

La comunicación como núcleo conceptual de la teoría sociológica en los enfoques de Jürgen Habermas y Niklas Luhmann.

Leonardo Martínez.

Cita:

Leonardo Martínez (2012). *La comunicación como núcleo conceptual de la teoría sociológica en los enfoques de Jürgen Habermas y Niklas Luhmann. VII Jornadas de Sociología de la UNLP. Departamento de Sociología de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, La Plata.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-097/19>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/eRxp/fkt>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

La comunicación como núcleo conceptual de la teoría sociológica en los enfoques de Jürgen Habermas y Niklas Luhmann

Leonardo Martínez (UBA) - leomarti@hotmail.com

Introducción: el problema del orden y la comunicación

El problema de la doble contingencia puede reclamar para sí una jerarquía especial entre los problemas y preocupaciones característicos del ámbito de la teoría sociológica. Aunque los clásicos de la disciplina no hayan planteado el problema explícitamente en estos términos, en todos los casos de sus respectivas teorías pueden derivarse respuestas a la pregunta por la posibilidad del orden social. Para explicar los modos en que tiene lugar la estabilización de relaciones de cooperación entre los hombres es necesario dilucidar el funcionamiento de los mecanismos que, si bien no anulan, al menos desplazan, posponen o absorben el potencial conflictivo que es inherente a la situación de doble contingencia en que tiene lugar el encuentro entre *alter* y *ego*. El orden, así entendido, constituye un problema teórico fundamental, toda vez que se parte de la premisa de que si no mediaran tales mecanismos ordenadores (coordinadores) se vería actualizado este potencial de conflicto; estos mecanismos, por lo tanto, neutralizan provisoriamente el enfrentamiento y posibilitan la cooperación.

La tradición heredada de los clásicos señaló la importancia de las representaciones colectivas, los valores compartidos, la moral, la cultura, etc., que bajo la forma de máximas, normas o expectativas limitan las posibilidades de acción de los hombres favoreciendo el establecimiento de relaciones de cooperación. También se refirió al poder, la dominación, la sanción o la amenaza de violencia, ya que la asimetría en la disposición de los recursos dota a determinados individuos y grupos de la capacidad de forzar a otros a llevar a cabo determinadas actividades y disuadirlos de perturbar el orden establecido. Sin embargo, toda vez que el ejercicio del poder se ve necesitado de alguna forma de legitimidad para estabilizarse como mecanismo coordinador de las relaciones humanas, la tendencia dominante ha hecho prevalecer los factores simbólicos, significativos o del orden del *sentido* por sobre aquellos que podríamos denominar *coercitivos*.

Es en el contexto de la historia de las respuestas a esta pregunta por el orden que nos proponemos analizar las teorías de Niklas Luhmann y Jürgen Habermas. Ambas aspiran a superar los obstáculos de la filosofía de la conciencia y de la semántica intencional que caracterizó, según los autores, a las respuestas clásicamente ofrecidas por la sociología al problema del orden. Se trataba de explicar cómo los motivos de *ego* son modelados o coaccionados de modo tal de armonizar con los de *alter*, permitiendo de este modo el establecimiento de vínculos de cooperación. En cambio, los autores proponen un paradigma basado en la comunicación como mecanismo coordinador específicamente social, y procuran de este modo arribar a una solución novedosa al viejo problema.

La comunicación, tanto para Habermas como para Luhmann, no se reduce a la comunicación lingüística. El empleo del lenguaje constituye uno de los casos posibles de comunicación, entre otros. Ambos coinciden, no obstante, en que la comunicación lingüística supone importantes transformaciones en la estructura y las posibilidades que se abren a la comunicación en general. Sin embargo, estas transformaciones resultantes del uso del lenguaje son analizadas y evaluadas desde perspectivas diferentes, pues la caracterización del lenguaje mismo (y de sus funciones, usos y potencialidades) es tema de controversia.

Proponemos a continuación un análisis introductorio del modo en que cada enfoque se vale del concepto de comunicación en general, y de comunicación lingüística en particular, como mecanismo específicamente social de resolución del problema del orden. En el primer apartado analizamos la teoría de la comunicación de Luhmann, en el segundo la de Habermas, y finalmente proponemos algunas consideraciones orientadas a establecer las similitudes y, sobre todo, las diferencias entre uno y otro enfoque en lo que toca al modo en que, en cada caso, la comunicación lingüística opera exitosamente la coordinación de las relaciones interpersonales.

I) Niklas Luhmann

Luhmann entiende que la comunicación consiste en la unidad de tres selecciones: la *comprensión* de la diferencia entre *información* y *acto de comunicar*. Hablamos de comunicación, entonces, siempre que *ego* asume que *alter* está actuando comunicativamente; pero esto sólo es posible en la medida en que *ego* perciba que el actuar de *alter* expresa información, la cual no puede ser reducida a su actuar. Lo que *alter* hace comunica algo en la medida en que *ego* comprenda que su actuar no es información, sino que comunica

información: “...alguien debe seleccionar una conducta que comunique esta información, deliberada o impremeditadamente. Lo decisivo es que la tercera selección se puede basar en la diferenciación entre la información y su comunicación” (1998:143). Si *ego* entiende que la acción de *alter* no comunica información, entonces no existe comunicación alguna. Pero independientemente de que *alter* intente o no comunicar algo, existe comunicación si *ego* asume que la conducta de *alter* comunica información. Esto se deduce de la definición de comunicación como comprensión de la diferencia entre información y acto de comunicar: Luhmann enfatiza que, independientemente de la intención de *alter*, una tercera selección (la comprensión) puede distinguir el acto de la información que comunica. Este punto es crucial, pues de este modo podemos poner el acento en las consecuencias de la comunicación: cuando *ego* asume que *alter* comunica información, existen efectos más allá de la intención de *alter* (porque *ego* actuará asumiendo que *alter* comunicó algo); en cambio, cuando *alter* actúa intentando comunicar algo pero *ego* no lo percibe de esa manera, la acción de *alter* no tiene efectos comunicativos y la situación de *ego* permanece *inalterada*.

Nótese que, hasta este punto, no nos hemos referido a la comprensión de la información comunicada y su fiabilidad; no se trata, por lo pronto, de saber si *ego* comprendió la información que *alter* intentaba comunicar, o si existió un malentendido; pues para que tenga lugar un malentendido es ya necesario que exista comunicación, es decir, que *ego* comprenda la diferencia entre información y acto de comunicar. El malentendido o la incomprensión no anulan la comunicación, sino que la presuponen. En cualquier caso, una comunicación –con o sin malentendidos– produce efectos. Aún si no entiende a qué se refiere *alter* cuando le dice algo, *ego* entiende que le está comunicando una determinada información, y puede actuar en consecuencia (por ejemplo, preguntándole qué quiso decir).

Es evidente que la comunicación -a secas- excede la comunicación lingüística y que el lenguaje no constituye el único medio a través del cual puede comunicarse información. Cualquier conducta (sea hablar, escribir, o *cualquier otra*) comunica de hecho siempre que *ego* entienda que esa conducta comunica algo. Para caracterizar la diferencia entre la comunicación lingüística y la no-lingüística debemos considerar el carácter improbable de la comunicación. La comunicación -como todo lo demás, de acuerdo a la teoría de la complejidad a la que suscribe Luhmann- es un fenómeno improbable; la tarea de la teoría consiste en señalar qué tipo de improbabilidades afectan a la comunicación tal como la hemos definido, y a continuación mostrar a través de qué medios tales improbabilidades pueden en la práctica reducirse al punto de volverse probables. Luhmann identifica tres improbabilidades de la comunicación, pero a continuación nos concentramos en una de ellas: “es improbable

que *ego* entienda lo que pretende *alter* -dada la separación e individualización de sus cuerpos y sus conciencias. El sentido sólo puede ser entendido en su relación con el contexto y como contexto funge primero lo que para cada quien presenta su propio campo de percepción y su propia memoria” (1998:157).

La improbabilidad de entendimiento (en el sentido de comprensión) es justamente solucionada por el lenguaje. El empleo del lenguaje no solamente vuelve altamente probable que *ego* entienda que *alter* pretende comunicar algo con su acto, sino también *qué* pretende comunicar. El entendimiento del sentido, y la certeza de la información que *ego* distingue de (a la vez que atribuye a) el acto comunicativo de *alter*, se vuelve altamente probable en el caso de que *alter* se valga del lenguaje para su emisión.

En lo que a la comunicación concierne, el lenguaje consiste en un conjunto de signos sonoros y ópticos que, justamente por su alto grado de improbabilidad, permite dar forma al sentido y referir a un significado más o menos preciso, con lo cual se decantan reglas para el uso correcto del lenguaje y una semántica particular que incrementan las probabilidades de comprensión. Sirviéndose del lenguaje, además, se vuelve posible para los participantes de una comunicación aclarar las dudas que se hayan suscitado en cuanto a la información. Por este motivo el lenguaje constituye un medio para la comunicación reflexiva: puede hablarse de lo hablado, puede comunicarse acerca de la comunicación; lo dicho puede convertirse en tema de una futura comunicación, y esta posibilidad está siempre presente.

Hasta aquí hemos analizado la función que el lenguaje desempeña para los sistemas sociales, es decir, para la comunicación. Debemos, por último, detenernos a considerar dos aspectos de vital importancia concernientes a las singulares novedades que la introducción del lenguaje como medio comporta respecto de la comunicación no-lingüística. Por una parte, el lenguaje vuelve posible tematizarlo todo: a partir de la introducción del lenguaje como medio de la comunicación, cualquier objeto, evento o estado es susceptible de ser codificado como información y, por lo tanto, comunicado. Pero, por la otra, con el lenguaje aparece también la posibilidad de rechazo: “El lenguaje crea el ‘no’ potencial y la posibilidad de ocultarlo: la mentira, el engaño, el uso de símbolos que induce a error” (1998:339). En la medida en que se abren nuevas posibilidades a la comunicación, aumenta también el riesgo de conflicto. El lenguaje pone a disposición de quienes participan de la comunicación tanto la posibilidad de criticar y rechazar una emisión, como la posibilidad de manipular el lenguaje a los fines de evitar este rechazo. Pero es de fundamental importancia, como veremos más adelante, el hecho de que para Luhmann el lenguaje, por sí mismo, no provee ninguna solución eficaz a este problema. El lenguaje introduce la posibilidad de disentir, y por lo tanto juega en primer

lugar un papel desestabilizador: vuelve más probable el conflicto. Será necesaria la introducción de otro tipo de medios para alentar la probabilidad de aceptación de la comunicación.

II) Jürgen Habermas

La teoría de la comunicación de Habermas presenta dos planos integrados: por una parte, la comunicación es analizada como mecanismo de coordinación de las interacciones humanas, para lo cual Habermas se vale del análisis de George H. Mead y, en un segundo paso, integra aportes de la filosofía pragmática del lenguaje para comprender las estructuras de la comunicación “desde dentro”; por la otra, la comunicación es analizada como fenómeno del cual pueden derivarse, por vía reconstructiva, premisas normativas que hacen al fundamento de su reflexión ética. Pero el problema que aquí nos ocupa orienta nuestro análisis en la dirección de clarificar qué papel desempeña la comunicación en general -y la comunicación lingüística en particular- en la coordinación de las interacciones sociales, y no en la línea conducente a revelar el “contenido normativo de la modernidad”.

Siguiendo críticamente a Mead, Habermas distingue la interacción mediada por gestos de la interacción mediada por símbolos de significado idéntico. En el primer caso un organismo produce un gesto que constituye para otro organismo un estímulo y provoca determinada respuesta. Este tipo de interacción existe también entre los animales, que pueden interpretar determinado ademán como una *indicación* y así formarse una expectativa acerca del estado de cosas futuro: “...como el gesto del primer organismo viene materializado por los elementos iniciales de una reacción motriz que se presenta reiteradamente y que en este sentido constituye una *indicación* del estado que resultará del movimiento completo, el segundo organismo puede reaccionar a él como si fuera expresión de la intención de producir ese resultado. Con lo cual da al gesto un significado que, por de pronto, sólo puede tenerlo *para él*” (Habermas 1999b:18). La especificidad de este tipo de interacción radica en la falta de identidad del significado del gesto y en el carácter “mecánico” de la respuesta que sigue al estímulo. Habermas precisa que, a partir de esta situación primitiva, son necesarias tres transformaciones para que la interacción pase al segundo nivel: a) el *gesto* debe transformarse en *símbolo*, es decir, asumir un significado idéntico para los distintos participantes; b) la relación causal basada en estímulos y respuestas ha de transformarse en una relación en que los participantes se dirigen mutuamente con intención comunicativa; y c) los participantes

deben poder distinguir entre las acciones orientadas al entendimiento y las acciones orientadas al éxito.

“Después de que el primer organismo -explica Habermas- ha aprendido a interpretar los propios gestos de forma igual a como lo hace el otro organismo, no puede evitar producir el gesto con la expectativa de que tenga para el segundo organismo un significado determinado. Pero con esta conciencia cambia la actitud del primer organismo respecto al segundo, este aparece ahora como un *objeto social* que ya no se limita a reaccionar adaptativamente al gesto de uno, sino que con su reacción comportamental da expresión a una interpretación de ese gesto. El segundo organismo aparece ahora ante el primero como intérprete del comportamiento de este último, es decir, bajo un concepto distinto, con lo cual cambia también su actitud frente a él. El primer organismo se relaciona ahora con el otro como con un destinatario que interpreta de una determinada forma el gesto que se le hace; y esto significa que de aquí en adelante hará su ademán con una intención comunicativa. Si suponemos, además, que lo dicho vale también para el segundo organismo, tenemos una situación en que el mecanismo de la internalización de la actitud del otro puede volver a operar, haciéndolo ahora sobre la actitud en que ambos organismos ya no hacen sus gestos *intentione recta*, como comportamiento adaptativo, sino que *se están dirigiendo el uno al otro*. Y en cuanto internalizan esta actitud de *dirigirse al otro* que ven en el otro, y la adoptan también frente a sí mismos, aprenden los papeles comunicativos de oyente y hablante: se comportan entre sí como un *ego* que da a entender algo a un *alter ego*” (1999b:24-25).

Independientemente de los motivos que explican el paso del primer al segundo nivel de interacciones¹, nos interesa aquí destacar que esta diferenciación entre la interacción gestualmente mediada y aquella simbólicamente mediada sirve al propósito de distinguir dos actitudes básicas que orientan la acción: en el primer caso, se trata de lograr un efecto a través del influjo que una señal produce (de un modo causalmente eficaz); en el segundo, se trata de dar a entender algo a alguien con intención comunicativa.

Habermas reprocha a Mead el no haber distinguido con claridad suficiente una de las consecuencias fundamentales de la comunicación que tiene lugar merced al empleo de símbolos de significado idéntico, a saber, el hecho de que “tenemos (...) un significado idéntico cuando *ego* sabe cómo *tendría que* reaccionar *alter* ante un gesto signifiante” (1999b:26) y, por lo tanto, estamos en presencia de una *regla* para el uso de los símbolos: “tal

¹ Habermas sugiere una explicación evolutiva basada en la presión adaptativa que premia la capacidad de entender el propio gesto a la luz de la reacción que cabe esperar del otro que interpreta ese gesto, es decir, la capacidad de asumir el punto de vista del otro. Véase Habermas, Jürgen (1999b), p. 22.

identidad de significado sólo puede venir asegurada mediante la *validez* intersubjetiva de *una regla* que fije de modo ‘convencional’ el significado de un signo” (1999b:28). La existencia de reglas comporta una transformación de fundamental importancia en la estructura de la interacción, pues en la interacción mediada por gestos el incumplimiento de las expectativas de alguno de los participantes debe atribuirse a una deficiencia en la predicción de que a tal gesto (estímulo) debía seguir tal comportamiento (respuesta); en cambio, en las interacciones simbólicamente mediadas, la frustración de las expectativas tiene que aparecer a los participantes como una falta de corrección, como la violación de una convención semántica.

Pero esta forma de comprender la interacción queda limitada en su capacidad heurística por su enraizamiento en una teoría semántica del significado. El enfoque pragmático formal que propone Habermas afirma que la comprensión del significado requiere el conocimiento de las condiciones bajo las cuales una emisión puede utilizarse exitosamente para cumplir determinado propósito (logrando un “éxito ilocucionario”), lo cual equivale a decir que para comprender el significado de una emisión es necesario conocer las razones que fundamentan las pretensiones de validez explícitas o implícitas inherentes a esa emisión. Cada emisión es concebida como una oferta, que el interlocutor puede aceptar o rechazar dependiendo de que sea considerada válida, y a su vez la validez depende de su correspondencia con los estados de cosas del mundo objetivo (verdad), de su corrección normativa (de acuerdo al contexto normativo vigente y su legitimidad), y de su veracidad subjetiva (es decir, su correspondencia con la intención del hablante) (véase 1999a:33-43).

Lo que nos interesa destacar de una teoría de la acción como la de Habermas es la capacidad que tiene la comunicación lingüística para coordinar las interacciones. Siempre existe la posibilidad de que el oyente rechace la oferta emitida por el hablante, en cuyo caso no se alcanza un consenso. En caso de actualizarse esta posibilidad, la comunicación no funge como una mediación efectiva en la coordinación de la interacción, y los actores deben optar por estrategias alternativas. Y como la posibilidad de rechazo es inherente al uso del lenguaje y, por lo tanto, subyace a toda comunicación lingüística, es menester volver sobre la pregunta acerca de la posibilidad de orden; en palabras de Habermas: “Desde el punto de vista de la teoría de la comunicación el problema se plantea de la siguiente forma: ¿cómo puede ego vincular a alter a través de las ofertas que sus actos de habla entrañan, de modo tal que las acciones de alter queden conectadas sin conflicto con las acciones de ego, dando así lugar a un plexo de cooperación?” (1999b:42).

III) Comunicación y doble contingencia

Como es sabido, la teoría sociológica de Habermas y la de Luhmann constituyen alternativas rivales en lo que respecta al análisis de la sociedad moderna, y esta discrepancia se debe a fundamentales diferencias en el esquema de categorías elementales que ordenan cada modelo. Ambos coinciden en que tales diferencias se derivan del grado en que cada teoría se distancia del concepto de sujeto. Pues si Habermas se vale de la teoría de sistemas para abordar, en su modelo, un ámbito de actividades que quedan objetivadas, lo hace sólo para sacar a la luz el modo en que tales ámbitos quedan sustraídos a la regulación por el mundo de la vida intersubjetivo, que representa la instancia de socialidad por excelencia. El concepto comunicativamente reformulado de ‘mundo de la vida’ asegura, para Habermas, “los hilos de contacto con el saber intuitivo del mundo de la vida y de los miembros de este” (1990:87). En cambio, para Luhmann el concepto de mundo de la vida refiere difusamente a un consenso de fondo que, en realidad, no constituye un postulado necesario para la comunicación (en el sentido de un *a priori* que pueda darse por sentado de antemano, como punto de partida del análisis); para él, la comunicación que opera en los sistemas sociales no tiene más presupuestos que el de las comunicaciones previas y las que pueden anticiparse como posteriores: la comunicación se explica por sí misma. Lo que para Habermas representan dimensiones constitutivas del mundo de la vida intersubjetivamente fundado (cultura, sociedad, personalidad), para Luhmann se disuelve en una variedad de subsistemas funcionalmente diferenciados (especializados, altamente codificados) en la sociedad moderna (religión, arte, etc.), sistemas cuya especificidad operativa –la comunicación– es la misma, y la personalidad (el sistema psíquico) queda relegada al entorno de lo social.

Sin embargo, existen importantes similitudes al comparar el concepto de comunicación lingüística que desarrolla Habermas en el contexto de su teoría de la acción comunicativa con aquel que propone Luhmann en su teoría de los sistemas sociales. En primer lugar, en el análisis de la comunicación ambas propuestas rompen con los presupuestos de la semántica intencional, relegando la intencionalidad a un plano de irrelevancia para el análisis. Esto repercute en la caracterización del lenguaje, puesto que el mismo ya no puede ser entendido como un instrumento del que se sirve un sujeto para expresarse, sino que debe conceptualizarse como un *medium* que habilita la comprensión del significado (la información) de las comunicaciones por referencia a una semántica que normativiza los usos del lenguaje, *más allá* de la intención de los sujetos participantes. Pero más importante todavía es que ambos autores procuran, a la luz de sus respectivas teorías, aportar una

solución al problema de la doble contingencia basada en la comunicación, y ambos plantean el interrogante de partida en los mismos términos: si la comunicación sirve para coordinar las relaciones que los hombres establecen entre sí, es porque las emisiones son no sólo comprendidas sino también aceptadas (y esto se vuelve problemático, señalan ambos autores, ya que el lenguaje siempre permite la negación). El *potencial de conflicto* inherente a la situación de doble contingencia debe aparecer a una teoría de la coordinación de las acciones que tiene por núcleo el concepto de comunicación como *potencial de rechazo*, de disenso. Por lo tanto, desde esta perspectiva comunicacional, la pregunta por los mecanismos que evitan la actualización del conflicto adopta la forma de la pregunta por los mecanismos que intervienen favoreciendo que las emisiones sean aceptadas o, lo que es lo mismo, volviendo improbable el rechazo de la comunicación. Y es en el modo de responder a esta pregunta, queremos sostener aquí, que aparecen las discrepancias relevantes entre uno y otro enfoque, poniendo de relieve diferencias que le dan a cada enfoque su peculiar cariz propio.

Como señalamos más arriba, para Luhmann el *medium* que constituye el lenguaje amplía el espectro de comunicaciones posibles e incrementa las posibilidades de comprensión, pero al mismo tiempo vuelve posible el rechazo de toda comunicación. Comprensión y aceptación son diferenciadas al punto tal que el lenguaje vuelve más probable la primera y, como consecuencia, vuelve más improbable la segunda. La improbabilidad de aceptación encuentra solución sólo en la medida en que nuevos *media* vienen a intervenir en la comunicación como resultado de la evolución de los sistemas sociales:

“Después de estas evoluciones de la técnica de lenguaje y difusión², es más difícil que una información, de hecho, pueda tener éxito, es decir, pueda motivar para la aceptación. Hasta muy avanzada la Edad Moderna, se ha reaccionado a la improbabilidad extrema con esfuerzos creados por una especie de técnica persuasiva, así por la elocuencia como meta educativa, como por la retórica como teoría especial, o por la disputa como arte del conflicto y de la imposición. (...) El éxito, sin embargo, no estuvo en esta tendencia más bien conservadora, sino en el desarrollo de los *medios de comunicación simbólicamente generalizados*. (...) [S]e trata en todos los casos de condicionar la selección de la comunicación de tal manera que actúen al mismo tiempo como medios motivadores, es decir, que puedan asegurar de manera suficiente el cumplimiento de la propuesta de selección. La comunicación más exitosa/trascendental se realiza en la sociedad actual mediante tales medios

² Los medios de difusión son la escritura, la imprenta y las telecomunicaciones; la función de estos medios consiste en ampliar el alcance espacio-temporal de la comunicación, volviéndola trasmisible a destinatarios ausentes. (Luhmann, 1998:157-159)

de comunicación”. (1998:159)

Los medios simbólicamente generalizados (verdad, amor, poder, dinero, arte, etc.) permiten la formación de sistemas sociales altamente efectivos en cuanto a la motivación a la aceptación. El dinero –así como las verdades científicas, las decisiones jerárquicas, etc.– son aceptados por *ego* como vinculantes para sus futuras acciones. El comprador y el vendedor saben que el dinero posibilita, casi automáticamente, la transacción; saben que el dinero condiciona suficientemente a la selección como para volver probable la aceptación de la propuesta. Tales medios, para Luhmann, constituyen un logro evolutivo que permite la diferenciación de los sistemas sociales en la sociedad moderna, y vienen a reemplazar otros mecanismos mucho menos vinculantes (es decir, mucho más ineficientes), como la persuasión y la retórica.

En cambio, para Habermas, el consenso racional alcanzado gracias a la “coacción no coactiva” que ejerce el mejor argumento constituye la forma específicamente lingüística y comunicativa de coordinar exitosamente las acciones entre los hombres. El entendimiento es logrado dialógicamente a través del intercambio de pretensiones de validez susceptibles de crítica. Los actores competentes (capaces de acción y lenguaje) proceden comunicativamente a la definición común de la situación para orientarse en lo sucesivo por el consenso así obtenido.

Para Luhmann, como señalamos más arriba, comprensión y aceptación remiten a dos fenómenos bien distintos, y el lenguaje sólo constituye un medio efectivo para favorecer la comprensión, en tanto que desempeña un papel más bien desestabilizador en cuanto a la aceptación, incrementando las probabilidades de disenso. Para Habermas, en cambio, el lenguaje representa el medio por el cual tanto la comprensión como la aceptación racional se vuelven posibles. “El concepto de acción comunicativa –aclara Habermas– desarrolla la intuición de que al lenguaje le es inmanente el telos del entendimiento” (1990:79); pero este “entendimiento” debe ser captado a la luz de su análisis pragmático-formal de la comunicación: “La cuestión básica de la teoría del significado, a saber: qué quiere decir *entender* el significado de una expresión lingüística, no puede aislarse de la pregunta de en qué contexto esa expresión puede *ser aceptada* como válida. Pues no se sabría qué significa entender el significado de una emisión lingüística si no se supiera cómo tiene uno que servirse de ella para entenderse con alguien acerca de algo” (*idem*, énfasis nuestro).

Naturalmente, entender no es sinónimo de aceptar; pero la conexión interna entre significado y validez le permite a Habermas sostener que el lenguaje tiene por sí mismo la capacidad de motivar a la aceptación de la oferta propuesta por el hablante. Los medios

deslingüistizados que constituyen el dinero y el poder ciertamente que también motivan a la aceptación, pero lo hacen no ya a través de los procesos de entendimiento y formación de consenso, sino por medio de la influencia. Estos medios de control (*steering media*) regulan el funcionamiento del sistema económico y del sistema político sin depender (y, en realidad, precisamente porque no dependen) del consenso como mecanismo de coordinación de las relaciones sociales.

Esta discrepancia sobre, por una parte, la relación entre comprensión y aceptación, y por la otra, el papel que desempeña el lenguaje (en función de aquella relación), afecta al modo en que cada enfoque concibe la comunicación de modo tal de configurar el estilo propio de cada teoría. Luhmann no registra presupuestos derivados de la “intuición” de que el *telos* inherente al lenguaje es el entendimiento; su análisis se limita a evaluar la eficacia propia de cada medio. El lenguaje ciertamente puede motivar a la aceptación, pero sólo a través de la persuasión, la elocuencia, la retórica, etc. Para Habermas, en cambio, es inherente a toda comunicación la posibilidad de justificar argumentativamente las pretensiones de validez: “La interconexión interna entre significado, validez y justificación de las pretensiones de validez demuestra, concretamente, que la ingenua práctica cotidiana misma refiere a la posibilidad de argumentación”³ (1991:223). La justificación argumentativa de las pretensiones de validez constituye, para Habermas, una poderosa motivación a la aceptación en los ámbitos de actividad no regulados sistémicamente.

Se trata de una cuestión empírica la determinación de hasta qué punto éste es efectivamente el caso; pero lo que interesa a Habermas es que la *posibilidad* de argumentación subyace como presupuesto a toda acción orientada al entendimiento, incluso en la “ingenua práctica cotidiana”. Y es en virtud del crédito que se le asigna a tales razones potenciales que la comunicación puede ser efectiva (es decir, ser aceptada). Luhmann, en cambio, en referencia al carácter contingente de la dimensión social del sentido, afirma que “mi consenso sólo lo es en relación con tu consenso, y no hay ninguna clase de argumento objetivo o racional que finalmente pudiera asegurar esa coincidencia” (1998:91). Luhmann, en síntesis, descrea de esta fuerza inherente al mejor argumento que Habermas presupone como condición de la aceptabilidad de las comunicaciones.

³ “The internal interconnection of the meaning, validity and justification of validity claims demonstrates, namely, that naive everyday practice itself refers to the possibility of argumentation”. (Habermas 1991:223).

IV) Consideraciones finales

A lo largo del presente trabajo nos hemos propuesto explicitar las similitudes y diferencias entre los conceptos de comunicación desarrollados por Habermas y Luhmann en sus respectivas teorías. Sostenemos que en ambos enfoques se trata de comprender de qué modos la comunicación permite la coordinación de las relaciones interpersonales de modo tal de evitar la actualización del potencial de conflicto inherente a la situación de doble contingencia, y que las diferencias relevantes entre uno y otro enfoque se basan en el análisis de la aceptabilidad de las comunicaciones.

Naturalmente, no basta este análisis para dar una respuesta acabada al modo en que cada teoría resuelve el problema del orden. Hemos obviado dimensiones importantes de cada teoría, que han de complementar el análisis aquí expuesto. En el caso de Habermas, queda por vincularse su teoría de la comunicación, tal como la hemos presentado aquí, con su concepto de mundo de la vida que, por una parte, evoca el modelo tri-sistémico de Parsons al quedar estructurado como articulación de cultura, sociedad y personalidad, y por la otra, recupera el concepto husserliano de saber atemático para dar cuenta del consenso de fondo que, a modo de contrapeso conservador, absorbe el potencial de disenso inherente a cada nueva interacción. En el caso de Luhmann, sería relevante relacionar el análisis de la comunicación con su concepto de semántica y de cultura, con su concepto de sociedad, y finalmente con el lugar que su teoría asigna a los valores, entendidos como un tipo de medio simbólicamente generalizado. Todos estos factores contribuyen en cada caso a la estabilización del orden social, y su articulación con el análisis aquí presentado queda pendiente para futuros trabajos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Habermas, Jürgen (1990) *El pensamiento postmetafísico*. México: Taurus.
- ----- (1991) “A reply”, en Honneth, Axel y Joas, Hans (editoriales) (1991) *Essays on Jürgen Habermas’s “The theory of communicative action”*. Cambridge: MIT Press.
- ----- (1999a) *Teoría de la acción comunicativa: racionalidad de la acción y racionalización social*. Madrid: Taurus.
- ----- (1999b) *Teoría de la acción comunicativa: crítica de la razón funcionalista*. Madrid: Taurus.
- Luhmann, Niklas, (1998), *Sistemas sociales. Lineamientos para una teoría general*. Barcelona: Anthropos Editorial.