

## EL PROBLEMA DEL USO ESTRATÉGICO DEL LENGUAJE EN LA PRAGMÁTICA UNIVERSAL DE HABERMAS

JOSÉ LUIS LÓPEZ DE LIZAGA  
(UNIZAR, ESPAÑA)

### RESUMEN

Este artículo examina la tesis de Habermas acerca de la capacidad del lenguaje para neutralizar las relaciones de poder. Tras exponer la fundamentación precisa de esta tesis en el análisis del significado ilocucionario de los actos de habla, se muestra que el “argumento del parasitismo” sólo es plenamente válido para el uso estratégico encubierto del lenguaje, mientras que su aplicación al uso abiertamente estratégico presenta dificultades y requiere algunas modificaciones en la tipología habermasiana de la acción propuestas al final del artículo.

PALABRAS CLAVE: actos de habla, acción social, pretensiones de validez, poder, perlocuciones.

### ABSTRACT

This paper analyses Habermas's claim about the capacity of language to neutralize power relations. After showing the foundation of this claim on the analysis of illocutionary meaning of speech acts, it is shown that the “argument of parasitism” is valid for latently strategic use of language, but not for the openly strategic use of language unless some modifications are made on Habermas's typology of action.

KEYWORDS: Speech Acts, Social Action, Validity Claims, Power, Perlocutions.

En una carta fechada en 1941, Horkheimer comunica a Adorno algunas ideas embrionarias relativas al lenguaje, la acción social y las relaciones de poder. Merece la pena que citemos algunas líneas de este insólito escrito:

Con entera independencia de las intenciones psicológicas del hablante, el lenguaje apunta hacia esa universalidad que sólo se ha atribuido a la razón. La interpretación de esta universalidad conduce necesariamente a la idea de una sociedad correcta. Por eso el lenguaje tiene que hallarse necesariamente en una consistente contradicción consigo mismo cuando está al servicio de lo existente, y esto se muestra en las propias estructuras lingüísticas particulares. [...] La contradicción sería siempre una contradicción entre el servicio a la praxis dominante y la necesaria intención hacia la universalidad correcta. [...]

Dirigir a alguien la palabra significa, en el fondo, reconocerle como un posible miembro de la futura asociación de hombres libres. El habla establece una relación común con la verdad, y por eso también lleva a cabo la más profunda afirmación de la existencia ajena a la que se interpela; más aún, en realidad afirma todas las existencias, según sus posibilidades. En la medida en que el habla niega esas posibilidades, se encuentra necesariamente en contradicción consigo misma. El habla del vigilante en el campo de concentración es en sí misma un contrasentido terrible, sea cual sea su contenido; a no ser que condene la función del propio hablante.<sup>110</sup>

Sin duda, esta carta de Horkheimer resulta muy sorprendente para cualquier lector familiarizado con la historia de la Teoría Crítica frankfurtiana, puesto que en ella Horkheimer expone una intuición filosófica que él mismo no desarrollará, como tampoco lo hará Adorno, pero que se convertirá en el auténtico núcleo de toda la obra de Habermas.<sup>111</sup> De acuerdo con dicha intuición, el lenguaje –o mejor, la comunicación lingüística– encierra en su estructura la posibilidad de establecer relaciones intersubjetivas exentas de poder, y en este sentido anticipa también los rasgos fundamentales de lo que Horkheimer llama en su carta “una sociedad correcta”. Por eso el lenguaje empleado como un instrumento de poder parece incurrir, como dice Horkheimer, en un “contrasentido terrible”: hay algo monstruoso en las palabras que el vigilante del campo de concentración dirige al prisionero, pero es algo independiente del *contenido* comunicado, y que se relaciona más bien con la *pragmática* del lenguaje, con un uso del lenguaje que cancela manifiestamente una relación de igualdad entre hablante y oyente que, sin embargo, la propia estructura del lenguaje parece imponer inevitablemente, “con entera independencia”, como dice Horkheimer, de las intenciones psicológicas de los interlocutores.

Habermas inicia la elaboración sistemática de esta intuición acerca de la relación entre el lenguaje y el poder un cuarto de siglo después de que Horkheimer escribiese la carta citada. El punto de partida de los esfuerzos de Habermas en este sentido puede localizarse en un conocido pasaje de la lección inaugural que pronunció en 1965 en la Universidad de Frankfurt:

---

<sup>110</sup> Carta de Horkheimer a Adorno de 14.9.1941, cit. en WIGGERSHAUS, R., *Die Frankfurter Schule*, München, Dtv, 1997, p. 563.

<sup>111</sup> Con todo, Adorno manifestó mucho interés por estas intuiciones de Horkheimer. En su respuesta del 23.9.1941 leemos lo siguiente: “Estoy completamente de acuerdo con la tesis del carácter antagónico que todo lenguaje ha tenido hasta hoy [...]. Estoy tan convencido de ello, que apenas comprendo sus vacilaciones. [...] Nada he experimentado con más fuerza que la relación con la verdad inherente a la apelación a otro [*Anrede*] [...]” (cit. en WIGGERSHAUS, *Die Frankfurter Schule*, op. cit., p. 564).

Con la estructura del lenguaje queda establecida *para nosotros* la emancipación. Con la primera proposición se expresa inequívocamente la intención de un consenso universal y no coaccionado. La emancipación es la única idea de la que somos dueños, en el sentido filosófico tradicional.<sup>112</sup>

Una intuición importante parece perfilarse en estas frases de Habermas, como también en la carta de Horkheimer a Adorno. Pero si la relación de la comunicación lingüística con la emancipación de las relaciones sociales ha de ser algo más que una vaga sugestión retórica, es necesario proporcionar una fundamentación precisa a esta intuición. Y esto implica dar respuesta a, por lo menos, dos importantes cuestiones. Ante todo, sería imprescindible aclarar en qué sentido el lenguaje incorpora en su estructura la posibilidad de relaciones intersubjetivas exentas de poder. Pero incluso si esta aclaración tuviese éxito, todavía sería necesario despejar una segunda interrogante: puesto que es evidente que el lenguaje puede emplearse *también* como un instrumento de poder, ¿cómo debemos entender la relación entre este uso del lenguaje y las estructuras lingüísticas que, precisamente, posibilitan la supresión del poder en las relaciones intersubjetivas?

En las páginas que siguen intentaré mostrar que Habermas responde de un modo muy convincente a la primera de estas dos cuestiones, pero tiene dificultades para resolver la segunda. Mediante una revisión de la teoría de los actos de habla de Austin y Searle, Habermas muestra que los fines ilocucionarios no pueden alcanzarse unilateralmente por el hablante, sino que requieren el libre reconocimiento por parte del oyente de la pretensión de validez entablada en cada caso. De este modo logra Habermas fundamentar en los sobrios términos de su pragmática universal la intuición kantiana que conecta los conceptos de racionalidad y libertad. Pero el uso del lenguaje como instrumento de poder plantea ulteriores dificultades: puede mostrarse que el empleo de actos de habla con la intención *oculta* de influir sobre las creencias o sobre la voluntad de un interlocutor depende estructuralmente de su empleo comunicativo, pero es necesario introducir algunas modificaciones en el planteamiento de Habermas a fin de hacer plausible la extensión de esta misma relación de dependencia estructural a los usos del lenguaje en que el hablante se propone *abiertamente* influir sobre su interlocutor prescindiendo de todo respaldo normativo.

---

<sup>112</sup> HABERMAS, J., *Technik und Wissenschaft als Ideologie*, Frankfurt, Suhrkamp, 1968, p. 163.

## 1. Lenguaje, racionalidad y libertad: el logro cooperativo de los fines ilocucionarios.

En su versión de la teoría de los actos de habla, Habermas interpreta la fuerza ilocucionaria en términos de *compromisos*.<sup>113</sup> Lo que el hablante “hace” con las palabras es, ante todo, contraer determinados compromisos hacia su interlocutor. Con esto Habermas abandona el paradigma de los actos institucionales, privilegiados en los análisis de Austin, y se orienta, al igual que Searle, por el modelo de las promesas: “un acto ilocucionario expresa una determinada fuerza – un poder o coerción del tipo de la obligatoriedad que se sigue de un acto de prometer [...]; hablante y oyente pueden establecer con los actos ilocucionarios relaciones interpersonales.”<sup>114</sup> Estos compromisos pertenecen a unas pocas clases. Con cada acto de habla el emisor asume el compromiso de que su emisión es válida desde *cuatro* puntos de vista, o lo que es lo mismo, entabla necesariamente *cuatro pretensiones de validez*: una pretensión de *inteligibilidad* para su emisión, una pretensión de *verdad* para el contenido proposicional, una pretensión de *rectitud* o corrección normativa para la ejecución del propio acto de habla, y una pretensión (normalmente implícita) de *veracidad*, es decir, la pretensión de que el hablante expresa sus verdaderas creencias o intenciones.<sup>115</sup> En caso necesario, el hablante debe poder *dar razón* a su interlocutor de la verdad, la corrección normativa o la veracidad de su emisión.<sup>116</sup> Pero

---

<sup>113</sup> Prescindiremos aquí de exponer la teoría de los actos de habla de Austin (cf. AUSTIN, J. L., *How to do things with words*, Oxford, Oxford University Press, 1962) y Searle (cf. SEARLE, J., *Speech acts*, Cambridge University Press, Cambridge, 1969). Tampoco será necesario reconstruir en detalle la versión de Habermas, ya muy conocida en sus planteamientos fundamentales, y expuesta principalmente en HABERMAS, J., “Vorbereitende Bemerkungen zu einer Theorie der kommunikativen Kompetenz” en: HABERMAS, J.; LUHMANN, N., *Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie*, Frankfurt, Suhrkamp, 1971; HABERMAS, J., *Theorie des kommunikativen Handelns*, 2 vols., Frankfurt, Suhrkamp, 1981; HABERMAS, J., “Was heisst Universalpragmatik?” en *Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns*, Frankfurt, Suhrkamp, 1984; HABERMAS, J., *Nachmetaphysisches Denken*, Frankfurt, Suhrkamp, 1988; HABERMAS, J., “Rationalität der Verständigung”, en *Wahrheit und Rechtfertigung*, Frankfurt, Suhrkamp, 1999.

<sup>114</sup> HABERMAS, J., “Zur Kritik der Bedeutungstheorie”, en: *Nachmetaphysisches Denken*, op. cit., p. 119.

<sup>115</sup> Cf. HABERMAS, J., “Was heisst Universalpragmatik?”, op. cit., pp. 354 y ss.

<sup>116</sup> Aunque no necesitamos detenernos a examinar detalladamente esta cuestión, lo cierto es que existen diferencias importantes en el modo de fundamentar las diversas pretensiones de validez. La pretensión de inteligibilidad, normalmente implícita, puede tematizarse cuando alguno de los participantes señala que, literalmente, no comprende las palabras de su interlocutor. Pero esta pretensión no puede desempeñarse argumentativamente, sino sólo eligiendo otras expresiones, o bien iniciando un discurso acerca del significado de las palabras empleadas por el hablante (Cf. HABERMAS, J., “Vorbereitende Bemerkungen zu einer Theorie der kommunikativen Kompetenz”, op. cit., p. 111). En cuanto a la pretensión de veracidad, es también evidente que no puede fundamentarse o desempeñarse mediante argumentos, sino

si bien la concepción del sentido ilocucionario en términos de compromisos parece aproximar a Habermas a la teoría de Searle, por otro lado difiere de la teoría de Searle en un aspecto importante: Habermas sostiene, en efecto, que el éxito ilocucionario de los actos de habla, su “fortuna” o “acierto” en el sentido de Austin, sólo puede alcanzarse *cooperativamente*, mediante el concurso de *todos* los participantes en la comunicación y *en ningún caso* puede alcanzarse por las operaciones de un único sujeto, puesto que requiere el reconocimiento racionalmente motivado por parte del oyente de la pretensión de validez entablada en cada caso.<sup>117</sup> Nos encontramos aquí ante una diferencia importante entre todo aquello que “se hace con palabras” y las acciones racionales de un sujeto que interviene causalmente en el mundo con el propósito de lograr algún fin:

El hablante no puede tender al objetivo del entendimiento como algo a poner por obra causalmente, porque el éxito ilocucionario (que va más allá del mero comprender lo que se dice) depende del *asentimiento racionalmente motivado del oyente* – el acuerdo lingüístico en el tema de que se trate ha de sellarlo el propio oyente mediante el reconocimiento de una pretensión de validez susceptible de crítica, *sin que, por así decir, se le pueda forzar a ello*. Los fines ilocucionarios sólo pueden alcanzarse cooperativamente, no están a disposición de los distintos participantes en la comunicación como efectos a generar causalmente. Un hablante no puede imputarse a *sí mismo* un éxito ilocucionario del mismo modo que un agente que actúa con vistas a conseguir un fin puede atribuirse a *sí mismo* el resultado de su intervención en el entramado de los procesos intramundanos.<sup>118</sup>

Esta concepción del sentido ilocucionario de los actos de habla tiene implicaciones filosóficas importantes en varios ámbitos. Por lo pronto, es indisociable de una concepción de la racionalidad humana más amplia que la concepción predominante desde Hobbes hasta Weber o Horkheimer, caracterizada por una reducción de la razón a la capacidad de establecer conexiones causales fiables y de

---

únicamente mediante la coherencia entre las manifestaciones del hablante y sus acciones posteriores.

<sup>117</sup> Esta concepción de los fines ilocucionarios como fines esencialmente *cooperativos* se encuentra a la base de una interesante crítica de Habermas y Apel a Searle, cuya teoría no alcanza a captar con precisión las diferencias entre distintos tipos de actos (las órdenes, los ruegos o los imperativos simples, por ejemplo), precisamente por difuminar el sentido intersubjetivo de la fuerza ilocucionaria. Cf. HABERMAS, J., *Theorie des kommunikativen Handelns*, op. cit., vol. 1, pp. 427 y sigs; APEL, K.-O., “¿Es la intencionalidad más fundamental que el significado lingüístico?”, en: *Semiótica trascendental y filosofía primera*, Madrid, Síntesis, 2002.

<sup>118</sup> HABERMAS, J., “Handlungen, Sprechakte, sprachlich vermittelte Interaktionen und Lebenswelt”, en: *Nachmetaphysisches Denken*, op. cit., p. 66 (los subrayados son míos.)

disponer medios eficaces para la consecución de ciertos fines. De acuerdo con Habermas, la racionalidad no se agota en la eficacia de las acciones ni en la fiabilidad de las predicciones, sino que ante todo se define por la capacidad de *dar razón* de las pretensiones de validez entabladas en nuestros actos de habla.<sup>119</sup> Sin embargo, en nuestro contexto nos interesa ante todo subrayar que esta racionalidad comunicativa, vinculada al lenguaje, no sólo amplía el estrecho marco de las dimensiones de validez de la concepción hobbesiano-weberiana, sino que rebasa también su carácter estrictamente *monológico*, centrado en un sujeto enfrentado a un entorno de objetos o de sujetos aprehendidos en actitud objetivante, es decir, reducidos a competidores a los que hay que instrumentalizar o neutralizar. Lo esencial de la teoría de la racionalidad comunicativa propuesta por Habermas estriba en que el propio hablante sólo puede cerciorarse de la validez de sus emisiones si ingresa en una situación de comunicación que le obliga a suspender dicha actitud objetivante hacia otros sujetos y a establecer con ellos relaciones de reconocimiento.

Es esto lo que implica la afirmación de que el éxito ilocucionario de un acto de habla no consiste sólo en que el oyente *comprenda* el significado de las expresiones empleadas por el hablante, sino que requiere también que el oyente *acepte la pretensión de validez* entablada en cada caso por el hablante. Así, por ejemplo, el éxito ilocucionario de una afirmación no consiste en que el oyente simplemente “entienda” lo que dice el hablante, sino en que el oyente *se convenza* de lo afirmado por el hablante, y esto sólo sucede cuando lo afirmado tiene de su parte buenas razones. Ahora bien, esa aceptación por parte del oyente de la pretensión de validez entablada por el hablante (la pretensión de verdad, en el caso de una afirmación) es un acto completamente *libre*, que el hablante no puede lograr individualmente, ni tampoco forzar en su interlocutor.<sup>120</sup> Lo más que puede hacer el hablante, si dispone para ello de medios extralingüísticos suficientes, es forzar al oyente a  *fingir* la

---

<sup>119</sup> Cf. HABERMAS, J., *Theorie des kommunikativen Handelns*, op. cit., vol. 1, pp. 15-43.

<sup>120</sup> Incluso Hobbes tuvo que reconocer aquí un límite absoluto a la capacidad humana de coacción, y por tanto también al poder del *Leviatán*. Hobbes trata este asunto al analizar el problema de la religión en el Estado. Por supuesto, Hobbes defiende que la religión del súbdito debe ser la religión del soberano (*cuius regio, eius religio*). Pero dado que en el terreno de las conciencias (es decir, de las convicciones) no es posible ejercer ninguna forma de coacción, Hobbes tiene que reconocer que el *Leviatán* tendrá que conformarse con controlar el culto religioso externo, sin que le sea posible *forzar* las creencias de sus súbditos. Cf. HOBBS, TH., *Leviatán*, México, FCE, 1993, p. 369: “Un hombre particular (puesto que el pensamiento es libre) tiene siempre la libertad de creer o no creer [...]. Pero cuando se llega a la confesión de esta fe, la razón privada debe someterse a la pública, es decir, al representante de Dios.” También Spinoza apela a esta imposibilidad de control de las conciencias para fundamentar la libertad religiosa en el Estado. Cf. SPINOZA, B., *Tratado teológico-político*, Madrid, Alianza, 1986, pp. 408 y sigs.

aceptación de sus pretensiones de validez.<sup>121</sup> Y es importante observar que, en realidad, ni siquiera el oyente puede forzar en sí mismo algo más que una aceptación fingida: las razones no obedecen a la voluntad de otros, pero tampoco a la nuestra, y sólo se imponen por su propia fuerza. Habermas se refiere en este sentido a la “coacción sin coacciones” de los argumentos, y esta expresión paradójica sintetiza dos aspectos esenciales de las razones: por un lado, nuestra incapacidad para controlarlas a voluntad, y por otro lado su carácter completamente irresistible.<sup>122</sup> Si no dispone de buenas razones, nadie puede lograr que un interlocutor acepte la validez de lo que afirma, puesto que nadie puede convencerse (ni siquiera queriendo hacerlo) de aquello que no es racionalmente convincente.

Comprendemos ahora en qué sentido el lenguaje hace de nosotros seres racionales, en una acepción de la racionalidad no reducida a cálculo ni a eficacia, y en qué sentido nuestra libertad está ligada a esta forma de racionalidad comunicativa.<sup>123</sup> Pero si nos atuviésemos únicamente a esta caracterización de las relaciones intersubjetivas mediadas por el lenguaje, es obvio que nos dejaríamos engañar por una imagen unilateral. Aunque sea verdad que no podemos dirigirnos unos a otros sin presuponer ya siempre, recíprocamente, nuestra naturaleza de seres racionales (es decir, seres a los que sólo es posible convencer mediante argumentos de la validez de las pretensiones entabladas en cada acto de habla), al mismo tiempo es obvio que la comunicación puramente racional no se da nunca. Al contrario, las situaciones empíricas de comunicación están siempre distorsionadas por la ignorancia, el engaño, el autoengaño, las relaciones de poder, las desigualdades en la capacidad de formar opiniones y preferencias, etc. Parece inútil, por tanto, atribuir a las estructuras del

---

<sup>121</sup> Por otro lado, la novela 1984 de G. Orwell plantea una inquietante hipótesis contraria: la posibilidad de que los métodos coactivos del Leviatán totalitario forzasen al disidente no ya a aceptar externamente las doctrinas y normas oficiales, sino a convencerse de ellas (es decir, no a fingir aceptarlas, sino a aceptarlas). Esto es lo que parece sucederle finalmente al protagonista de la novela. Ahora bien, cabe preguntarse si la quiebra de la voluntad del disidente (que lo convierte en una ruina humana) equivale realmente a forzar sus convicciones. Quizás podríamos interpretar que lo que muestra el terrible experimento literario de Orwell es la posibilidad de anular a un individuo como ser racional, pero no de forzar su razón.

<sup>122</sup> HABERMAS, J., *Theorie des kommunikativen Handelns*, op. cit., vol. 1, p. 47.

<sup>123</sup> Esta conexión de racionalidad, libertad e intersubjetividad lingüística está sintetizada también en HABERMAS, J., *Zwischen Naturalismus und Religion*, Frankfurt, Suhrkamp, 2005, p. 197: “La persona que actúa por libertad se mueve ya siempre en un espacio intersubjetivo en el que otras personas pueden pedirle cuentas. [...] Un actor no se sentiría libre si en caso necesario no pudiese dar cuenta de los motivos de su acción. [...] Las razones diferencian la voluntad del impulso ciego. Entre ellas pueden contarse todas las razones posibles, con tal de que conduzcan a una decisión reflexionada. Dado que una voluntad se forma siempre en el elemento de las razones, puede preguntarse por ‘sus razones’ al sujeto que actúa.”

lenguaje una capacidad apriorística de neutralizar las relaciones de poder que la práctica comunicativa no confirma nunca.

Esta repetidísima objeción contra la teoría de Habermas no es enteramente correcta, pues pasa por alto que las distorsiones de la comunicación sólo se reconocen como tales porque disponemos, como contraste, del ideal regulativo de una “situación ideal de habla” en la que quedarían neutralizadas, de tal modo que la aceptación o el rechazo de las pretensiones de validez contenidas en los actos de habla obedeciese exclusivamente a la calidad de las razones movilizadas en cada caso por el hablante.<sup>124</sup> Y sin duda, la anticipación *a priori* de una comunicación exenta de relaciones de poder pone en cuestión la premisa común de una pléthora de teorías que, provenientes principalmente del campo del pensamiento posmoderno, reducen el lenguaje a un instrumento de poder y conciben *toda* comunicación como una trama de actos estratégicos orientados o bien a manipular, o bien a sojuzgar abiertamente al interlocutor.<sup>125</sup> Esta concepción no es admisible, por tanto, como teoría general del

---

<sup>124</sup> Cf. HABERMAS, J., “Was heisst Universalpragmatik?”, op. cit., pp. 174-183.

<sup>125</sup> DELEUZE, G., *Mil mesetas*, Valencia, Pretextos, 1997, p. 81: “El lenguaje ni siquiera está hecho para que se crea en él, sino para obedecer y hacer que se obedezca”. Esta contundente frase de G. Deleuze resume el enfoque común de un buen número de teorías del lenguaje, según las cuales el sentido ilocucionario de *todo* acto de habla carece de referencia a pretensiones de validez y se agota en una pretensión de poder (encubierta o manifiesta). Es importante comprender que esta caracterización define la estructura misma del lenguaje, y no se limita a ciertos usos empíricos a los que pudiera contraponerse, como cree Habermas, un uso normativo o ideal. Sobre estas teorías, cf. por ejemplo FRANK, M., *Was ist Neostukturalismus?*, Frankfurt, Suhrkamp, 1984, pp. 497 y ss.; FRANK, M., *Die Grenzen der Verständigung*, Frankfurt, Suhrkamp, 1987, pp. 7-23. Un planteamiento afín al de Deleuze puede encontrarse en FOUCAULT, M., “The Subject and Power” en: DREYFUS, H. L.; RABINOW, P., *Michel Foucault: Beyond Structuralism and Hermeneutics*, Chicago, University Press, 1983; y hasta cierto punto también en BOURDIEU, P., *¿Qué significa hablar?*, Madrid, Akal, 2001. Estos enfoques incurren en una inconsistencia, puesto que no es admisible que la teoría que interpreta el sentido ilocucionario de los actos de habla en términos de pretensiones de poder tenga *a su vez* una pretensión de poder, y no más bien una pretensión de verdad, precisamente la pretensión de describir la verdadera estructura del lenguaje y la comunicación. Pero los filósofos posmodernos suelen resolver esta inconsistencia por la vía nietzscheana de afirmar que *también* sus teorías (del lenguaje, o de cualquier otra cosa) encarnan exclusivamente pretensiones de poder, y no pretensiones de verdad. Son paradigmáticas a este respecto las consideraciones de Foucault acerca de su propias investigaciones “genealógicas”: “En esta actividad que podemos calificar entonces de genealógica, advertirán que [...] no se trata en absoluto de descalificar lo especulativo para oponerle, en la forma de un cientificismo cualquiera, el rigor de los conocimientos bien establecidos. [...] Se trata de la insurrección de los saberes [...] contra los efectos de poder centralizadores que están ligados a la institución y al funcionamiento de un discurso científico organizado dentro de una sociedad como la nuestra.” (FOUCAULT, M., *Hay que defender la sociedad*, Madrid, Akal, 2003, p. 18). Como muestra Apel (APEL, K.-O., “Falibilismo, teoría consensual de la verdad y fundamentación última”, en *Teoría de la verdad y ética del discurso*, Barcelona, Paidós, 1998), es evidente que estas tesis no pueden ya sostenerse sin incurrir en una flagrante contradicción performativa, que confiere a la pragmática posmoderna del lenguaje un valor más retórico que teórico, y que en realidad obliga a revisar los fundamentos de una filosofía que sustituye las nociones mismas de verdad y racionalidad por la noción de poder.



lenguaje y la comunicación, pero puede ser correcta en el nivel de la descripción sociológica de las relaciones intersubjetivas mediadas por el lenguaje. Si el lenguaje permite neutralizar el poder, pero *también* es un instrumento para ejercerlo, es necesario aclarar cuál es la relación entre estas dos funciones. Como veremos en lo que sigue, Habermas intenta probar que el poder ejercido con medios lingüísticos presupone las estructuras del uso del lenguaje orientado al entendimiento, que de este modo se revelaría como el uso más fundamental desde un punto de vista empírico, sociológico.

## 2. El uso estratégico del lenguaje y el “argumento del parasitismo”

La *Teoría de la acción comunicativa* distingue entre el *uso estratégico del lenguaje*, orientado a influir sobre el oyente para lograr fines que el hablante no comparte con él, y el *uso orientado al entendimiento*, es decir, orientado a alcanzar un acuerdo con el oyente sobre la base de razones compartidas.<sup>126</sup> El “entendimiento” se produce cuando el hablante recaba de su interlocutor “un asentimiento racionalmente motivado al contenido de una emisión”,<sup>127</sup> de tal modo que los interlocutores alcanzan una interpretación común de una situación en base a razones. El entendimiento no se identifica, por tanto, con un “sentimiento compartido” de unanimidad, sino que es un acuerdo “proposicionalmente diferenciado”, esto es, un acuerdo en torno a pretensiones de validez explícitas, y alcanzado sobre la base de razones explícitamente aceptadas por los participantes.

Interpretado en los términos que acabamos de exponer, el entendimiento no es sólo un resultado posible del empleo de actos de habla, sino su posibilidad más esencial, su finalidad inmanente: “El entendimiento es inmanente como *telos* al lenguaje”.<sup>128</sup> Esto significa que el modo originario de uso del lenguaje es el modo orientado al entendimiento, y la razón principal de ello es, como hemos visto en páginas anteriores, la siguiente: si no podemos evitar entablar pretensiones de validez en todo acto de habla, y si sólo la *libre* aceptación de dichas pretensiones por parte de un interlocutor permite *incluso al propio hablante* considerarlas “desempeñadas”, entonces debemos admitir que el lenguaje está estructuralmente referido al

---

<sup>126</sup> HABERMAS, J., *Theorie des kommunikativen Handelns*, op. cit., vol. 1, pp. 385 y ss.

<sup>127</sup> *Ibíd.*, p. 368.

<sup>128</sup> *Ibíd.*, p. 251.

entendimiento. Pero esta tesis sólo puede quedar realmente probada si se examina el otro uso posible del lenguaje, es decir, su uso estratégico, y se puede mostrar convincentemente que éste es un uso derivado, dependiente en algún sentido del uso orientado al entendimiento. Esto es exactamente lo que sostiene Habermas, para quien el uso estratégico del lenguaje presupone y emplea *parasitariamente* las estructuras del uso orientado al entendimiento:

No toda interacción mediada lingüísticamente representa un ejemplo de acción orientada al entendimiento. Existen, indudablemente, innumerables casos [...] en que uno de los agentes [...] aprovechándose de una práctica comunicativa cotidiana que ya se ha vuelto hábito, utiliza disimuladamente al otro para sus fines, es decir, que lo induce, empleando medios lingüísticos, a comportarse como él desea, instrumentalizándolo así para el éxito de su propia acción. Los ejemplos de esta forma de emplear el lenguaje orientándose a las consecuencias parecen desacreditar el acto de habla como modelo de acción orientada al entendimiento. Esto sólo podría evitarse si lográsemos mostrar que el empleo del lenguaje orientado al entendimiento es el *modo original*, frente al que el entendimiento indirecto, la comprensión indirecta, el dar a entender o el hacer que el otro conciba tal o cual opinión, se comportan de forma parasitaria.<sup>129</sup>

A fin de probar esta tesis, a la que nos referiremos en lo sucesivo como el “argumento del parasitismo”,<sup>130</sup> Habermas analiza la relación entre los fines ilocucionarios y los efectos perlocucionarios de los actos de habla.<sup>131</sup> Si para Austin o Searle los efectos perlocucionarios son cualesquiera efectos ejercidos sobre el oyente,<sup>132</sup> Habermas los define de un modo más preciso: el fin ilocucionario consiste en la aceptación por parte del oyente de la pretensión de validez entablada por el hablante, mientras que los fines perlocucionarios son los efectos psicológicos que el

---

<sup>129</sup> *Ibíd.*, p. 388.

<sup>130</sup> KÖVEKER, D., “Zur Kategorisierbarkeit «verdeckt» und «offen strategischen Sprachgebrauchs». Das Parasitismus-Argument von Jürgen Habermas”, *Zeitschrift für allgemeine Wissenschaftstheorie*, vol. 23, 2 (1992), pp. 289-311; APEL, K.-O., “El problema del uso abiertamente estratégico del lenguaje desde el punto de vista pragmático-trascendental”, en: *Apel versus Habermas*, Comares, Granada, 2004.

<sup>131</sup> Cf. HABERMAS, J., *Theorie des kommunikativen Handelns*, op. cit., vol. 1, pp. 370 y ss.

<sup>132</sup> Cf. por ejemplo SEARLE, J. *Speech Acts*, op. cit., p. 25: los efectos perlocucionarios son las “consecuencias o efectos que [los actos ilocucionarios] tienen sobre las acciones, pensamientos, o creencias, etc. de los oyentes. Por ejemplo, al argumentar quizás pueda persuadir o convencer a alguien, al advertirle quizás le asuste o le alarme, al pedirle algo puedo lograr que haga algo, al informarle puedo convencerle (iluminarle, edificarle, inspirarle, lograr que se percate de algo).” Así también TUGENDHAT, E., “La acción comunicativa según Jürgen Habermas”, en: *Ser – Verdad – Acción*, Barcelona, Gedisa, 1997, p. 261, para quien un efecto perlocucionario es “cualquier efecto buscado en el hablar que vaya más allá de la comprensión.” La posición de Habermas se basa, por su parte, en la concepción de STRAWSON, P. F., “Intention and Convention in Speech Acts”, *Philosophical Review*, 73 (1964), pp. 439-460.

hablante pretende lograr en el oyente y que en principio no están fijados convencionalmente a las expresiones lingüísticas, sino que dependen del contexto empírico en que tiene lugar la comunicación. Para comprender esta distinción, consideremos la diferencia entre el intento de *convencer* a alguien de la verdad de una afirmación, y el intento de desconcertar, confundir o despistar a alguien haciendo precisamente esa misma afirmación. El fin ilocucionario de una afirmación consiste en convencer al oyente de la pretensión de verdad del contenido proposicional afirmado, y no hay duda de que este fin es perfectamente transparente para hablante y oyente, puesto que es inherente al sentido mismo del verbo ilocucionario “afirmar”. Obviamente puede darse el caso de que un oyente no acierte a comprender en un primer momento cuál es el sentido ilocucionario de la emisión del hablante, pero para salir de dudas le bastará con pedir al hablante que explicita el verbo ilocucionario de que se trate, completando la simple emisión “*p*” mediante una expresión como “*afirmo que p*”. En cambio, con los fines perlocucionarios sucede justamente lo contrario: el hablante no puede hacerlos explícitos sin poner en riesgo su consecución, o incluso sin imposibilitarla completamente. Sería muy poco inteligente desde el punto de vista estratégico que un hablante hiciese explícito su objetivo perlocucionario de *desconcertar* a su interlocutor; y en caso de que su propósito fuese despistarlo, o persuadirle con engaños, esa explicitación resultaría directamente ruinosa para el logro de sus objetivos.

Un ejemplo literario, extraído de la ópera *Siegfried* (II, 3) de Richard Wagner, puede servirnos para comprender este asunto. Tras matar al dragón y probar su sangre, Siegfried adquiere mágicamente la capacidad de comprender las intenciones ocultas de otros, por ejemplo las del nibelungo Mime, que pretende envenenarle. En el curso de un diálogo aparentemente normal entre los dos personajes, Mime dice a Siegfried: “(...) Ya no me verás por mucho tiempo/ pronto te cerraré los ojos en un sueño eterno/ únicamente me queda arrancarte el botín/ y me parece que lo lograré/ pues es fácil engañarte.”<sup>133</sup> Siegfried responde a las intenciones perlocucionarias que Mime, sin saberlo, ha hecho explícitas (“¿Te propones dañarme de ese modo?”), y Mime responde a su vez intentado ocultarlas y volviendo a un uso del lenguaje aparentemente orientado al entendimiento. Esta situación se repite varias veces (hasta que Siegfried da por concluido el diálogo por el drástico método de matar a su interlocutor), y lo interesante de esta escena es la paradoja (y también el fracaso) de una comunicación en la que se *explicitan* las intenciones perlocucionarias del

---

<sup>133</sup> WAGNER, R., *Alle Opern-Texte. Ein Richard Wagner Lese-Buch*, Viena, Aarachne, 2000, p. 510.

hablante. Es como si el hablante (Mime, en este caso) dijera: “Con esto que digo, y con las propuestas de interacción que hago expresamente, pretendo *engañarte* (o *adularte*, *seducirte*, *confundirte*, etc.) para lograr de ti un objetivo que no comparto contigo y que tú no conoces”. Como lo que Mime quiere que haga Siegfried es tomar una bebida envenenada, también podríamos explicitar de este modo las intenciones perlocucionarias del personaje en esta escena: “Con mi ofrecimiento de una bebida no pretendo realmente ofrecerte algo que te beneficie (y éste es el sentido del verbo *ofrecer*), sino lograr que hagas algo que *me beneficia a mí* (y que a ti te perjudica)”. Ahora bien, es evidente que la estrategia de Mime, el fin perlocucionario que Mime persigue, sólo puede alcanzarse si Siegfried cree que el ofrecimiento de Mime es realmente un ofrecimiento, y no una trampa. De manera que la estrategia de Mime sólo puede tener éxito si permanece oculta, y si *además* Siegfried acepta las pretensiones de validez explícitas en los actos de habla de Mime, en concreto la *veracidad* de la oferta de Mime y los *supuestos veritativos* de esa oferta (por ejemplo, el supuesto de que lo que Mime le ofrece es realmente una bebida, y no un veneno).

Este ejemplo muestra claramente que explicitar los fines perlocucionarios imposibilita su logro, y que el logro de los fines perlocucionarios *ocultos* requiere que el interlocutor crea (equivocadamente) que la comunicación discurre en torno a los fines ilocucionarios *manifiestos*, explícitos en los actos de habla.<sup>134</sup> En otros términos: los fines perlocucionarios sólo se alcanzan cuando los actos de habla se instrumentalizan con intenciones extrañas a su sentido ilocucionario. Esto es exactamente lo que significa que el uso estratégico del lenguaje se nutre “parasitariamente” de las estructuras del uso orientado al entendimiento. Habermas expresa escuetamente esta idea del siguiente modo: “los actos de habla sólo pueden servir al fin no ilocucionario de ejercer una influencia sobre el oyente si son aptos para la consecución de fines ilocucionarios”.<sup>135</sup>

El “argumento del parasitismo” permite a Habermas interpretar el uso del lenguaje orientado al logro de fines perlocucionarios como una forma de *acción estratégica encubierta*, frente a la cual la *acción comunicativa* se define como “aquella interacción mediada lingüísticamente en que todos los participantes persiguen con sus

---

<sup>134</sup> En ciertos casos, la explicitación de los fines perlocucionarios puede convertirlos en fines ilocucionarios, que entonces los interlocutores pueden discutir expresamente. Esto sucede a menudo, cuando exigimos a un interlocutor que “hable claro”.

<sup>135</sup> HABERMAS, J., *Theorie des kommunikativen Handelns*, op. cit., vol. 1, p. 394; cf. también APEL, K.-O., “El problema del uso abiertamente estratégico del lenguaje desde el punto de vista pragmático-trascendental”, op. cit., p. 94.

actos de habla fines ilocucionarios y sólo fines ilocucionarios”.<sup>136</sup> Ahora bien, la acción estratégica encubierta no agota todas las formas de acción estratégica. Queda aún la acción *abiertamente estratégica*, que también puede ejercerse con medios lingüísticos: tal es el caso en todos aquellos actos de habla orientados manifiestamente a influir sobre la voluntad del oyente sin recabar para ello su consentimiento racional. El paradigma de esta forma de acción son los “imperativos simples”, es decir, los imperativos *carentes de un respaldo normativo* compartido por hablante y oyente, y basados únicamente en una pretensión de poder. Un ejemplo es el clásico “¡Arriba las manos!” pronunciado por un atracador que entra en un banco armado con una pistola. Es evidente que, en una emisión de este tipo, el hablante se propone influir sobre la voluntad del oyente sin darle la oportunidad de aceptar o rechazar una pretensión de validez, exactamente como sucede en el caso de las perlocuciones; pero por otro lado, es evidente también que la pretensión de influir sobre la voluntad del oyente es ahora directa, manifiesta, y conocida también por el oyente. Ante este tipo de interacciones, que parecen combinar elementos del uso estratégico del lenguaje y del uso comunicativo u orientado al entendimiento, cabe preguntarse si sigue siendo válida la “tesis del parasitismo”, la afirmación del primado del uso del lenguaje orientado al entendimiento sobre su uso estratégico.

### 3. El problema del uso abiertamente estratégico del lenguaje

Habermas ha abordado este problema en varias ocasiones, en parte respondiendo a las objeciones de algunos críticos. En el enfoque originalmente propuesto en la *Teoría de la acción comunicativa*, Habermas subrayaba la semejanza de los imperativos simples con los actos perlocucionarios, basándose en que, en ambos casos, el hablante trata de influir sobre la voluntad del oyente sin que medie el reconocimiento de pretensiones de validez.<sup>137</sup> Interpretados de este modo, los imperativos simples, del tipo “¡Arriba las manos!”, formarían una clase propia de actos de habla, distinta de la clase de los imperativos respaldados normativamente y basados en pretensiones de validez, por ejemplo la exigencia de apagar un cigarrillo que el personal de vuelo dirige a un pasajero en un avión.<sup>138</sup> Pero esta clasificación suscitó pronto en algunos críticos de Habermas la objeción de que los imperativos

---

<sup>136</sup> HABERMAS, J., *Theorie des kommunikativen Handelns*, op. cit., vol. 1, p. 396.

<sup>137</sup> *Ibíd.*, pp. 402-409.

<sup>138</sup> *Ibíd.*, p. 404.

simples tendrían que considerarse *simultáneamente* como actos ilocucionarios y como actos perlocucionarios, como ejemplos de acción comunicativa y como ejemplos de acción estratégica: son actos ilocucionarios en la medida en que los fines del hablante son manifiestos; pero al mismo tiempo habría que clasificarlos como actos perlocucionarios, puesto que los objetivos perseguidos por el hablante no están mediados por pretensiones de validez ni son compartidos (aunque sí conocidos) por el oyente.<sup>139</sup>

A partir de la respuesta a esta objeción, Habermas ha mantenido en lo esencial una posición sustentada sobre tres tesis fundamentales que, como veremos en lo que sigue, no son enteramente compatibles entre sí. Habermas sostiene (1) que los actos de habla abiertamente estratégicos no son actos ilocucionarios; (2) que la diferencia entre estos actos y los imperativos respaldados normativamente no es una diferencia categorial, sino gradual; y (3) que el “argumento del parasitismo” también es válido para el uso abiertamente estratégico del lenguaje.

1. En primer lugar, Habermas se mantiene fiel a la posición defendida en la *Teoría de la acción comunicativa* al seguir sosteniendo que los imperativos simples sólo pueden dar lugar a formas de interacción que *no están basadas en modo alguno en pretensiones de validez*. Por esta razón, Habermas no los considera actos ilocucionarios, sino actos perlocucionarios pertenecientes a la categoría de la acción estratégica, tal como subrayan sobre todo algunos pasajes del libro *Pensamiento postmetafísico*: “Los actos independizados de forma perlocucionaria no son en absoluto actos ilocucionarios, pues no apuntan al posicionamiento racionalmente motivado de un destinatario”;<sup>140</sup> “los imperativos emitidos de un modo puramente estratégico, privados de su pretensión de validez normativa, no son en absoluto actos ilocucionarios, es decir, orientados al entendimiento.”<sup>141</sup>

2. Por otra parte, Habermas abandona la diferencia categorial entre imperativos simples e imperativos respaldados normativamente, y en lo sucesivo afirma que existe una diferencia *gradual* entre ambos, un *continuo* entre los primeros y los segundos, en correspondencia con el continuo que también cabe establecer entre el poder apoyado simplemente en la fuerza y la autoridad basada en razones

---

<sup>139</sup> Cf. SKJEI, E., “A Comment on Performative, Subject and Proposition in Habermas’s Theory of Communication”, *Inquiry*, 28 (1985), pp. 87-105; y la respuesta de HABERMAS, J., “Reply to Skjei”, *Inquiry*, 28 (1985), pp. 105-112.

<sup>140</sup> HABERMAS, J., “Handlungen, Sprechakte, sprachlich vermittelte Interaktionen und Lebenswelt”, op. cit., p. 74.

<sup>141</sup> HABERMAS, J., “Zur Kritik der Bedeutungstheorie”, op. cit., p. 135. Cf. también KÖVEKER, D., “Zur Kategorisierbarkeit «verdeckt» und «offen strategischen Sprachgebrauchs». Das Parasitismus-Argument von Jürgen Habermas”, op. cit., p. 296.

compartidas. Desde el punto de vista sociológico, esta posición tiene la ventaja de que permite reconocer desplazamientos y fenómenos ambiguos entre lo coactivo y lo legítimo: el empleado del banco podría ponerse de parte del atracador si de pronto comprendiese y aceptase las razones de éste, mientras que la autoridad legítima puede perder su legitimidad, y degenerar en mera fuerza coactiva, si pierde el trasfondo de buenas razones que la avalan.<sup>142</sup>

3. Por último, Habermas cree que precisamente esta continuidad entre poder fáctico y autoridad racional permite extender también el “argumento del parasitismo” al uso abiertamente estratégico del lenguaje. Los imperativos simples pueden considerarse como *casos límite* de las interacciones fundadas en razones y respaldadas normativamente, puesto que reproducen la estructura de oferta y aceptación o rechazo de pretensiones de validez, aunque ni el hablante puede desempeñar discursivamente una pretensión de validez, ni la aceptación, por parte del oyente, de la oferta de interacción contenida en el acto de habla se sigue del reconocimiento racional de una pretensión de validez. Los imperativos simples constituyen, por tanto, un modo *deficiente* de los imperativos respaldados normativamente, de modo que todos los imperativos deben analizarse desde el modelo de éstos últimos. Ahora bien, según Habermas estos imperativos no representan sólo un modo deficiente de uso del lenguaje, sino también un modo *parasitario*, puesto que el oyente sólo los comprende sobre un trasfondo de razones que el hablante debería poder aducir y que el oyente esperaba recibir, pero que han quedado eliminadas y sustituidas por meras amenazas.<sup>143</sup>

Sin embargo, no parece que con todo esto se resuelvan los problemas que plantea el lenguaje abiertamente estratégico para la pragmática universal de Habermas, pues este uso del lenguaje sigue desafiando la distinción misma entre acción estratégica y acción comunicativa. Así lo prueba el hecho de que los problemas surgidos en la *Teoría de la acción comunicativa* reaparezcan en los últimos trabajos de Habermas dedicados a la teoría del lenguaje, y en unos términos que no difieren sustancialmente de escritos muy anteriores y que suscitaron las primeras críticas. En su último trabajo sobre pragmática del lenguaje, contenido en el libro *Verdad y justificación*, Habermas ofrece una definición del concepto de acción comunicativa prácticamente idéntica a la definición propuesta en 1981: podemos hablar de acción

---

<sup>142</sup> Cf. HABERMAS, J., “Reply to Skjei”, op. cit., pp. 111-112; HABERMAS, J., “Entgegnung” en: HONNETH A.; JOAS, H. (eds.), *Kommunikatives Handeln*, Frankfurt, Suhrkamp, 1986, pp. 360-362; HABERMAS, J., “Zur Kritik der Bedeutungstheorie”, op. cit., p. 134.

<sup>143</sup> Cf. HABERMAS, J., “Entgegnung”, op. cit., p. 361.

comunicativa cuando “los actores coordinan sus planes de acción a través del entendimiento lingüístico; es decir, se coordinan mutuamente de manera que utilizan para ello las fuerzas ilocucionarias vinculantes propias de los actos de habla.”<sup>144</sup> Pero ahora Habermas modifica parcialmente su clasificación anterior de tipos de acción, y distingue una acción comunicativa en sentido *débil* y otra en sentido *fuerte*. Esta última corresponde a aquellos casos en que los actores coordinan sus acciones sobre una base de acuerdo en torno a *las tres* pretensiones de validez: verdad, veracidad y corrección normativa, mientras que la acción comunicativa en sentido débil sólo requiere un acuerdo en torno a pretensiones de verdad y pretensiones de veracidad, pero no de corrección normativa. En este caso los actores se orientan hacia el logro de sus propios fines no compartidos con los otros participantes, pero no *engañan* a éstos acerca de sus pretensiones, como en el caso de la acción estratégica encubierta, y por eso cabe afirmar que en el caso de la acción comunicativa débil predominan los fines ilocucionarios, *aunque limitados*, sobre los fines perlocucionarios. La comunicación discurre sobre el trasfondo de un mundo *objetivo* compartido, pero no presupone *normas* compartidas intersubjetivamente. Los imperativos simples o las expresiones de voluntad no respaldadas normativamente se inscriben ahora en esta categoría de actos de habla.<sup>145</sup>

Es verdad que, mediante esta distinción, Habermas rebaja la excesiva carga normativa que parecían tener desde el principio los conceptos de “acción comunicativa” y “entendimiento”, y que sus críticos han señalado una y otra vez.<sup>146</sup> Habermas reconoce ahora que *entender* un acto de habla (y coordinar la interacción en base a ello) no significa siempre *entenderse* con un interlocutor en todas las posibles dimensiones en que el acto puede ser válido. Sin embargo, ¿en qué se diferencia esta acción comunicativa en sentido débil de los actos de habla abiertamente estratégicos, entre los cuales Habermas solía contar precisamente los imperativos simples? Habermas intenta mantener la distinción entre ambos tipos de acción mediante una concepción de los actos perlocucionarios que difiere de su teoría anterior: frente a los distintos tipos de *efectos perlocucionarios* ligados (convencionalmente o no, e intencionadamente o no) a la gramática de los verbos

---

<sup>144</sup> HABERMAS, J., “Rationalität der Verständigung”, op. cit., p. 122.

<sup>145</sup> Ibid., pp. 116-121, p. 125.

<sup>146</sup> Entre las críticas más interesantes, cf. por ejemplo WELLMER, A., “Was ist eine pragmatische Bedeutungstheorie?”, en: HONNETH, A. *et al.* (eds.) *Zwischenbetrachtungen. Im Prozess der Aufklärung*, Frankfurt, Suhrkamp, 1989; TUGENDHAT, E., “La acción comunicativa según Jürgen Habermas”, op. cit.; APEL, K.-O., “El problema del uso abiertamente estratégico del lenguaje desde el punto de vista pragmático-trascendental”, op. Cit.



ilocucionarios empleados en cada caso,<sup>147</sup> las *perlocuciones* en sentido estricto son aquellos actos de los que “desaparece incluso el aparente predominio del objetivo ilocucionario”.<sup>148</sup> Las *perlocuciones* no pueden considerarse actos de habla orientados al entendimiento ni en un sentido fuerte ni en un sentido débil, sino que Habermas las clasifica como actos carentes de fuerza ilocucionaria, y orientados al logro de determinadas *consecuencias* (“*folgenorientiert*”).<sup>149</sup> A esta categoría pertenecen, por ejemplo, los insultos o las burlas, pero también las *amenazas*, que Habermas interpreta como modificaciones del acto ilocucionario de *anunciar*: “el acto ilocucionario de anunciar una sanción negativa condicionada adquiere el sentido de una amenaza mediante la referencia explícita al efecto *perlocucionario* intencionado de asustar. El sentido *perlocucionario* de asustar relega a un segundo plano el sentido ilocucionario de anunciar.”<sup>150</sup>

Ahora bien, es evidente que, pese a estas distinciones, reaparece aquí el solapamiento o la indiferenciación del uso estratégico y el uso comunicativo del lenguaje. Pues, en efecto, no queda claro en absoluto por qué debemos considerar las amenazas como ejemplos de *perlocuciones*, y no más bien como ejemplos de *acciones comunicativas en sentido débil*. La única diferencia entre los imperativos simples (que constituyen una forma de acción comunicativa débil) y las amenazas (que son formas de acción estratégica) parece estribar en que éstas *explicitan la sanción* a que se enfrenta el oyente a fin de asustarle, mientras que los imperativos simples no lo hacen: una emisión como “¡Arriba las manos!” sería un imperativo simple, mientras que la emisión “¡Arriba las manos, o disparo!” sería una amenaza. Pero parece evidente que esta diferencia no basta para clasificar estas emisiones como tipos de acción diferentes, puesto que la referencia a pretensiones de validez es *la misma* en ambos casos. Y es que, en efecto, *no es cierto que las amenazas u otras formas de acción lingüística abiertamente estratégica carezcan de toda referencia a pretensiones de validez*. Muy al contrario, la interacción entre el que amenaza y el amenazado presupone el cumplimiento de una pretensión de veracidad, puesto que el

---

<sup>147</sup> HABERMAS, J., “Rationalität der Verständigung”, en *Wahrheit und Rechtfertigung*, Frankfurt, Suhrkamp, 1999, p. 126, distingue tres tipos de efectos *perlocucionarios*: 1. los que están inscritos en la gramática del verbo ilocucionario (por ejemplo, la ejecución de una orden); 2. los que no están regulados gramaticalmente y dependen del contexto de comunicación, pero ya no de la intención del hablante (por ejemplo, las dudas que suscita una confesión, o las resistencias que provoca un imperativo); 3. los que ya conocemos por la Teoría de la acción comunicativa, es decir, los efectos que el hablante persigue inconfesadamente, y cuyo logro depende parasitariamente del éxito ilocucionario del acto de habla.

<sup>148</sup> *Ibíd.*, p. 126.

<sup>149</sup> *Ibíd.*, p. 129.

<sup>150</sup> *Ibíd.*, p. 127.

oyente tiene que tomar en serio la intención del hablante de cumplir su amenaza; y de una pretensión de verdad, referida a las condiciones que permitirían al hablante cumplirla efectivamente. Y éstas son, de acuerdo con el propio Habermas, *exactamente las mismas* pretensiones de validez supuestas en las acciones comunicativas en sentido débil. Así pues, pese a que la clasificación de los actos de habla propuesta por Habermas en 1999 es más compleja que la ofrecida en 1981, lo cierto es que sigue reapareciendo tenazmente el mismo problema: ciertos tipos de actos de habla (exigencias, imperativos simples, amenazas) parecen pertenecer *simultáneamente* a la categoría del uso comunicativo (aunque sea en sentido “débil”) y del uso estratégico del lenguaje. De manera que Habermas no ha logrado clarificar del todo el sentido del uso “estratégico” del lenguaje, salvo en el caso del uso estratégico *encubierto*.

Es importante observar que estas dificultades no constituyen únicamente un problema de clasificación, que acaso pudiera resolverse afinando la tipología de Habermas. Al contrario, la permanente confusión entre el uso comunicativo y el uso estratégico pone en cuestión las tres tesis fundamentales sobre las que descansa la posición de Habermas posterior a la *Teoría de la acción comunicativa*, y a las que nos hemos referido más arriba. No puede sostenerse que el uso abiertamente estratégico no suponga, junto a la pretensión de poder, pretensiones de validez como la veracidad y la verdad. Tampoco se observa una continuidad entre amenazas e imperativos simples, sino más bien una indistinción entre ambas clases de actos (aunque puede ser válida la tesis de la continuidad entre imperativos simples e imperativos respaldados normativamente). Y por último, es difícil mantener el “argumento del parasitismo” al menos para la relación entre la acción abiertamente estratégica y la acción comunicativa “débil”, puesto que ambos tipos de actos presentan exactamente las mismas estructuras. El uso *abiertamente* estratégico sigue confundándose con el uso comunicativo del lenguaje en los últimos textos de Habermas sobre este problema.

#### **4. Posibles modificaciones en la tipología de Habermas.**

Quizás podríamos aclarar algunas de las oscuridades que hemos presentado en páginas anteriores si introduyésemos en la clasificación de Habermas dos

modificaciones básicas.<sup>151</sup> En primer lugar, cabría prescindir del concepto de “uso abiertamente estratégico del lenguaje”, y considerar como *uso ilocucionario*<sup>152</sup> todo uso en el que el hablante hace explícitos sus fines, sean éstos compartidos o no con el oyente. El único uso propiamente estratégico sería, según esto, el uso estratégico *encubierto*, que también podríamos llamar *uso perlocucionario* del lenguaje. Y en segundo lugar, dentro de la categoría (ahora ampliada) del uso ilocucionario, podríamos clasificar los tipos de actos de habla en función del número de pretensiones de validez entabladas en cada caso, de cuyo reconocimiento dependería el éxito ilocucionario del acto.<sup>153</sup>

Un enfoque como éste permitiría diferenciar al menos los siguientes tipos de actos de habla. En el nivel más básico situaríamos (1) los actos que sólo suponen *una* pretensión de validez: la *veracidad*. A esta clase pertenecen los actos de habla *expresivos* (como las declaraciones de intenciones), pero también algunos de los actos que Habermas llama *perlocuciones*, como los insultos o las burlas. En efecto, Habermas parece pensar que estos actos prescinden de toda referencia a pretensiones de validez, pero esto es discutible, puesto que incluso los insultos y las burlas mantienen la referencia a una pretensión de veracidad: un insulto no veraz no es un insulto, sino más bien una broma, que no cumple las condiciones de “acierto” (en el sentido de Austin) de un insulto, consistente en ofender al oyente. En un nivel distinto situaríamos (2) los actos de habla cuyo éxito descansa en el cumplimiento de *dos* pretensiones de validez: la *veracidad* y la *verdad*. A esta clase pertenecen actos como las afirmaciones,<sup>154</sup> pero también esos otros actos que plantean las mayores

---

<sup>151</sup> En una línea similar a ésta argumenta al final de su artículo KÖVEKER, D., “Zur Kategorisierbarkeit «verdeckt» und «offen strategischen Sprachgebrauchs». Das Parasitismus-Argument von Jürgen Habermas”, op. Cit.

<sup>152</sup> Este término es preferible a la expresión uso comunicativo, precisamente para evitar las connotaciones de acuerdo o consenso entre los interlocutores.

<sup>153</sup> Es importante aclarar que también el uso perlocucionario del lenguaje (el que Habermas llama uso estratégico encubierto) depende del desempeño de pretensiones de validez manifiestas, pero esas pretensiones son fingidas por parte del hablante, y sólo el oyente cree que el objetivo del acto de habla es el logro de un acuerdo en torno a ellas. Por lo demás, cualquiera de las tres pretensiones de validez puede servir como pretexto ilocucionario para el logro de fines perlocucionarios, y una tipología de las perlocuciones podría partir precisamente de estas diferencias. Por ejemplo, podríamos llamar *engaños* a las perlocuciones basadas en una fingida pretensión de veracidad; *mentiras*, a la que se fundan en la pretensión de verdad; e *hipocresías* a las que fingen una pretensión de corrección normativa en la que el propio hablante no cree.

<sup>154</sup> Al menos hasta *Verdad y justificación*, Habermas siempre ha sostenido que todo acto de habla entabla todas las pretensiones de validez, si bien una de ellas predomina en cada tipo de acto. Según esto, las afirmaciones no sólo entablarían una pretensión de verdad (referida al contenido proposicional afirmado) y de veracidad (referida a la convicción subjetiva del hablante en relación con la verdad de lo afirmado), sino también una pretensión de corrección

dificultades en la clasificación de Habermas: los imperativos simples, las exigencias no respaldadas normativamente, las amenazas, etc. La relación entre los imperativos simples y las amenazas, tan confusa en la clasificación de Habermas, podría reinterpretarse ahora del siguiente modo: las amenazas son imperativos simples que *explicitan la renuncia a una pretensión de corrección* así como la *sanción que sustituye a esa pretensión eliminada*. Por último, formarían una clase propia (3) los actos que presuponen las *tres* pretensiones de validez, y que corresponden al concepto habermasiano de acción comunicativa en sentido fuerte, como son paradigmáticamente<sup>155</sup> las promesas o las órdenes, esto es, los imperativos legitimados normativamente.

Este nuevo planteamiento obliga a reconsiderar las tres tesis fundamentales de Habermas a las que venimos refiriéndonos en páginas anteriores. Es necesario abandonar la primera de esas tesis, esto es, la idea de que los imperativos simples o las amenazas prescindan de toda referencia a pretensiones de validez (incluso meramente fingida, como en el caso del uso perlocucionario). Esta idea genera una enorme confusión en la tipología de Habermas, que probablemente se aferra a ella atraído por sus connotaciones morales. Una forma de acción en la que no damos al interlocutor la oportunidad de posicionarse libremente en torno a una pretensión de corrección puede ser a su vez incorrecta en ciertos casos (aunque no en todos: también el policía que detiene a un asesino grita “¡Arriba las manos!”). Pero esto no implica en absoluto que estas acciones carezcan de *toda* dimensión de validez. Al insistir en lo contrario, Habermas se deja llevar por una moralización excesiva, exactamente como sucede con el concepto de “entendimiento” en sus primeras formulaciones. El propio Habermas ha descargado este concepto de esas excesivas connotaciones morales en sus últimos escritos de pragmática del lenguaje, pero hasta ahora no ha hecho otro tanto con su concepción de los imperativos simples, las

---

normativa. Pero la hipótesis de que las afirmaciones entablan una pretensión de corrección es o bien trivial, o bien dudosa. Es trivial si con ello quiere decirse que el acto de hacer una afirmación presupone siempre alguna norma social que permite al hablante hacer esa afirmación en la situación de comunicación en que se encuentra: si éste es el caso, puede decirse que la pretensión de corrección está presupuesta trivialmente en las afirmaciones, como lo está la pretensión de inteligibilidad. Si, por el contrario, la hipótesis implica que la pretensión de corrección normativa debe considerarse como una parte constitutiva del componente ilocucionario de todo acto de habla, incluidas las afirmaciones, entonces la hipótesis es dudosa, puesto que el cumplimiento de la pretensión de verdad de una afirmación no parece depender, en ningún sentido, del cumplimiento de la pretensión de corrección del acto de afirmar. Cf. sobre esto DORSCHER, A., “Is There any Normative Claim Internal to Stating Facts?”, en: RASMUSSEN, D. M.; SWINDAL, J. (eds.), *Jürgen Habermas*, vol. 4, Londres etc., Sage, 2002.

<sup>155</sup> Cf. HABERMAS, J., “Rationalität der Verständigung”, op. cit., p. 123.

amenazas u otras formas de acción que en principio habría que tratar de un modo moralmente neutral.

Examinemos ahora si este enfoque permite recoger la segunda tesis fundamental de Habermas, según la cual los imperativos simples y las amenazas forman un continuo con los imperativos respaldados normativamente. Como ya hemos indicado más arriba, esta tesis no parece presentar dificultades: los imperativos simples y los imperativos respaldados normativamente constituyen un continuo en la medida en que el hablante (y el oyente) puede desplazarse de unos a otros, en función de si se vincula al acto de habla (o se reconoce en él) una pretensión de corrección.

Más compleja es, por último, la cuestión de si el “argumento del parasitismo” sigue siendo válido para describir la relación de los imperativos simples y los imperativos respaldados normativamente. A primera vista no parece posible seguir manteniendo este argumento: si sólo consideramos como uso estratégico del lenguaje el uso perlocucionario (o uso estratégico *encubierto*), entonces las amenazas o los imperativos simples pertenecen a la misma categoría de uso ilocucionario del lenguaje a la que pertenecen los imperativos respaldados normativamente, y no tiene sentido afirmar que un acto “parasita” las estructuras de otro si ambos pertenecen a la misma categoría, puesto que en lo esencial sus estructuras son las mismas. Sin embargo, podemos sortear esta dificultad si interpretamos de otro modo la intuición de Habermas. Los imperativos simples prescinden de la pretensión de corrección normativa, pero a diferencia de los actos de habla cuyo éxito ilocucionario no necesita esa pretensión de validez (las afirmaciones, por ejemplo), estos imperativos sustituyen con amenazas a las razones que el oyente esperaría recibir. En este sentido, los imperativos simples no pueden considerarse como actos de habla parasitarios en sentido estricto, pero sí como formas *deficitarias* de los imperativos fundados en razones y respaldados normativamente. Y en la medida en que un acto de habla deficitario sólo es realizable por el hablante, y comprensible por el oyente, sobre el trasfondo de su correspondiente realización completa o no deficitaria, podemos entender que también estos actos deficitarios parasitan la estructura de los actos no deficitarios, aunque en un sentido de “parasitismo” distinto del que define la relación de los actos perlocucionarios con los actos ilocucionarios. Sin embargo, esta concepción de los imperativos simples como modos deficitarios (o incluso parasitarios, en un sentido amplio de este término) hace necesario especificar en qué sentido los imperativos respaldados normativamente son no sólo más complejos, sino también

más fundamentales que los imperativos simples.<sup>156</sup> Es evidente que no podemos atribuir a tales actos una prioridad ontogénica o *psicológica*: al contrario, el aprendizaje del juego de lenguaje de los imperativos comienza por los imperativos respaldados por meras amenazas de sanción, y sólo después este juego de lenguaje incorpora las razones y se amplía hasta abarcar la justificación racional de los imperativos.<sup>157</sup> Con todo, este carácter secundario desde el punto de vista *psicológico* u ontogénico no nos impide atribuir a los imperativos respaldados normativamente una prioridad *lógica* o estructural respecto de los imperativos simples, puesto que una vez que el hablante ha aprendido las reglas del juego de lenguaje de la justificación racional de los imperativos, el recurso a amenazas ya sólo puede percibirse como una *suplantación* del recurso a razones, y por tanto como una *regresión* hacia una forma más simple de la comunicación lingüística, más próxima a los primeros estadios de adquisición del lenguaje.

Así pues, podemos concluir que la intuición fundamental de Habermas acerca del lenguaje imperativo carente de respaldo normativo es una intuición correcta, a condición de que la modifiquemos un tanto. Este uso del lenguaje no es parasitario en sentido estricto respecto del uso respaldado normativamente, pero entre hablantes cuyas competencias lingüísticas se encuentran plenamente desarrolladas es un uso deficitario (y por tanto también parasitario en un sentido más amplio de esta expresión). Como los imperativos simples constituyen el juego de lenguaje que utilizamos para interactuar con los niños muy pequeños o con los animales, su empleo entre hablantes que han adquirido ya la competencia del intercambio de razones implica forzosamente una negación de la autonomía del interlocutor, y en los casos

---

<sup>156</sup> Apel considera que este supuesto no puede fundamentarse de ningún modo desde un punto de vista empírico, y concluye que por esta razón fracasa el intento de Habermas de extender su "argumento del parasitismo" al uso abiertamente estratégico del lenguaje (cf. APEL, K.-O., "El problema del uso abiertamente estratégico del lenguaje desde el punto de vista pragmático-transcendental", op. cit.) No obstante, a juicio de Apel la intuición de Habermas podría preservarse en el nivel de la reflexión trascendental: si bien la interacción social puede discurrir enteramente sobre la base de pretensiones de poder, una hipotética (y siempre posible) "metacomunicación" filosófica (Ibid., p. 118) en la que se discutiera la conveniencia de regular la interacción por medio de pretensiones de poder o bien de pretensiones de validez no podría prescindir del recurso a estas últimas. Ahora bien, Apel parece incurrir en una petición de principio, pues su argumento simplemente dice que, si los participantes decidieran suspender su interacción basada en pretensiones de poder para iniciar una discusión en torno a pretensiones de validez, tendrían que reconocer en lo sucesivo pretensiones de validez. En mi opinión, más interesante que este rodeo por los argumentos trascendentales es el intento habermasiano de probar que, ya desde un punto de vista empírico, la comunicación basada en pretensiones de poder presupone en algún sentido la comunicación basada en pretensiones de validez.

<sup>157</sup> HABERMAS, J., "Entgegnung" en: HONNETH, A.; JOAS, H. (eds.), *Kommunikatives Handeln*, Frankfurt, Suhrkamp, 1986, p. 401, n. 58.

más extremos, más violentos, implica incluso una reducción performativa de éste a la condición de un animal. Precisamente en esta reducción, en esta regresión a un lenguaje que deniega las razones a quien ya ha aprendido a emplearlas y a exigir las, consiste el “terrible contrasentido” que Horkheimer percibía en el habla del vigilante del campo de concentración. La pragmática universal de Habermas proporciona, así, una fundamentación precisa de aquella intuición.