una toma de postura racionalmente motivada.

El concepto de acción comunicativa, nos dice Habermas, presupone el lenguaje como un medio dentro del cual tiene lugar un tipo de proceso de entendimiento en cuyo transcurso los participantes, al relacionarse con el mundo se presentan unos frente a otros con pretensiones de validez que pueden ser reconocidas o puestas en cuestión. Estos tienen el propósito cooperativo de llegar a entenderse. El actor tiene que, según Habermas, plantear explícitamente con su manifestación diversas pretensiones de validez: la pretensión de que el enunciado es verdadero; la pretensión de que el acto de habla es correcto en relación con contexto normativo vigente; y la pretensión de que la intención expresada por el hablante coincide realmente con lo que éste piensa (Habermas, 1987a [1981]).

Son los propios actores los que buscan un consenso y lo someten a criterios de verdad, de rectitud y de veracidad. El saber de fondo de los participantes permanece aporético en su conjunto y es mediante la interpretación del saber de fondo en su conjunto que los participantes problematizan una parte del mismo. Interpretaciones donde ninguno de los implicados tienen un monopolio interpretativo.

“Mas esto no significa que las interpretaciones tengan que conducir en todo caso e incluso normalmente a una asignación *estable y unívocamente diferenciada*. La estabilidad y la univocidad son más bien la excepción en la práctica comunicativa cotidiana. Es mas realista la imagen que nos ofrece la etnometodología de una comunicación difusa, frágil, constantemente sometida a revisión y sólo lograda por unos instantes, en la que los implicados se basan en presuposiciones problemáticas y no aclaradas, siempre moviéndose por tanteos desde algo en lo que ocasionalmente están de acuerdo a lo siguiente” (Habermas 1987a [1981]: 145).

Para la elaboración del concepto de acción comunicativa Habermas introduce una noción que a nosotros nos interesa particularmente: el *mejor argumento*. Esta noción nos permite introducir precisamente la noción de argumentación como una dimensión de la racionalidad de la coordinación de los cursos de acción, en su encaje cotidiano. Es decir, nos permite afrontar como intentamos racionalmente encajar nuestros cursos de acción a partir de la elaboración de argumentos que desplegamos en nuestras réplicas a medida que coordinamos nuestros cursos de acción en condiciones de desigualdad (punto que nos aleja de Habermas).

Sin embargo, antes de adoptar la noción de *mejor argumento*, es necesario problematizar algunas de las cuestiones que nos ha planteado Habermas con su concepto de acción comunicativa. De ese modo, podremos aplicar dicha noción no sólo a situaciones de simetría entre los interlocutores sino también en situaciones de asimetría, y que son características en el caso de las clases sociales. En especial, problematizamos el vínculo que establece Habermas entre el concepto de acción comunicativa (y las nociones discursivas sobre las que se apoya) y la *formación de consenso*. Para nosotros este punto tiene serias dificultades. En primer lugar porque sostenemos que la dimensión discursiva es una característica de lo social y no específica de un tipo de acción, que en el caso de Habermas es la acción comunicativa. En segundo lugar, no hay que olvidar que nuestro propósito es el de analizar las clases sociales como forma de interacción social y que aquí reducimos la discusión a la dimensión argumentativa de la interacción. Si pretendemos que algunas de las nociones discursivas que plantea Habermas en su definición de acción comunicativa, en especial el concepto de *mejor argumento* los podemos adaptar a nuestro marco, pero lo hiciéramos sin las consideraciones que vienen a continuación, habría que suponer que las relaciones sociales que caracterizan las clases sociales o bien no se pueden analizar a través de una concepción discursiva de lo social o bien que las clases sociales son tipos de interacción social consensual. No compartimos ni lo uno ni lo otro. Sostenemos una concepción conflictiva de las clases sociales. Veamos a continuación de que modo situamos el planteamiento de Habermas en nuestro marco.

Consenso y conflicto en la acción comunicativa de Habermas

La concepción de Habermas de acción comunicativa va encaminada, sobre todo, al análisis de la formación del consenso, racionalmente elaborado. Sin embargo, dicha concepción no deja de tener ciertas ambigüedades. El término *acción comunicativa* (en Habermas, 1987a [1981]; 1987b [1981]) parece que tenga dos sentidos: uno débil y otro fuerte. Como ha puesto en evidencia Fraser, en un sentido débil, la expresión de acción comunicativa supone sujetos que coordinan sus acciones mutuas mediante alguna forma de consenso implícito o explícito acerca de normas, valores y fines, consenso que se predica con habla e interpretación. Pero en un sentido fuerte, que es el predominante, también se refiere a la coordinación de la acción que ocurre sólo por consenso explícito y reflexivo, mediante el mejor argumento (1990 [1987]: 55). Sin embargo, ésta es una

cuestión terminológica cuya solución es relativamente sencilla, y que el propio Habermas ofrece en otras obras (1977 [1986]).

¿Por qué hay que reservar la noción comunicativa de lo social sólo para el análisis del logro, sostenimiento y transformación del consenso entre iguales? No deja de ser una pregunta retórica, dado que Habermas no se la plantea en estos términos. Sin embargo podemos, gracias a ella, vislumbrar mejor su reduccionismo, el cual no conviene al nuestro. Quizás la clave está en que deposita en la noción de acción comunicativa el potencial emancipatorio y de cambio social, lo que implica presentar de una manera limitada la concepción discursiva de lo social. El inconveniente añadido es que atribuye ese potencial al procedimiento comunicativo en cuanto tal, y no en cuanto una práctica social de una política particular.

Desde nuestra perspectiva, otra posibilidad es entender la dimensión discursiva de la interacción, y en especial su aspecto racional, no sólo como el camino para analizar la producción del consenso entre iguales a través de la reflexividad, sino también para analizar la producción del consenso entre desiguales y así como del conflicto entre desiguales y entre iguales y las luchas sociales vinculadas a la misma. Una de las características fundamentales de lo social es su constitución discursiva, y eso incluye tanto las relaciones entre iguales, como entre desiguales, consensuales o conflictivas, con propósitos emancipatorios, reaccionarios o conservadores. Veamos con más detalle estos enunciados.

Habermas muestra en su planteamiento un insistente interés en presentar la acción comunicativa en su racionalidad y potencial emancipatorio. Esto le lleva, por un lado, a negar que procesos comunicativos pueden estar también presentes en la dominación y subordinación; y por el otro, a definir la interacción comunicativa como aquella que sólo puede tener lugar entre iguales. Habermas considera que en las relaciones entre desiguales no se despliegan los elementos comunicativos que sostienen la acción comunicativa. Eso tiene por consecuencia considerar que hay contextos de lo social donde no hay interacciones discursivas⁵. Pero ¿eso es sostenible?

Desde nuestro punto de vista no. Al vincular la acción comunicativa únicamente al acuerdo entre iguales, aunque sea momentáneo, a través de sólo y exclusivamente razones desarrolladas en la argumentación que rige la acción comunicativa reflexivamente o de forma tácita, pierde de vista su vínculo con el acuerdo entre desiguales y el desacuerdo, aunque sea momentáneo. La acción comunicativa parecería una forma de acción que está más allá de las coyunturas históricas, un proceso que tiene de antemano una marca preestablecida, más allá del uso y de la intervención de los participantes: la emancipación. Consideramos que no sólo hay que reservar el concepto de proceso comunicativo, para los procesos emancipatorios, sino ampliarlo también al análisis de las relaciones de dominación.

La dominación puede ser racionalmente consensuada. Puede incluso ser reflexiva. Consideramos que la dominación pasa por el entendimiento, por la negociación racional y el establecimiento de consensos entre desiguales, por la elaboración racional del conflicto y de las luchas sociales. Es evidente que pasa por otras dimensiones, como la violencia, el monopolio de los medios de producción de vida, etc. pero no hay que olvidar las primeras, sobre todo para comprender tanto el

⁵ Sin que por ello niegue la posibilidad de las interacciones lingüísticas.

sostenimiento de la desigualdad como su transformación. Racionalidad comunicativa no quiere decir necesariamente justo.

Lo que sostenemos es que las razones, los argumentos, también se producen de forma discursiva en las relaciones de dominación, asimétricas, desiguales, entendiendo que éstas son una dimensión del poder. Precisamente, Habermas nos alerta sobre la relación entre razones elaboradas comunicativamente y poder. Nos podría replicar, respecto a lo que venimos diciendo, que no ignora dicha relación, a la cual impone una clara restricción: para que haya entendimiento, elaboración reflexiva del consenso, es necesario el triunfo del mejor argumento sin que haya coacción y coerción de ningún elemento externo o interno a la interacción argumentativa, lo que implica que las relaciones entre los participantes sean relaciones entre iguales. Sin embargo, el problema es precisamente esa restricción que impone y que limita seriamente el alcance de la perspectiva discursiva o, en términos de Habermas, comunicativa, de lo social. Para Habermas buena parte de las categorías de análisis que se desprenden de la noción de comunicación no se pueden aplicar al análisis de las relaciones asimétricas. Nosotros estamos proponiendo lo contrario, al situarnos en un marco discursivo. En las relaciones asimétricas hay relaciones *discursivas* en constante renovación; las mismas no están exentas de una dimensión racional. Resurge aquí la mirada de Mijail Bajtin (Voloshinov y Bajtin, 1992 [1929]): la interacción discursiva como arena de luchas sociales.

Así pues, no compartimos la conexión de necesidad entre razones comunicativas y consenso. La racionalidad comunicativa no tiene, necesariamente, la característica de generar consenso, entendida como decisión colectiva entre iguales. La potencialidad emancipadora de la acción comunicativa no está en ella misma, en tanto acción racional que usa los mejores argumentos para la toma de decisiones, sino que su fuente de emancipación está fuera de ese procedimiento, y se ubica en los principios éticos y políticos emancipatorios así como organizativos que abogan por esa potencialidad emancipadora. La argumentación, entonces, también implica dominación.

Lo que para nosotros es una condición de lo social, la interacción discursiva, para Habermas, no deja de ser un tipo de acción más, eso sí, en el cual deposita sus esperanzas emancipadoras. Y precisamente por ello, reduce de forma considerable el alcance del análisis de la desigualdad social, en términos que incluyan la dimensión comunicativa de las relaciones sociales, y su fundamento racional comunicativo.

La noción de "mejor argumento"

De la propuesta de Habermas sobre la acción comunicativa tomaremos el concepto de *mejor argumento*, teniendo en cuenta las consideraciones anteriores. Habermas lo entiende como la única coacción posible para el curso de acción elaborado comunicativamente. El mejor argumento se produce en condiciones generales de simetría entre los hablantes que participan en la argumentación.

“Los participantes en la argumentación tienen todos que presuponer que la estructura de su comunicación, en virtud de propiedades que pueden describirse de modo puramente formal, excluye toda otra coacción, ya provenga de fuera de ese proceso de argumentación, ya nazca de ese proceso mismo, que no sea la del

mejor argumento (con lo cual queda neutralizado todo otro motivo que no sea la búsqueda cooperativa de la verdad)” (Habermas, 1987a [1981]: 46).

Lo que se pretende es convencer a un auditorio y alcanzar, para la manifestación de que se trate, un asentimiento general. El logro del mejor argumento pasa por un proceso discursivo entre proponentes y oponentes que tematizan una pretensión de validez que se ha vuelto problemática y en ese tematizar quedan exonerados de la pretensión de la acción y de la experiencia adoptando una actitud hipotética y examinan con razones, y sólo con razones, si procede reconocer o no la pretensión defendida por el proponente. La intención es la de cerrar la disputa en torno a las pretensiones de validez hipotéticas con un acuerdo racionalmente motivado. Esa disputa a través de las razones se realiza a través de la producción de argumentos pertinentes que convengan en virtud de sus propiedades intrínsecas, de su lógica, con que desempeñar, aceptar o rechazar las pretensiones de validez. Mediante este proceso se logra la negociación cooperativa de definiciones de situación y de los cursos de acción (Habermas, 1987a [1981]). El mismo Habermas reconoce que se trata de una situación rara y casi ideal.

Con estas precisiones Habermas nos ofrece una importante sugerencia para la definición de las dimensiones de la racionalidad de la coordinación de los cursos de acción. Para Habermas la acción comunicativa, la argumentación, vendría a ser la única forma de coacción (obligar a) y coerción (impedir que). Un poco más adelante indicaremos algunas limitaciones de su formulación, pero ahora nos interesa derivar algunas consecuencias de ese enunciado. Habermas, en este punto liga explícitamente racionalidad y formas de coacción. Esto pone en evidencia una cuestión, que hasta el momento no hemos abordado explícitamente. Nos referimos al problema de las relaciones de poder que implican los encajes de los cursos de acción. Cuando hablamos de las dimensiones que intervienen en la coordinación de los cursos de acción, y en especial de la racionalidad de dichas dimensiones nos estamos refiriendo a los intentos coactivos de encajar nuestros cursos de acción, pero apelando a alguna forma de racionalidad, coacción y coerción entre desiguales o iguales. Cuando hablamos de intencionalidad, de fines, de estrategias, de normatividad, de dramaturgia, también estamos hablando de los intentos de racionalización de la coacción y coerción que va implícito en todo encaje de los cursos de acción. A través de nuestras intenciones intentamos lograr un encaje en una dirección, apoyándonos en la interpretación que hacemos de la situación, su perfil normativo, y nuestros recursos dramáticos. A veces como proyectos individuales, a veces colectivos, entre desiguales o iguales, intentando, constantemente encajar nuestras acciones. En este sentido, el consenso no dejaría de ser una forma de afrontar la coacción y coerción que todo encaje de acción implica.

Esto quiere decir que la interacción social es por definición coactiva y coercitiva cuyos efectos son tanto constrictivos como habilitantes. Hablar de la racionalidad de la interacción social, no deja de ser una forma de afrontar las dimensiones de la coacción y coerción que caracterizan nuestras relaciones, y que son especialmente relevantes para el caso de las clases sociales y los dispositivos disciplinarios a ellas vinculados. Con ello queremos decir que el poder, la coacción y la coerción, y los dispositivos disciplinarios, implican la participación activa de los sujetos. El poder, como dice Michel Foucault (1999 [1970]; 1998 [1976]; 1998 [1978]; 1992 [1976]), en tanto capacidad de dirigir las conductas de otros, debe ser analizado como algo móvil, de carácter racional, que funciona y se ejerce a través de una organización reticular. En sus mallas los sujetos no sólo circulan sino que están expuestos a sufrirlo y ejercerlo. Nunca son el blanco inerte o cómplice del poder, son siempre sus elementos de recomposición. Y es más, donde hay poder hay resistencia. Esto, evidentemente,

no quiere decir que el poder esté uniformemente repartido entre los sujetos, sino que lo está de forma asimétrica (Varela, 1997; Donzelot, 1990).

En estas condiciones, ¿es posible, como dice Habermas, una argumentación que se realice en un habla libre de coacciones internas y externas de cualquier tipo? ¿Es un supuesto aceptable? Desde nuestro punto de vista es un supuesto mal planteado. Decir que el logro del mejor argumento pasa por un contexto, el de la elaboración de la argumentación libre de coacciones internas y externas, implica pensar que hay determinados ámbitos que pueden quedar desvinculados de las coacciones, de las coerciones... en una palabra, del poder. Si entendemos la coacción y la coerción de forma amplia, no reducida a una expresión física o económicamente violenta, por poner algunos ejemplos, y pensamos que como seres sociales estamos ligados a la coacción y coerción; si entendemos que, hasta cierto punto, somos fruto de relaciones coactivas y coercitivas, lo cual al mismo tiempo nos habilita para cuestionar esas mismas coacciones y coerciones, parece difícil sostener ese supuesto. Como diría Foucault, donde hay discurso (en este caso léase argumentos) hay poder. Somos parte de dispositivos disciplinarios, el poder nos produce, pero al mismo tiempo nos dota de las herramientas que podrían socavarlo. Desde nuestro punto de vista, el problema no es tanto si hay o no hay coacción y coerción, sino de qué tipo de coacción y coerción hablamos, y sobre todo, de qué modo se produce, qué fines perseguimos con ella, cómo la controlamos y como interviene lo emocional en dichos procesos argumentativos (sobre este último punto volveremos un poco más adelante).

Pero junto con este problema hay otro. Persiste una cuestión de fondo que invalida la viabilidad de lograr el mejor argumento sólo por razones: no siempre se puede lograr el mejor argumento por medio de razones. Cuando se alcanza el reconocimiento conjunto de que un argumento es el mejor da la impresión de que el mejor argumento es un procedimiento viable para alcanzar acuerdos. Ese mejor argumento sería la forma aceptada para imponernos a nosotros mismos determinadas coacciones. Pero cuando el mejor argumento sólo lo es para una mayoría, ¿qué pasa con los disidentes? Ese mejor argumento, logrado, les es impuesto por omisión o acción, pero al fin y al cabo impuesto más allá de las razones. Se convierte en Ley. Y este supuesto es fundamental. Si partimos de una concepción de la subjetividad de quienes participan en las interacciones sociales de forma fragmentaria y no totalizadora (y este es precisamente el problema de Habermas), el logro del mejor argumento es precario, dada la pluralidad de subjetividades que entran en juego. El propio Habermas nos advertía de que las condiciones para la producción del mejor argumento son ideales: simetría entre los participantes. Pero no explicitó que esos participantes deben, al mismo tiempo, formar una unidad compacta. De no ser así, no se podrían cumplir los requisitos que Habermas asigna para el logro del mejor argumento. No hay lugar para la disidencia en última instancia.

Se tratan pues de unas condiciones ideales mediante las cuales Habermas pretende desvincular los procesos de argumentación de las relaciones de desigualdad social, de explotación y dominación y, como veremos más adelante, de los procesos emocionales. Como aspiración emancipadora puede ser atractiva, sin embargo, el mejor argumento puede servir también como forma de coacción que no busque emancipación alguna. Reservar la noción de mejor argumento como un elemento clave para la elaboración cooperativa entre iguales de la resolución de situaciones que se han convertido en problemáticas es un reduccionismo innecesario. Puede serlo, y su especificidad será precisamente esa, la de estar producida entre iguales, pero también es útil, para el análisis de lo social para un tiempo y un espacio determinado, preguntarse sobre su producción entre desiguales. Negar este punto sería caer en una concepción de la racionalidad y de las razones, desde nuestro punto

insostenible: que la razón, en este caso comunicativa, es un equivalente de emancipación. La razón, en sí misma, ejemplificada por el logro del *mejor argumento* es insostenible: es inseparable de la dimensión del poder. El mejor argumento no sólo depende de la práctica argumentativa, sino también de las condiciones de producción del argumento y por lo tanto de su carácter contextual.

Si discrepamos del planteamiento de Habermas sobre la aplicabilidad que nos ofrece de la noción de mejor argumento, ¿por qué le dedicamos tanta atención? Como advertíamos al principio de este punto, se trata de una noción que nos puede ser especialmente útil, para analizar también los procesos de sostenimiento de las relaciones de clases en términos de convicción (recordando que no es sólo por convicción por lo que el sometido acepta someterse, está implicada también la dimensión emocional, es más, como veremos, la dimensión emocional es la condición de la convicción). La convicción interviene en la participación activa de los dominados en su propia dominación. Consideramos que la práctica argumentativa no sólo hay que entenderla en términos de una negociación cooperativa de definiciones de situación entre iguales, sino también entre desiguales. En este caso, el mejor argumento se produce sistemáticamente de forma desigual y en condiciones de opresión y de dominación, donde las capitulaciones y la convicción venidas por el mejor argumento son constantes: un empresario puede lograr, las mejores razones para que sus empleados asuman más horas de trabajo o un ajuste de salario. La desigualdad social, y en especial la que se deriva de nuestra participación en la división capitalista patriarcal del trabajo se apoya también en la elaboración de las mejores razones en relaciones argumentativas desiguales.

Las pretensiones de poder y el mejor argumento

Así pues, decir que sólo hay mejor argumento cuando hay cooperación entre iguales es renunciar a este concepto para analizar la subordinación y dominación. Las nociones de argumento, de pretensión de validez, de enjuiciamiento, son útiles para detallar los procesos de sostenimiento de las interacciones clasistas en una de sus dimensiones: la de generar una verdad. Se trata de una perspectiva que permite entender cómo las verdades de los dominadores, aunque sean verdades de opresión, de explotación de clase, tienen pretensiones de validez para los dominados, su imposición no es mecánica, sino mediante la interacción argumentativa entre desiguales, el proceso implica lograr el mejor argumento, que sin embargo, siempre puede ser replicado nuevamente por los oprimidos. Un ejemplo de ello es el que ofrecemos a continuación. Se trata de un fragmento de una conversación entre el Director de Recursos Humanos, el Presidente del Comité de Empresa y un Representante del Comité de Empresa de una empresa del sector de la automoción situada en Cataluña, los cuales encarnan una típica relación asimétrica⁶. La conversación, que no fue explícitamente dirigida por el investigador (aunque su simple presencia orientó su contenido), gira entorno a las relaciones entre la empresa y las trabajadoras y trabajadores. En el fragmento podemos ver la elaboración del mejor argumento entorno a cual debe ser la forma de toma de decisiones entre los trabajadores en los procesos de negociación con la empresa. Un modelo que apela al sistema de representación de la democracia parlamentaria y de la intervención de mediadores. Un modelo que se establece a partir del cambio en la composición de fuerzas del Comité de Empresa (cambiando la

⁶ Este fragmento está extraído de: Mora, E. 2002 *Las clases sociales como forma de interacción social. Una estrategia de aproximación*. Tesis Doctoral. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona. Está disponible en Internet: <http://www.tdx.cbuc.es/>

mayoría del Comité de un sindicato a otro). Este cambio supuso el paso de un sistema asambleario de toma de decisiones de las trabajadoras y trabajadores a uno refrendario (ver Anexo I: Códigos de transcripción):

- .../...
- e4617. Presidente Comité: y en la cuestión de credibilidad es básico. tu sabes que aquí hasta hace muy poquito...
- e4618. Director RRHH: hasta el noventa y ocho.
- e4619. Presidente Comité: los bulos corrían, no y después del noventa y ocho, {nos costó trabajo}
- e4620. Director RRHH: {sí, pero hasta el noventa y ocho}
- e4621. Presidente Comité: los bulos {eran...}
- e4622. Director RRHH: {cuando} se cambió de Comisiones a UGT
- e4623. Presidente Comité: efectivamente, pues aquí un {bulo...}
- e4624. Director RRHH: {hubo} sus problemas, pero luego poco a poco, cada vez que tenías una cosa que decir o hacer, se sometía a una {votación}
- e4625. Presidente Comité: {efectivamente}
- e4626. Director RRHH: y era la mayoría como dice E., la que decía "estoy de acuerdo o no estoy de acuerdo", vosotros como representantes de los trabajadores lo exponíais, y cumplíais con vuestro cometido: "señores, esto es lo que decimos, esto es lo que quiere la empresa, votad, vosotros mayoría decidís", cuando antes no se hacía.
- e4627. Representante Comité: {era un concepto diferente}
- e4628. Director RRHH: {antes} era una votación de mano alzada y cinco o diez y decidían por la mayoría.
- e4629. Presidente Comité: E. estuvo hablando conmigo y yo creo que eso te lo comenté. uno de los hechos significativos que habíamos cambiado aquí era la cuestión de la participación de los trabajadores.
- e4630. Director RRHH: para mí es importante, importantísimo en el sentido de que cada cual decide. punto.
- e4631. Representante Comité: mientras que {comisiones}
- e4632. Director RRHH: {y la minoría} tiene que aceptar la mayoría.
- e4633. Representante Comité: se dice que como dirección de los trabajadores UGT no piensa nada más que en pactar.
- e4634. Director RRHH: hombre claro, por supuesto,
- e4635. Presidente Comité: XX
- e4636. Director RRHH: o, haciendo su función como sindicato. pero, yo he sido representante de los trabajadores, lo que decidan los trabajadores, pero ojo, en una urna, es lo que se lleva a cabo
- e4637. Representante Comité: {con información}
- e4638. Director RRHH: {informando evidentemente} que es otra cuestión, informando de la realidad: "esto es lo que dice la empresa, esto el comité, ustedes como trabajadores y trabajadoras decidan". esto es lo que hay que hacer.
- e4639. Presidente Comité: antes hemos tenido que informar de forma negativa lo que dice la empresa, porque es que...
- e4640. Director RRHH: XX
- e4641. Presidente Comité: tiene que ser así, bajo nuestro criterio, nuestro punto de vista como trabajadores. yo, yo lo he dicho claramente, él tiene que representar su papel, que es de Personal, aunque sea un trabajador más de aquí el tiene {su obligación}
- e4642. Director RRHH: {sí, sí}
- e4643. Presidente Comité: y nosotros la nuestra, que es representar a nuestros votantes, que es la clase trabajadora. indiscutiblemente uno tiene que poner la experiencia que tiene al servicio de los trabajadores, y no guiarlos como se hacía antes, sino orientarlos. decir "oye, los tiros van por ahí", "la situación no es la mejor pero consideramos que podíamos mejorar de esta forma o de otra", "después decidís vosotros". y hay que dar la opción a que la gente se manifieste. porque además era nuestro eslogan, "tu voz es tu voto". es lo que decíamos, lo tengo clarísimo.
- e4644. Director RRHH: a raíz del cambio, os lo puedo decir, para mí ha sido... para mí, para la empresa y para los trabajadores en conjunto, ha sido realmente positivo.

- positivo por qué, porque ha habido diálogo, hemos llegado a buenos {acuerdos}
- e4645. Presidente Comité: {sí señor}
- e4646. Director RRHH: en los cuales sale ganando empresa y trabajador, que ese es mi cometido y lo ha sido siempre, y a mí cuando la empresa esté contenta y el trabajador esté contento, yo creo que estoy haciendo una buena labor.
- e4647. Representante Comité: claro
- e4648. Presidente Comité: indiscutiblemente
- .../...

Insistimos en que la racionalidad está presente en las interacciones sociales entre los desiguales y el logro del mejor argumento, no sólo puede ser una llave de emancipación sino también de opresión. Se trata de un fin cuya dirección ética dependerá de la contingencia histórica en que se dé, de los objetivos de transformación social en las relaciones de producción, de justicia, igualdad y principios libertarios que se planteen. El fondo de esta cuestión es que junto a las pretensiones de validez y el logro del mejor argumento está el problema del poder. Eso quiere decir que junto con las pretensiones de validez se despliegan pretensiones de poder. Y hablar de pretensiones de poder quiere decir que el poder se pretende y no es necesariamente real.

A través de los argumentos se justifican con razones el poder. A través de los argumentos se ofrecen las razones del poder. A través de los argumentos se pretende tener poder. El poder no se presenta desnudo. Y el mejor argumento es vestir de poder a quien tal vez no lo tenga. Buscamos los mejores argumentos para callar al otro en la búsqueda de su conformidad. Callarlo, callarlos mediante la aniquilación de sus argumentos. Porque el mejor argumento, implica la invalidación de los alternativos y por ello es una forma de violencia. Para nosotros, vendría a ser un aspecto de la vertiente de conflicto, de subordinación, de dominación de la interacción discursiva. Desde el punto de vista de sus pretensiones de poder, implicaría algún tipo de violencia, o, como diría Pierre Bourdieu (2000 [1998]), de violencia simbólica, pero en un sentido distinto al que le otorgó este autor. Es decir, una violencia que no sólo pueden ejercer los opresores (Izquierdo, 2001; 1998). Siguiendo la reconceptualización de María Jesús Izquierdo,

“si supongo un relativo grado de autonomía de lo económico respecto de lo simbólico, cabe que la violencia no la ejerza únicamente quien se encuentra en el poder sino también el oprimido, la cuestión es saber qué implicaciones tiene el ejercicio de la violencia simbólica por parte del oprimido, en este caso la mujer, y si tiene más de una. ¿podríamos hablar de una violencia simbólica reaccionaria, que supondría una respuesta a la acción de la violencia física y por tanto una mera contraparte de la misma? Aquí es donde nos encontraríamos frente a la humillación. O por el contrario, ¿es posible identificar también una violencia simbólica consistente en la desconstrucción y posterior reconstrucción simbólica de la realidad?, donde se destruyen las ideas que se tienen sobre las relaciones hombres/mujeres y se sustituyen por otras” (Izquierdo, 1998: 80).

Por tanto, el mejor argumento es un instrumento de lucha en la interacción discursiva. Un ejemplo: el mejor argumento para la valoración de los puestos de trabajo no implica introducir racionalidad en la escala salarial, sino que es un instrumento de lucha contra la discriminación salarial de las mujeres.

Si consideramos que las argumentaciones se basan en razones interrelacionadas con otras razones y con quien las enuncia que se sitúan en un determinado contexto, no hay razones universales, sino razones ligadas a un contexto que las hace válidas. El mejor argumento siempre es contextual, lo que implica tener en cuenta el contexto de enunciación y no sólo la enunciación y quien enuncia. Una

razón, podrá ser válida o no según quien la enuncie. Un *quien* que se define por la forma de participar en las interacciones sociales, un *quien* cuya subjetividad entendemos fragmentaria y precaria. Una razón dicha por una obrera o por un empresario cambia radicalmente, como la posibilidad de que sea aceptada. El enjuiciamiento cambia según quien habla. La problematización que da lugar a interacciones argumentativas, implica no tan sólo controversias y conflictos sobre el sentido de un determinado curso de acción, sino también sobre las subjetividades involucradas en los mismos.

Sospechamos que para Habermas esta propuesta formaría parte de una acción estratégica y por lo tanto no comunicativa. Es más, la situación que describimos no correspondería a la elaboración del mejor argumento sino exclusivamente a la coordinación de los cursos de acción apelando a pretensiones de poder, a través, especialmente, de los imperativos. El análisis que hace de los imperativos se nos revelan sumamente sugerentes, aunque, como en el caso del mejor argumento, reelaboramos desde una concepción discursiva de lo social, cuestión que rechazaría de pleno Habermas.

Los imperativos y el mejor argumento

Podemos entender los imperativos como un aspecto específico de la interacción social que pone en evidencia las pretensiones de poder de unos sujetos sobre otros.

Los imperativos, nos dice Habermas (1987a [1981]), consisten en las tentativas de un sujeto, por ejemplo un director de Recursos Humanos de inducir a otro sujeto, por ejemplo una trabajadora que ejecute una determinada acción. La pretensión de poder que plantea el director será aceptada por la trabajadora si ésta conoce las condiciones bajo las que se puede cumplir el imperativo. La trabajadora entiende el imperativo del director si sabe qué tiene que hacer u omitir para que se produzca lo deseado por el director y al mismo tiempo conoce las razones que tiene el director para esperar que ella se someta a él. La trabajadora sólo entiende de forma completa la exigencia si sabe por qué el director espera poder imponer su voluntad sobre ella, por ejemplo, porque puede sancionarla. Así, para cualquier imperativo es necesario que el director tenga una expectativa fundada de imponer su pretensión de poder, y sólo acaecerá si él sabe que la trabajadora conoce su potencial de sanción para someterse a sus pretensiones de poder, a su voluntad.

“El oyente entiende, pues, la exigencia (...) cuando a) conoce las condiciones bajo las que un destinatario puede producir el estado deseado (...) y cuando b) conoce las condiciones bajo las que H tiene buenas razones para esperar que O se sentirá forzado (...) a plegarse a la voluntad de H” (Habermas, 1987a [1981]: 385).

Sin embargo, no se pueden comprender las pretensiones de poder sin tomar en cuenta su estrecha vinculación con las pretensiones de validez. Habermas tiene en cuenta este aspecto, parcialmente, al considerar que los imperativos pueden estar respaldados por un trasfondo normativo. En este caso, siguiendo el ejemplo anterior, el director de Recursos Humanos apela a la validez de las normas al elaborar su imperativo, apela a una pretensión de validez. Apela a la legalidad y corpus normativos que legitima el imperativo. Si la trabajadora incumple el imperativo equivale a incumplir la legalidad por lo que ella tendrá que dar razones contra esa legalidad y no contra el director que pretende imponer su poder.

Sin embargo, ese trasfondo normativo de los imperativos, sólo es una posibilidad. Consideramos que los imperativos pueden también estar estrechamente vinculados con la elaboración del mejor argumento. Es más, el caso de los imperativos pone en evidencia la falla entre las pretensiones de poder y la atribución de validez donde el mejor argumento puede ser una forma conjunta de elaborar esa falla entre desiguales, aunque sea de forma transitoria y precaria. Las pretensiones de poder de unos sujetos sobre otros podrán lograrse, no sólo por el conocimiento de posibles sanciones, represiones y ejercicio de la violencia física, ni tan sólo apelando a un respaldo normativo, sino también a la elaboración conjunta del mejor argumento. Incluso el ejercicio de la violencia pretende ser legítimo, no sólo por un respaldo normativo, sino también por la elaboración del mejor argumento. Y a la vez se puede evitar el uso de la violencia física porque uno mismo sabe que no se es suficientemente fuerte, y si se llegara a usar se pondría en evidencia. Así pues, mediante el respaldo normativo y/o del mejor argumento, los sujetos producen la legitimación mediante la cual salvar la falla, abierta, manifiesta y evidente para todos que produce cualquier pretensión de poder.

Por lo tanto, los mejores argumentos pueden ser la única fuente de coacción entre iguales, pueden ser un camino emancipador, pero también pueden ser una dimensión de la desigualdad. Con ello sostenemos que la desigualdad implica argumentos, los mejores argumentos, para su sostenimiento y también para su transformación. La búsqueda de la verdad, convencer a un auditorio, alcanzar para la manifestación de que se trate un asentimiento general todo ello a través de razones y sólo razones pueden ser pretensiones cooperativas, entre iguales, pero también el fundamento de la participación activa de los desiguales en el sostenimiento de su propia desigualdad. Así pues, por dimensión argumentativa de la interacción social entendemos aquel aspecto de la coordinación de los cursos de acción que es elaborado como el *mejor argumento* a través de razones con pretensiones de validez que al mismo tiempo son pretensiones de poder, que legitiman de forma tácita o explícita las coacciones y coerciones que implican el desarrollo de nuestros cursos de acción.

Sin embargo, esta conclusión es parcial. Como hemos ido advirtiendo afrontar la argumentación en términos de racionalidad, sea en relaciones simétricas o asimétricas, obvia un aspecto fundamental del que depende toda argumentación. Nos referimos al contexto emocional de las mismas.

Argumentos y lo emocional, lo innombrable, lo no dicho, lo olvidado

Para Humberto Maturana (1996) en el origen de las explicaciones, en nuestro caso de los argumentos, hay una base emocional,

“(…) la realidad que vivimos depende del camino explicativo que adoptemos, y que éste a su vez depende del dominio emocional en el cual nos encontramos en el momento de explicar” (1996: 74).

No se puede conseguir que se acepte como válido algo que de entrada no se considera ya válido. Cuando no hay acuerdo implícito previo, lo que queda es seducir al interlocutor para que acepte como válidas las premisas básicas que definen el dominio en el cual nuestro argumento es operacionalmente válido. Esto quiere decir que las emociones determinan el dominio de realidad en

cuál vivimos, y por lo tanto el dominio de la racionalidad en la cual generamos nuestros argumentos racionales, entre los cuales está, evidentemente, el mejor argumento.

Con estas consideraciones Maturana (1996) está apelando a una forma de explicación que entiende la objetividad situada entre paréntesis, es decir que depende de la posición de sujeto, el cual utiliza la razón pero se mueve por emociones. Entonces, el paso de un paréntesis de objetividad a otro, no se produce mediante la argumentación racional, sino mediante la seducción (es decir apelando al vínculo afectivo). No es por convencimiento, sino por haber sido seducido que se dan por buenas las premisas o a priori de los argumentos. Por tanto, o nos encontramos en la misma posición de sujeto, o tenemos que activar la emoción y no la inteligencia para conseguir consensos, la convicción es un efecto de la seducción (Baudrillard, 1990 [1989]). Y la seducción puede convertirse en una herramienta de control social entre desiguales: mediante el vínculo afectivo abrir los paréntesis de las argumentaciones racionales de la dominación. Es más, puede convertirse en un objetivo fundamental de las políticas de los departamentos de recursos humanos de las empresas. Si retomamos el ejemplo anterior, precisamente lo que comparten los interlocutores de esa conversación entre desiguales es el papel que se asignan a sí mismos: el de mediadores. Y ser mediador implica que emocionalmente te separas de las partes en disputa.

Junto al contexto emocional hay que tener en cuenta que lo social también contiene lo innombrable, el significativo que ha dejado de tener significado. El inconsciente, aquello que no es problematizable, aquello que no es aprehensible mediante razones, los deseos de primer orden, etc. incluso el vacío, como la única realidad meta social. Como dice Margot Pujal (2002), lo no sabido, lo no pensado pero actuado a través de él, lo inconsciente, el silencio. Lo que se escapa del control de los sujetos. El deseo inconsciente vendría a ser la cristalización de la tradición, que sujeta al sujeto, más allá de, o a través de, su discurso, su razón, su pensamiento, o sea más allá de su control y de sus razones y argumentos, a partir de su historia como de su biografía, a través de sus interacciones sociales cotidianas. Deseos que no son esencias, en el sentido de que son anteriores a las relaciones sociales, deseos que son históricos (Pujal, 2002).

Así, como dice Kristeva (citada por Young, 1990 [1987]: 111), la comunicación no está motivada únicamente por la intención de llegar al consenso, a un entendimiento compartido del mundo, en el sentido que apunta Habermas (1987a [1981]; 1987b [1981]), sino también, y más básicamente todavía, por un deseo de amar y ser amado,

"El problema de Habermas es que en su concepción de la interacción lingüística no hay lugar para el sentimiento que acompaña y motiva cualquier expresión lingüística. Quien habla no sólo dice lo que quiere, sino que lo dice de forma excitada, enfada, de forma ofendida o herida... y no se pueden pensar que esas cualidades emocionales de los contextos de comunicación sean prelingüísticas o no sean lingüísticas. Y sin embargo, reconocer ese aspecto de las expresiones lingüísticas implica admitir la irreductible multiplicidad y ambigüedad del significado."
(Young, 1990 [1987]: 112)

Entonces las relaciones de poder se apoyan no sólo en legitimaciones, argumentaciones, intenciones, dramaturgias y normatividades, sino también en seducciones, en deseos no dichos y no sabidos, ligando el deseo y el poder, como poder del deseo y como deseo de poder. Y no sólo no somos tributarios de lo no pensado, de lo no sabido. Somos tributarios también de nuestra amnesia (Jacoby, 1977), del pasado que reina sin discusión porque está olvidado, y lo que se tiende a olvidar es lo

conflictivo. Y no hay que olvidar que cualquier intento de recuerdo siempre está sometido a la alternación (Berger y Luckmann, 1988 [1966]). E incluso cuando sabemos, cuando recordamos, hacemos *como si no* (Zizek, 1992 [1989]). Todo ello dota de precariedad la elaboración de cualquier *mejor argumento*. Un absoluto que en realidad es tributario de los contextos cambiantes de la vida social. Límites que discurren en nuestras interacciones. Deseos desconocidos, silencios, olvidos que producimos en nuestras interacciones, que subjetivamos y objetivamos cuando producimos nuestra vida, dándonos forma cotidianamente, a través de sus reiteraciones, repeticiones.

Los límites de la racionalidad la atraviesan, introducen en ella precariedad. Lo que intencionalmente buscamos desencadena resultados no previstos, inesperados, o cuyo logro puede no ser intencional. Lo que normativamente respetamos es contraproducente respecto a lo que estratégicamente quisiéramos llevar a cabo. Nos escenificamos con mucho cuidado, pero en cualquier momento nuestro sonrojo, nuestras emociones ponen en evidencia la precariedad de nuestras opiniones, de nuestras creencias, y muestra nuestras contradicciones. Argumentamos y razonamos nuestros cursos de acción persiguiendo los mejores argumentos para convencer, para imponernos legítimamente, para construir un proyecto común, pero al mismo tiempo no logramos razonar todo lo que deseamos, pues desconocemos parte de nuestros deseos, porque sólo podemos razonar sobre lo que podemos nombrar... Y todo ello forma parte de nuestra participación en las relaciones de producción capitalista patriarcales. Desde este punto de vista la racionalidad se revela paradójica, y con ella nuestra intencionalidad y subjetividad. Todo apunta a la limitada capacidad de control de nuestras interacciones. Hacemos, pero en nuestro hacer producimos lo impuesto por otro, lo imprevisto, las consecuencias no buscadas aunque previsibles y recurrentes, bajo el signo de nuestras emociones. Entramos en la dimensión causal de nuestras interacciones. Es decir, parte de lo social es efecto de nuestras interacciones desiguales, de explotación y dominación, pero efectos que no controlamos, y a menudo desconocemos.

Referencias

- Alonso, Luís E. (1998). *La mirada cualitativa en sociología*. Madrid: Fundamentos.
- Bajtín, Mijail (1979a). El problema de los géneros discursivos. En Mijail Bajtín, *Estética de la creación verbal* (pp. 248-293). Mexico D.F.: Siglo XXI. 1982a.
- (1979b). El problema del texto en la lingüística, la filología y otras ciencias humanas. En Mijail Bajtín, *Estética de la creación verbal* (pp. 294-353). Mexico D.F.: Siglo XXI. 1982b.
- (1979c). De los apuntes de 1970-1971. En Mijail Bajtín, *Estética de la creación verbal* (pp. 354-380). Mexico D.F.: Siglo XXI. 1982c.
- Baudrillard, Jean (1989). *De la seducción*. México: REI. 1990.
- Berger, Peter L. y Luckmann, Thomas (1966). *La construcción social de la realidad*. Barcelona: Herder. 1988.
- Bourdieu, Pierre (1998). *La dominación masculina*. Barcelona: Anagrama. Colección Argumentos. 2000.
- Butler, Judith (1997). *Mecanismos psíquicos del poder*. Madrid: Cátedra. Feminismos, 68. 2001.

- (1990). *El género en disputa*. México D. F.: Paidós. Género y Sociedad. 2001.
- (1990). Actos performativos y constitución del género: un ensayo sobre fenomenología y teoría feminista. *Debate Feminista*, 18, 296-314. 1998
- (1987). Variaciones sobre sexo y género. Beauvoir, Wittig y Foucault. En Seyla Benhabib y Drucilla Cornell (Eds.), *Teoría Feminista y teoría crítica* (pp. 193-211). València: Edicions Alfons El Magnànim. Institució Valenciana d'Estudis i Investigació. 1990.
- Donzelot, Jacques (1977). *La policía de las familias*. Valencia: Pre-Textos. 1990.
- Elster, Jon (1989). *Juicios salomónicos*. Barcelona: Gedisa. Filosofía. 1999.
- (1979). *Ulises y las sirenas*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica. Breviarios, 510. 1995.
- (1983). *Uvas amargas*. Barcelona: Península. Península Ideas, 4. 1988.
- Fairclough, Norman. (1992). *Discourse and social change*. Oxford: Polity Press.
- (1989). *Language and power*. Londres: Longman.
- Fairclough, Norman y Wodak, Ruth (1997). Análisis crítico del Discurso. En Teun A. Van Dijk (Ed.), *El discurso como interacción social. Estudios sobre el discurso II: una introducción multidisciplinaria* (pp. 367-404). Barcelona: Gedisa.
- Foucault, Michel (1970). *El orden del discurso*. Barcelona: Tusquets Fábula, 126. 1999.
- (1976). *Historia de la sexualidad 2. El uso de los placeres*. Madrid: Siglo XXI. 1998
- (1976). *Genealogía del racismo*. Madrid: La piqueta. 1992
- (1978). *La verdad y las formas jurídicas*. Barcelona: Gedisa. Filosofía y Sociología. Serie CLA-DE-MA. 1998
- Fraser, Nancy (1987). ¿Qué hay de crítico en la teoría crítica? El caso de Habermas y el Género. En Seyla Benhabib y Drucilla Cornell (Eds.), *Teoría Feminista y teoría crítica* (pp. 212-246). València: Edicions Alfons El Magnànim. Institució Valenciana d'Estudis i Investigació. 1990.
- Habermas, Jürgen (1985). *El discurso filosófico de la modernidad*. Madrid: Taurus. 1989.
- (1983). *Conciencia moral y acción comunicativa*. Barcelona: Península. 1996.
- (1981). *Teoría de la acción comunicativa. Racionalidad de la acción y racionalización social*. Vol. I Madrid: Taurus. Humanidades, 278. 1987a.
- (1981). *Teoría de la acción comunicativa. Crítica de la razón funcionalista*. Vol. II Madrid: Taurus. Humanidades, 279. 1987b.
- (1977). *Crisis de legitimación del capitalismo*. Buenos Aires: Amorrortu. 1986.
- (1985). *Teoría y praxis*. Madrid: Atalaya. 1999.
- Ibañez, Tomás (2001). *Munición para disidentes. Realidad – Verdad – Política*. Barcelona: Gedisa.
- (Ed.) (2000). *Introducción a la Psicología Social*. Barcelona: UOC.

- (Ed.) (1996). *Fluctuaciones Conceptuales: en torno a la Postmodernidad y la Psicología*. Caracas: Comisión de Estudios de Postgrado de la Facultad de Humanidades y educación de la Universidad Central de Venezuela.
- (1994). *Psicología Social construccionista*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- (1982). *Poder y libertad*. Barcelona: Hora.
- Ibañez, Tomás y Íñiguez, Lupicinio (1997). *Critical Social Psychology*. London: Sage
- Íñiguez, Lupicinio (Ed.) (2003). *Análisis del discurso*. Barcelona: UOC.
- (1996). Introducción. En Angel J. Gordo López y José L. Linaza (Eds.), *Psicologías, discursos y poder* (pp. 109-115). Madrid: Visor.
- Íñiguez, Lupicinio y Antaki, Charles. (1994). El Análisis del Discurso en Psicología Social. *Boletín de Psicología*, 44, 57-75.
- Izquierdo, María J. (2001). *Sin vuelta de hoja. Sexismo: poder, placer y trabajo*. Barcelona: Bellaterra. La Biblioteca del Ciudadano.
- (1998). Los órdenes de la violencia: especie, sexo y género. En *El sexo de la violencia*. Barcelona: Icaria&Antrazyt. Mujeres, voces y propuestas, 132.
- Jacoby, Russel (1977). *La amnesia social*. Barcelona: Bosch.
- Laclau, Ernesto. (1985). Desconstrucción, pragmatismo, hegemonía. En Mouffe, Chantal. *Desconstrucción y pragmatismo* (pp. 97-136). Buenos Aires: Paidós. 1998.
- Laclau, Ernesto y Mouffe, Chantal. (1985). *Hegemonía y estrategia socialista. Hacia una radicalización de la democracia*. Madrid: Siglo XXI. Sociología y Política. 1987.
- Maturana, Humberto R. (1996). Realidad: la búsqueda de la objetividad o la persecución del argumento que obliga. En Marcelo Pakman (Ed.), *Construcciones de la experiencia humana* (pp. 51-138). Vol. I. Barcelona: Gedisa. Hombre y Sociedad. Serie CLA-DE-MA.
- Mead, George H. (1934). *Espíritu, persona y sociedad*. Barcelona: Paidós. Paidós Studio/Básica, 22. 1982
- Mora, Enrico (2003). La construcción de subjetividades fragmentarias de clase. Un ejemplo. *Athenea Digital*, 3. Extraído el 17 de marzo de 2004, de <http://antalya.uab.es/athenea/num3/mora.pdf>
- (2002). *Las clases sociales como forma de interacción social. Una estrategia de aproximación*. Tesis doctoral. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Mouffe, Chantal. (comp) (1996). *Desconstrucción y pragmatismo*. Buenos Aires: Paidós. 1998
- Nielsen, Kai (1997). Habermas and Foucault: How to carry out the Enlightenment project. *The Journal of Value Inquiry*, 31, 5-21.
- Pujal, Margot. (2002). Reproducción y cambio psicosociales: interconexiones entre lenguaje, deseo y subjetividad en torno al discurso crítico. En Isabel Piper (Ed.), *Políticas, sujetos y*

resistencias. *Debates y críticas en Psicología Social. Cuadernos de Psicología Social*. Santiago de Chile: Universidad ARCIS.

Radl, Rita (1998). La teoría del actuar comunicativo de Jürgen Habermas. Un marco para el análisis de las condiciones socializadoras en las sociedades modernas. *Papers*, 56, 103-123.

Varela, Julia. (1997). *Nacimiento de la mujer burguesa*. Madrid: La Piqueta. Genealogía del Poder, 30.

Voloshinov, Valentin N. y Bajtin, Mijail. (1929). *El marxismo y la filosofía del lenguaje*. Madrid: Alianza. 1992

Young, Iris M. (1987). Imparcialidad y lo cívico público. Algunas implicaciones de las críticas feministas a la teoría moral y política. En Seyla Benhabib y Drucilla Cornell (Eds.), *Teoría Feminista y teoría crítica* (pp. 89-117). València: Edicions Alfons El Magnànim. Institució Valenciana d'Estudis i Investigació. 1990.

Zavala, Iris M. (1992). Prólogo. En Valentin N. Voloshinov y Mijail Bajtin, *El marxismo y la filosofía del lenguaje* (pp. 11-20). Madrid: Alianza.

Žižek, Slavoj (1989). *El sublime objeto de la ideología*. México D.F.: S XXI. 1992.

Anexo I Códigos de transcripción

,	Pausa breve
.	Pausa larga
(---)	Pausas más largas
XX	Material ininteligible
(*huelga*)	Dudas sobre la audición de lo escrito entre *
(ríe)	Descripción hecha por el transcriptor
{quien}	Material que se solapa con el material del siguiente turno (también entre {})

Historia editorial

Recibido: 02/12/2004

Aceptado: 07/02/2005

Formato de citación

Mora, Enrico (2005). Mejor argumento, acción comunicativa y clases sociales. Una crítica de la propuesta de Habermas. *Athenea Digital*, 7, 16-39. Disponible en <http://antalya.uab.es/athenea/num7/mora.pdf>.

Enrico Mora Malo. La principal línea de investigación que desarrolla en la actualidad tiene por objeto de análisis la producción de subjetividad y su objetivación, en condiciones de desigualdad social (específicamente la interrelación de las desigualdades de clase, género y edad). Presta especial atención a los procesos de sujeción, subordinación y resistencia en el contexto del mundo del trabajo, tanto en su dimensión racional como emocional. Es miembro del grupo de investigación GESES (UAB).



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons](#).

Usted es libre de copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra bajo las siguientes condiciones:

Reconocimiento: Debe reconocer y citar al autor original.

No comercial. No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

Sin obras derivadas. No se puede alterar, transformar, o generar una obra derivada a partir de esta obra.

[Resumen de licencia](#)

[Texto completo de la licencia](#)