

Cuatro aproximaciones al diálogo argumentativo intercultural



UNIVERSIDAD DE BOGOTÁ
JORGE TADEO LOZANO

Facultad de Ciencias Sociales
Departamento de Humanidades

Contenido

Presentación	9
<i>Camilo Martínez Orozco</i>	

La dimensión argumentativa del diálogo interreligioso: problemas y propuestas *Carlos Miguel Gómez Rincón*

1. Introducción	23
2. La heterogeneidad de racionalidades como contexto del diálogo.....	36
3. Retos y objetivos del diálogo argumentativo interreligioso	41
4. Hacia una noción de razonabilidad intercultural.....	54
Bibliografía.....	85

Argumentación, formas de vida y entimema *Schumann Javier Andrade*

1. Introducción	91
2. Juegos del lenguaje y argumentación.....	92
3. Gramática de la argumentación	98
4. Los entimemas y la necesidad del contexto.....	107
5. El caso de la pequeña Ismenia: entre la ciencia y la brujería	115

6. Formas de vida, contexto y referencia de las proposiciones entimemáticas en el caso de Ismenia	124
7. El uso de la cultura como conjunto de proposiciones entimemáticas.....	129
Bibliografía.....	133

¿Monólogo judicial o diálogo intercultural?

Dos visiones de la argumentación jurídica en casos de conflicto intercultural

Danny Marrero Avendaño

1. Introducción	137
2. La teoría estándar de la argumentación jurídica	138
3. La teoría del diálogo argumentativo intercultural.....	160
4. A manera de conclusión.....	178
Bibliografía.....	180

Agentes y circunstancias. Consideraciones en torno a factores epistémicos y fiduciarios en la argumentación intercultural

Douglas Niño

1. Introducción	187
2. Agentes y agendas.....	189
3. Acciones y actos.....	195
4. Agendas ilagenciales y peragenciales.....	198
5. Modos y temas de la agencia.....	201
6. Grados y estándares de rigor	208
7. Rango fiduciario.....	211

8. Marco fiduciario	215
9. Contextos y situaciones	226
10. Circunstancias argumentativas: arribo y defensa epistémicas	233
11. Validez circunstancial	236
12. Diálogo intercultural	238
Bibliografía	241

Agentes y circunstancias. Consideraciones en torno a factores epistémicos y fiduciarios en la argumentación intercultural*

Douglas Niño**

1. Introducción

Los estudios sobre la argumentación empezaron por diferenciarse de los estudios de lógica formal al interesarse menos por las condiciones de validez (ideales o idealizadas) de los argumentos y más por las condiciones en que los agentes argumentan. Es así que los propulsores de la nueva retórica retoman y desarrollan algunas ideas de Aristóteles para llegar a la idea de *audiencia universal* (Perelman & Olbrecht-Tyteca, 2000). Otros hicieron investigaciones sobre los diferentes *usos* de los argumentos (Toulmin, 2003). Aún otros han

* Algunas de las ideas que siguen se han discutido entre 2008-2010 al interior del Grupo de Sistemática Peirceana (csp) compuesto por investigadores de diferentes universidades colombianas y entre 2009-2011 con el Grupo de Estudio en Semiótica Agentiva (GESA) de la Universidad Jorge Tadeo Lozano y se encuentran consignadas en Niño, 2009, 2010, 2011. Agradezco a sus miembros sus múltiples aportes. Por supuesto, la responsabilidad de los errores aquí expuestos han de imputársele solamente al autor.

** Doctor y magíster en Filosofía de la Universidad Nacional de Colombia (Bogotá). Médico-cirujano por la misma universidad. Profesor titular, Departamento de Humanidades, Universidad Jorge Tadeo Lozano (Bogotá). Correo electrónico: edui-ni01@utadeo.edu.co.

intentado recoger los resultados de estos intereses, bien sea por ejemplo en términos de una *lógica informal* (Johnson & Blair, 2006) o una *lógica pragmatialéctica* (van Eemeren & Grootendorst, 2003).

En una propuesta más reciente conocida como *lógica práctica de agentes cognitivos*, Dov Gabbay y John Woods (2003, 2005, 2006) han propuesto que en la resolución de problemas los agentes deben poder tener a su disposición cierta capacidad computacional, información y tiempo, para poder resolver los problemas cognitivos que se les presentan (*agendas*). En el presente texto se seguirá esta clave, esto es, pensar que la argumentación cobra sentido en la relación *agente-agenda*, pero el interés no será –como lo es en el caso de Gabbay & Woods– el de formular una *lógica práctica de agentes cognitivos*, sino el de esbozar algunas de las consecuencias que se generan de esa relación si se adopta un enfoque semiótico, es decir, donde el punto de partida es la pregunta por la emergencia del sentido. Una primera consecuencia consiste en que la argumentación es una actividad que realiza un agente con la intención de lograr ciertos objetivos, que se llamarán *agendas*, por lo que hay que preguntarse por las características de esta actividad. Una segunda consecuencia consiste en que los argumentos llegan a ser lo que son no en virtud de que los contenidos de sus premisas sean de este o aquel modo, sino en virtud de los usos legítimos (o legitimables) que realicen los agentes. Una tercera consecuencia –muy relacionada con la anterior– consiste en que un agente puede usar lo que a primera vista parece como un mismo argumento de diversos modos y en diversas situaciones, desde algunas familiares y cotidianas, hasta otras

en las que puede no haber mucho terreno común, como en los diálogos y argumentaciones entre interlocutores pertenecientes a diferentes culturas.

En lo que sigue se expondrá, primero, cómo se entiende la relación agente-agenda desde el enfoque semiótico que denominamos *semiótica agentiva*. Luego, en los tres apartados siguientes, se analizarán cada una de las consecuencias acabadas de mencionar.

2. Agentes y agendas

En primer lugar, la semiótica agentiva (Niño, en preparación) sostiene que la significación la produce un *agente* en relación a una *agenda*.¹ Por lo pronto, puede entenderse una *agenda* como un objetivo de un agente. Las agendas tendrán, por una parte, unas *condiciones de cumplimiento agencial*, que consisten en aquellas cosas que tienen que darse para que dicho objetivo se cumpla. El cumplimiento de las agendas está constreñido por el *tiempo* (puesto que su resolución impone un *tiempo agencial relevante*) y por los *recursos* (energéticos, económicos, semánticos, computacionales, etc.) que se requerirían para poderlas cumplir. Por otra parte, las agendas tendrán unas *condiciones de logro agencial* que consisten en aquellas cosas que han de presuponerse para que puedan darse las condiciones de cumplimiento.² Para que una agenda se cumpla se han de dar, de modo no defectivo, tanto

1 Un asunto terminológico se impone para evitar ambigüedades: se dirá que lo *agentivo* es lo relativo a los agentes, mientras que lo *agencial* será lo relativo a las agendas.

2 Las nociones de *condiciones de cumplimiento* y de *logro* están inspiradas en la teoría de *Actos de Habla* en la versión de John Searle (2001), aunque allí tengan otro papel.

las condiciones de cumplimiento como las de logro, que en conjunto se denominan *condiciones de resolución agencial*.

Cuadro 1. Condiciones de resolución agencial

Condiciones de resolución agencial	Condiciones de cumplimiento	Tiempo
		Recursos
	Condiciones de logro	

Adicionalmente –y a partir de la adaptación de una idea de Gabbay & Woods (2003, 2005, 2006)–, se puede decir que una agenda es *práctica* si para su resolución el tiempo es poco, los recursos temáticos son escasos o inexactos, o la habilidad agentiva requerida no es muy alta. En la medida en que se requiere más tiempo y mayores recursos (capacidad semántica e inferencial para el caso epistémico), es decir, mayores recursos agentivos y no-agentivos, la agenda se hará más *teórica*. No es lo mismo intentar resolver un sudoku que intentar llevar un hombre a la luna. Por eso mismo, las agendas prácticas estarán a la orden del día para los agentes individuales, mientras que las agendas teóricas se vincularán a agentes institucionales, o al menos colectivos.

Un *agente* es un ente que hace, que actúa, mientras que su capacidad para actuar se denomina aquí *agencia*.³ Es decir, que lo que constituye a un ente en un agente es su *agencia*. En la medida en que esta agencia es predicable de un agente se denomina *agencia primaria*, pero hay que diferenciarla de

3 Esta noción se deriva de lo que en la tradición de la fenomenología de Husserl y Merleau-Ponty se denomina *intencionalidad*. Pero a diferencia de la intencionalidad que constituye la relación sujeto/objeto (intencional), la agencia ayuda a constituir la relación sujeto/objetivo, o como preferimos, agente/agenda.

la *agencia operativa*: aquella que se realiza mientras el agente actúa, y por tanto, se realiza “en” sus actos o acciones. Así, aunque cada agente tenga una agencia primaria diferente, puede compartir el sentido de sus actos con otros agentes en virtud de la *agencia operativa*. Esto es lo que sucede cuando saludamos con la mano a alguien y nos devuelven el saludo. Para la semiótica agentiva el *ejercicio sistemático de la agencia operativa constituye la experiencia*.

Por otra parte, estas dos clases de agencia (primaria y operativa) se deben diferenciar de la *agencia derivada*, esto es, de aquella que en sentido estricto no hace que algo tenga sentido, sino que por convención o hábito hemos aprendido a interpretar como teniendo sentido, es decir, cuyo sentido es *atribuido* mas no *intrínseco*. Esto es lo que sucede con los objetos, los textos y las imágenes (visuales, verbales, etc.), y en general con los signos y toda clase de representaciones. Para este enfoque esto tiene como consecuencia que, en sentido estricto, los signos, los enunciados, los textos no significan nada ni quieren decir nada, sino que somos los agentes los que hacemos que lleguen a “significar” y que “quieran decir” algo: *para la semiótica agentiva todo sentido signico –y a fortiori, argumentativo– es un sentido agentivamente atribuido y agencialmente derivado*. Así, los signos, los enunciados, los argumentos, los objetos inanimados, etc., en sentido estricto no significan nada, porque “significar” es una actividad y un proceso que intrínsecamente realiza un agente, un proceso cuyo “producto” (*online/ongoing*) es el significado. Producto que, entonces, se “produce” y “se consume” por los agentes.

Cuadro 2. Diversas clases de agencia

Agencia primaria:	Agente
Agencia operativa:	Actos y acciones
Agencia derivada:	Signos y objetos
Agencia “como si”	Atribución metafórica

Ahora bien, lo que un agente hace para intentar dar cumplimiento a una agenda se denomina *realización agentiva*. Del mismo modo que antes se hablaba de unas *condiciones de cumplimiento agencial*, también se habla de *condiciones de realización agentiva*. Pero igualmente que las condiciones de cumplimiento agencial presuponen unas *condiciones de logro agencial*, las *condiciones de realización agentiva* presuponen unas *condiciones de enacción agentiva*. Dichas condiciones incluyen cosas como que, primero, el agente se encuentre *situado* en relación con su *medio*. Dicha situacionalidad se da gracias al encarnamiento, atrincheramiento, engranabilidad, y anidación del agente (cfr. GESA, s.p.). Segundo, que el agente pueda desplegar adecuadamente su *condición agentiva*, que consiste en su *experticia temática* en conjunción con su *habilidad agentiva*, sobre las que se volverá más adelante, pero que en breve, consiste en lo que el agente sabe y puede hacer. Dicha *condición agentiva* tiene a la base una serie de condiciones estructurantes de agentividad, que son al menos kinetopercepción, espacialidad, temporalidad, afectividad e intersubjetividad. Tercero, que el agente pueda desplegar su *atención* adecuadamente a aquello que se le presenta.

Ahora bien, al agente la realización agentiva le lleva cierto tiempo que se denominará *tiempo agentivo*.⁴ En cuanto a los recursos de los que puede disponer un agente individual⁵ para la realización agentiva, están los *corporales* y los *no corporales*. Los *corporales* (o *condición agentiva*), consisten por una parte, en lo que sabe (*experticia temática*) y lo que puede hacer con lo que sabe (*habilidad agentiva*) –que en conjunto se denomina *pericia agentiva*–, y por otra, la manera en que modula dicha pericia agentiva (*modalidad agentiva*). La *experticia temática* incluirá su memoria (semántica, episódica, implícita, procedimental, y de trabajo) y su *habilidad agentiva* incluirá su destreza para realizar acciones de diverso orden (percibir, imaginar, razonar, sumar, hablar, bailar, correr, manipular objetos, etc.). La *modalidad agentiva* incluirá sus creencias, deseos, intenciones, voliciones, obligaciones, etc. (cfr. *infra*)

Cuadro 3. Condición agentiva

Condición agentiva	Modalidad agentiva	
	Pericia agentiva	Experticia temática
		Habilidad agentiva

Los recursos *no corporales* pueden incluir otros recursos materiales como *insumos* (dinero, energía), y *artefactos* (es

4 Hay que diferenciar el *tiempo agencial* del *tiempo agentivo*. El primero se refiere al *marco temporal relevante* en el que se puede dar cumplimiento a una agenda. El segundo al tiempo que le lleva a un agente cumplirla. Una cosa es tener una hora para solucionar un problema (tiempo agencial), otra es solucionarlo efectivamente en diez minutos (tiempo agentivo).

5 Más adelante diremos algo sobre las instituciones y las sociedades.

decir, objetos de diferente clase, de martillos a vehículos, de ropa a teléfonos, etc.), entre otros.

Antes de pasar a la siguiente sección es importante anotar dos cuestiones. La primera es que los recursos agentivos no son infinitos. Esto implica que en la realización agentiva para el cumplimiento agencial un agente *puede* –o incluso, dependiendo de la ocasión *debe*– actuar bajo un cierto criterio de economía (cognitiva, energética, material, etc.). Esto significa, por ejemplo, que en muchas ocasiones de cumplimiento agencial los agentes tendrán que acudir a los demás, o tendrán que hallar soluciones parciales o presuntivas, etc.

La segunda es que si bien un agente tiene agencia primaria, mientras que los signos y los objetos no; también es cierto que un agente puede *atribuir* agencia primaria a un ente sin agencia o a un agente. En otras palabras, un *agente* puede *atribuir agencia primaria* a otro *agente*, y de este modo, atribuir una cierta *condición agentiva* a un ente (normalmente a un agente si la atribución es adecuada). De hecho, esto es lo que sucede cada vez que se interactúa con alguien (lo cual quiere decir, de paso, que dicha atribución se realiza por *default* en la vida diaria). También puede suceder que se atribuya agencia primaria a entidades que los demás suponen que no la tienen, como cuando un niño atribuye agencia a un electrodoméstico o un griego de hace tres mil años atribuía agencia primaria a aquello que fuese que causaba las tempestades y las inundaciones. Pero, finalmente, también es cierto que un agente puede no atribuir agencia a un agente, como cuando alguien ve una persona en la calle que finge ser un maniquí y piensa que se trata de un maniquí y no de

una persona. En breve, al igual que en el resto de las cuestiones de la vida, somos falibles en la *atribución* de agencia.⁶

3. Acciones y actos

La *realización agentiva* normalmente consistirá en un conjunto de acciones. Frecuentemente se entiende una *acción* como un movimiento corporal con una meta⁷ o interés. En semiótica agentiva se ha adaptado esta noción de tal suerte que en un acto (que sería un “movimiento” real y concreto realizado por un *agente* “a causa” de su *agencia operativa*) se pueden distinguir al menos tres dimensiones llamadas *acciones* y que pueden ser *motoras*, como cuando se camina o se toma algo con las manos; *interpretativas*, como cuando se percibe, se imagina o se recuerda algo; y *comunicativas*, como cuando se realizan gestos o actos de habla. En su conjunto a estas tres clases de acciones se las llama *acciones agentivas*. Ahora bien, un *acto agentivo* puede constar de una o varias *acciones agentivas*, y de hecho, esto es lo más común.

6 Sobre el tema del reconocimiento de agencia y atribución de agencia han corrido ríos de tinta. Están aquellos que sostienen que el reconocimiento de agencia es un asunto de inferencia indirecta que requiere de una teoría de la mente (la teoría de la mente); aquellos que por otra parte piensan –amparados por los hallazgos de las neuronas espejo– que las acciones de los demás “resuenan” en nosotros, por lo que nosotros “simulamos” sus acciones y así les atribuimos agencia (teoría de la simulación); finalmente se encuentran aquellos que –en la línea fenomenológica que va de Merleau-Ponty a Gallagher– afirman que normalmente se pueden percibir directamente las intenciones de los demás en su conducta (gestual, verbal, etc.), y de este modo, se reconoce directamente su agencia (Gallagher & Zahavi, 2007: cap. 9). En este texto se adopta esta tercera aproximación.

7 No es inusual que la meta de la acción coincida con una de las agendas del agente, pero con el interés metodológico de diferenciar *agente* de *acción*, aquí se diferencian las *agendas* y sus *agentes* de las *acciones* y sus *metas*.

Por ejemplo, al dialogar, se realizan una serie de actos de habla (acciones comunicativas), pero al mismo tiempo se gesticula y se mueven músculos de la cara y de la lengua (acciones motoras), y se mira al interlocutor para observar si es prudente hacer una pausa o un énfasis, o simplemente para verificar si nos “está siguiendo” (acción interpretativa). Los *actos agentivos* se caracterizarán de acuerdo con la dimensión más saliente o relevante con respecto a la agenda que se está cumpliendo. De este modo los *actos* serán *motores*, *interpretativos* y *comunicativos*. Por supuesto, para los intereses del presente trabajo los más importantes serán estos últimos.

Se ha mencionado que del mismo modo que hay agendas para agentes, se considera que hay *metas* para *acciones*. Digamos ahora que también hay *metas* para *actos*. Más aún, si para las *agendas* hay *condiciones de cumplimiento* y de *logro*, se dirá ahora que para las *metas* hay *condiciones de satisfacción* y de *éxito*. Las *condiciones de satisfacción* de los actos/acciones serán las cosas que se tienen que dar en la situación-mundo para que (cada uno de) esos actos/acciones satisfaga “sus” metas. Por ejemplo, una condición de satisfacción de una promesa es que el agente realice los actos/acciones prometidos. Las *condiciones de éxito* son las cosas que se tienen que dar en la situación-mundo, durante la realización del acto, para que éste “llegue a realizar” sus condiciones de satisfacción. En otras palabras, las condiciones de éxito son las condiciones que se deben dar en la situación⁸ en la cual se realizan los actos –y de la cual hace parte el agente mis-

8 Más adelante se volverá sobre esta noción, pero por ahora se puede tomar como “contexto”.

mo— para que el agente realice satisfactoriamente el acto/acción en esa situación. Por ejemplo, una condición de éxito de una promesa es que el agente se comprometa consigo mismo a llevar a cabo cierto curso de acción; otra es que a quien se promete pueda entender lo que se dice. Para que se cumplan las metas de las acciones/actos es preciso que se den simultáneamente, y de modo no defectivo, las *condiciones de satisfacción* y las *condiciones de éxito*, que en su conjunto se llamarán *condiciones de felicidad*.⁹

9 Si para las agendas —que involucran la agencia primaria— se consideran condiciones de cumplimiento y de logro, y para los actos/acciones —que involucran la agencia operativa— se consideran condiciones de satisfacción y de éxito, también hay que considerar aquellos casos en donde se encuentra involucrada la agencia derivada, esto es, los signos y los objetos inanimados. Los objetivos de los primeros serán llamados *propósitos*, mientras que los de los segundos *funciones*. Por supuesto, hay casos en los que aunque se atribuye una función, no se trata de que la función se realice porque se atribuye (como en “cosa para rascarse”), sino porque se descubre, como cuando se dice que la función del corazón es “bombear sangre”. Esos casos se denominan “funciones no agentivas”, mientras que las demás funciones atribuidas por los agentes se denominan “funciones agentivas” (cf. Searle, 1997).

Se llamarán *condiciones de solución* las cosas que se tienen que dar en el mundo para que se “realicen” los propósitos y funciones “de” los signos y los objetos. Las *condiciones de consecución* son el conjunto de cosas que tienen que pasar en la situación-mundo para que un agente (posible) pueda llegar a tener condiciones de logro y éxito que le permitan la realización de las condiciones de solución correspondientes para esos signos u objetos. Para que se lleven a cabo, por una parte, los propósitos de los signos; y por otra, las funciones (agentivas) de los objetos es preciso que se den simultáneamente sus *condiciones de solución* y sus *condiciones de consecución*, de modo no defectivo, que en conjunto se llamarán *condiciones de obtención*.

Cuadro 4. Clase de ítems ontológicos y condiciones de darse de sus objetivos

Clase de ítem	Objetivo	Condiciones generales	Condiciones específicas
Agentes	Agendas	Condiciones de resolución	Condiciones de cumplimiento y de logro
Actos/ Acciones	Metas	Condiciones de felicidad	Condiciones de satisfacción y de éxito
Signos	Propósitos	Condiciones de obtención	Condiciones de solución y de consecución
Objetos	Funciones	Condiciones de obtención	Condiciones de solución y de consecución

4. Agendas ilagenciales y peragenciales

En la *realización agentiva* hay que diferenciar aquellos *actos/ acciones* que consiguen sus *condiciones de felicidad* al terminarse el acto/acción, de aquellos que las agotan en virtud de los efectos que se espera que tengan en otros agentes. Por ejemplo, podemos decir a alguien “De verdad, Emma era culpable” (es decir, realizar un acto de habla asertivo), tanto para *afirmar* que Emma era culpable y así *comunicar* a esa persona nuestra creencia de que Emma era culpable, como para *persuadirla* de que Emma era culpable. Nótese que el acto de habla es uno solo, y según, los criterios anteriores, es comunicativo. Pero hay diferentes acciones presentes aquí. Primero, la acción de *afirmar* cuya meta es representar verazmente un estado de cosas, en este caso, que Emma era culpable (de qué es algo que ése acto no manifiesta, sino que

lo presupone). Segundo, la acción de *comunicar* (al interlocutor) cuya meta es manifestar al interlocutor la creencia de que Emma era culpable. Y tercero, la acción de *persuadir* (al interlocutor) de que Emma era culpable. Pero mientras que las dos primeras acciones “agotan” sus condiciones de felicidad (y de obtención) en su misma realización, la tercera acción alcanzará su meta si el interlocutor llega a creer que Emma era culpable *a causa* de las dos acciones previas.

La diferencia entre las dos primeras acciones y la última se puede establecer como la diferencia entre una meta (y una agenda) que tiene como parte de sus condiciones de felicidad (y obtención) solamente aspectos que afectan la propia agencia y aquellos que afectan la agencia de los demás agentes. En el primer caso se habla de *actos ilagenciales*, mientras que en el segundo caso se habla de *actos* (y efectos).¹⁰ Esto permite hablar, a su vez, de *agendas peragenciales* que consisten en agendas que tienen como parte de sus *condiciones de resolución* que otro agente modifique algunas de sus condiciones agenciales, en particular, modificar sentimientos, creencias, intenciones, acciones, etc., y por tanto, si uno mismo está dispuesto a hacer la realización agentiva para dar cumplimiento a esas agendas, tendrá que *intentar* conseguir esos *efectos peragenciales*.¹¹ Así, se puede decir que cuando al realizar un acto se tiene la intención de que por medio de

10 Ni qué decir tiene, “il” y “per” tienen su antecedente directo en la distinción de Austin (1962) entre actos ilocucionarios y efectos perlocucionarios, pero aquí se ha generalizado esta distinción para cualquier acción.

11 Una lista, incompleta, de efectos perlocucionarios, incluye: complacer, avergonzar, divertir, asombrar, convencer, persuadir, disuadir, seducir, asustar, entretener, aburrir, intimidar, sobrecoger, etc.

éste se obtengan efectos ulteriores en otros agentes, ese mismo acto puede verse como una acción ilagencial y un (intento de) acción peragencial, con o sin efectos peragenciales efectivos. Por ejemplo, una cosa es que Juan realice un acto de habla con el propósito de *persuadir* a Jorge de que vote por el candidato Y, y lo consiga; y otra cosa es que además Jorge infiera (erróneamente o no) que Juan es militante del partido de Y, cuando no hace parte de la agenda de Juan que Jorge infiera eso. Es decir, puede haber efectos peragenciales de los actos del agente que no hagan parte de las condiciones de resolución peragencial de su agenda.¹²

Pero adicionalmente, en el análisis de los casos que se toman en consideración (actos de habla), al usar signos lingüísticos verbales se usan una serie de sonidos que tendrán en usos particulares ciertas *condiciones de obtención* en concomitancia con las *condiciones de felicidad* para los *actos comunicativos* en cuestión. Pero el problema aquí es que los signos en general, y los signos lingüísticos en particular, *infraespecifican las condiciones de significación de su uso*. Por ejemplo, tómese la expresión “ése cirujano es un carnicero” (cfr. Grady, Oakley & Coulson, 1999; Brandt & Brandt, 2005). Si quien lo dice es una persona que se encuentra en un postoperatorio en un hospital y se lo dice a su pareja, en tono exaltado, mientras mira la cicatriz en su abdomen, con la peragenda de conseguir la simpatía y el consuelo de aquélla, seguramente la frase hay que interpretarla como una expresión metafórica y como el intento de hacer un reclamo con respecto a la conducta

12 Esto ya lo sabía Austin (1962): puede haber efectos perlocucionarios que están contemplados como parte de la intención del acto y puede haber otros que no.

descuidada del galeno. Pero si por el contrario, esa misma persona se encuentra en una fiesta de disfraces y se lo dice a su pareja mientras mira el atuendo de alguien vestido de cirujano, con tono divertido, con la peragenda de hacer un chiste sobre la capacidad quirúrgica del carnicero o sobre su frustración educativa, seguramente hay que interpretarla no como una expresión metafórica, sino como una descripción veraz.

La consecuencia de lo anterior se podría haber anticipado: la significación depende de las condiciones agentivas y no de las meras expresiones lingüísticas, y por lo tanto, la admisibilidad de un “argumento” también dependerá de esas condiciones agentivas.

5. Modos y temas de la agencia

Una distinción muy útil en la fenomenología de Husserl (1995) es la de *noesis* frente a *nóema*, la cual tiene su correlato en la filosofía de la mente con la distinción de John Searle (1992) entre *modo psicológico* y *contenido proposicional*. En semiótica agentiva se han adaptado esas distinciones y se denomina *modos de la agencia* al primer elemento mientras el segundo se conoce como *temas de la agencia*.

Los *modos de la agencia* los constituyen las actitudes del agente con respecto a los *temas*. Son ejemplos de *modos*: percibir, creer, desear, recordar, intentar, planear, etc. Los *temas* son el conjunto de contenidos disponibles en la memoria para el agente. En este sentido, los *modos* agentivos son parte de los elementos constituyentes de la agencia primera, mientras que los temas serán parte de los elementos constituidos. Como es evidente, diferentes *modos* pueden relacionarse con

un solo *tema* (por ejemplo, querer que llueva frente a creer que llueve) y viceversa (por ejemplo, todos los contenidos de las creencias frente a los contenidos de los deseos, etc.).

Hacer una presentación pormenorizada de los *temas* implica hacer una presentación de la arquitectura conceptual y su articulación, lo cual es imposible en este momento. Por lo pronto sólo se dirá que se aceptan las tesis de la semántica cognitiva al respecto. Es decir, se acepta que la estructura conceptual es encarnada, metafórica, atrincherada, enciclopédica (cfr. Evans & Green, 2006; Geeraerts & Cuyckens, 2007) y que aquella parte para la que se han estabilizado conceptos léxicos se organiza en dominios (Langacker, 2008) o modelos cognitivos idealizados (Lakoff, 1987) —que generan efectos prototípicos (Rosch, 1981)—; con la salvedad de que en dichos dominios y modelos se deben incorporar de forma explícita las dimensiones afectivas y perceptuales de los elementos modelados (Niño & Serventi). Por ejemplo, se ha mostrado que modelos cognitivos de ira para los hablantes de Zúlu y para los americanos son diferentes y suponen “marcos” de conducta diferentes, y por tanto, axiologías y sistemas deónticos divergentes, y se ha propuesto que dichos contrastes dependan de que haya *focos experienciales diferenciales* a partir de los cuales se erijan diferencias interculturales para lo que podría considerarse un mismo dominio conceptual (Kövecses, 2010). Lo que sucede con el concepto *ira* también va a suceder con otros como *amistad*, *libertad* u *hogar* (Wierszbicka, 1997). También hay estudios que muestran otras variaciones culturales y contextuales imbuídas en la estructura conceptual de quienes pertenecen a dichas culturas (cfr. Valsiner & Rosa, 2007). Lo anterior

implica que la categorización para cada cultura evidencia cuáles cosas son más importantes para dicha cultura y, en particular, la categorización que se puede evidenciar a escala lingüística (Taylor, 1995).

Por ahora se ha de resaltar la manera en que la semiótica agentiva se aproxima a los *modos* y a los *temas*. En cuanto a los *temas*, en este momento se llamará la atención sobre esa clase de temas articulados que suelen llamarse “los contenidos de las creencias”. Estos temas se pueden analizar a partir de al menos dos *ejes*:¹³ uno *genérico-estricto* (cfr. Gabbay & Woods, 2003, 2005) y otro *vago-específico*. El primero implica que entre más *genérico* sea un tema, tendrá más efectos prototípicos. Por ejemplo, al pensar en un “medio de transporte” será más frecuente pensar en un automóvil que en un ascensor, aunque un ascensor en sentido *estricto* sea un medio de transporte. Este eje será particularmente importante a la hora de hablar de los diferentes *grados y estándares de justificación* (ver §6).

El eje *vago-específico* ha sido puesto de relieve particularmente por Short (2007) a propósito de la importancia de la abstracción hipostática en Peirce. Aquí la *vaguedad* se entiende como pérdida de especificidad y no como *borrosidad* (*fuzziness*), e implica carencia de información con respecto a aquello a lo que se aplica el concepto vago. Por ejemplo, se puede decir que la “*locura*” es *aquello que* hace que una persona se comporte de manera extraña y sobre este punto pueden estar de acuerdo los psiquiatras. En este sentido, *locura* es

13 Se habla de *ejes* para dar a entender que entre los dos extremos mencionados hay toda una serie de valores intermedios, bien sea discontinuos o discretos, que no se mencionarán explícitamente.

un concepto igualmente vago para ellos y para los legos. Pero en lo que no concuerdan estos profesionales es si *aquello* que causa dicho comportamiento errático ha de *especificarse* conceptualmente como un asunto de represión inconsciente, o si es porque los canales de cloro de las membranas neuronales no funcionan correctamente, o por algunas cosas más. Pero incluso, si fuera por el asunto del cloro, se podría *especificar* mejor la hipótesis para establecer si se trata de *aquellos* canales que son producidos por un cromosoma A, B o C, y así sucesivamente. Un asunto crucial con respecto al grado de vaguedad o especificidad es que un cierto nivel de vaguedad permite la generación de un *marco común*. En efecto, supóngase, por ejemplo, el contexto científico en el que surge la disputa por aclarar los fenómenos que dan cuenta del calor. Por una parte, estarían aquellos que abogaban porque ello dependía de una sustancia, el “calórico”, como *aquello que* lo explicaba. Por otra parte, estaban aquellos que pensaban que era algo como el “movimiento de partes” *aquello que* podría explicar los cambios de temperatura. Pero tanto unos como otros compartían la idea de que había *algo*, *aquello que* podría explicar fenómenos como el cambio de temperatura, la transferencia de calor entre dos cuerpos con temperaturas diferentes, lo que produce la combustión, etc. Esto es, los “caloristas” y los “cinecistas” concordaban en que había *algo* que producía esos fenómenos. En lo que diferían era en la forma de entender en qué consistía ese algo: materia o movimiento (Short, 2007: 270-271).¹⁴

14 En este sentido, la idea de la inconmensurabilidad de las teorías (Kuhn, 1970) parece perder relevancia.

Los *modos* se pueden caracterizar de diferentes maneras de acuerdo con cada uno de ellos: creer, recordar, desear, imaginar, etc. Para las discusiones de este texto es verdaderamente importante la *dimensión epistémica* de los *modos*, que se “mueve” en el *eje* que va del *creer* al *dudar*, pasando por una zona intermedia del *sospechar*. En cuanto a la manera de aproximarse a los *modos*, la semiótica agentiva se orienta por una teoría pragmatista de ellos. Esto quiere decir, por ejemplo, que el “creer algo” no se considerará solamente como un “modo psicológico” con un cierto “contenido proposicional”, “unas condiciones de satisfacción” y una “dirección de ajuste” al estilo de John Searle (1992), sino como una *disposición para actuar*, un *hábito de acción*: si una persona realmente cree que puede saltar la cerca –y bajo el supuesto de que quiere o debe hacerlo–, la creencia en su capacidad para hacerlo lo motivará a hacerlo, tal como lo planteaban los pragmatistas clásicos hace más de un siglo (cfr. Peirce, 1992b; James, 1984).

Lo anterior justifica que se llame *hábitos epistémicos* al conjunto de creencias de un agente, es decir, de los *modos* del creer junto con sus *temas*. Ahora bien, los *hábitos epistémicos*, en la medida en que están basados en y emergen de actos/acciones efectivos, dados en situaciones específicas heredan, por decirlo así, el carácter situacional de dichos usos (es decir, ciertos *valores* para cada uno de los ejes mencionado arriba), y en esa medida, por una parte, son ya intrínsecamente *contextuales* (§9), y por tanto, vinculables con ciertos *grados* y *estándares de rigor* (§6); y por otra, se “adhieren” de la misma manera (o al menos, de una manera cognitivamente similar) a los “puntos de acceso” de la

estructura conceptual, lo cual permitiría explicar los diferentes grados de atrincheramiento de dicha estructura conceptual, y además, por qué se “accede” privilegiadamente a cierta información y no a otra.¹⁵ Esto también significa que los *hábitos agentivos* también *prescriben* y *proscriben* (y por tanto, resaltan y ocultan, es decir, perspectivizan), en una retroalimentación positiva con las *circunstancias* (§9 y §11), qué usos son aconsejables, adecuados, prudentes, etc.: a un niño pequeño no se le corrige solamente por no inhibir la relajación de sus esfínteres, sino por no hacerlo en el “lugar apropiado” y en la “ocasión adecuada” y cualquier caso de “imprudencia”, sea gestual, verbal, protocolaria, etc. se debe a lo anterior (cfr. Goffman, 1974).

Es particularmente importante mencionar las maneras en que esos *hábitos epistémicos* llegan a acogerse (o dejarse) y la fuerza que pueden llegar a tener, puesto que esto es tanto como preguntarse por las condiciones en que las creencias (y las dudas y las sospechas) llegan a formarse, mantenerse o dejarse de lado, bien sea a partir de las propias condiciones agentivas, incluyendo nuestra capacidad para hacer inferencias, bien sea a partir de nuestras interacciones con los demás en la medida en que ellos pueden ser fuente de información (§7 y §8); en particular las creencias que se forman, mantienen o dejan de lado como producto del diálogo y la argu-

15 Además, esto explicaría por qué ciertos *usos* dan lugar a información *estabilizada*, pero además, por qué no permiten acceder de forma inmediata a información *no estabilizada*, puesto que siempre habrá un excedente de información situacional en el efectivo *acoplamiento* con el medio: sencillamente no podemos en un solo instante ser conscientes con todo detalle de todo lo que nos rodea, puesto que el funcionamiento de la atención y de la memoria no lo permite (téngase presente el principio de economía cognitiva).

mentación. El *eje* sobre el que puede “moverse” la fuerza de acogimiento de los *hábitos epistémicos* es el que va entre lo *frágil* y lo *robusto*: será *frágil* si la fuerza de acogimiento está poco atrincherada y si se requiere de poco trabajo cognitivo para “removerla” de nuestro sistema epistémico, mientras que ganará *robustez* en la medida en que el trabajo cognitivo para “removerla” aumente y se atrinchere más.

Ahora bien, un agente puede adquirir un hábito epistémico y usarlo muy seguido, pero también puede no volver a “usarlo” en mucho tiempo. El grado de ejecución (frecuente, ocasional, inusual) no afectará la fortaleza o debilidad del hábito epistémico, pero sí el grado de *atrincheramiento* en su sistema conceptual (epistémico), que podrá entonces ser mayor o menor. Pero aún así dicho “uso” de un hábito epistémico –por ejemplo, cuando recordamos algo– es susceptible de analizarse en términos del eje *preciso-impreciso*, el cual es relativo a la agenda que esté intentando solucionarse mediante dicho “uso” (cfr. §6); además, la noción de “precisión” es relativa a un objetivo, esto es, a una agenda. Por ejemplo, el aserto de que en este momento Juan Pertuz está en Colombia se juzgará como más o menos preciso, dependiendo si el interés por esa información se relaciona con el propósito de su novia de saber si su novio uruguayo ya ha arribado a ese país, o si el interés proviene de la Interpol, porque sus funcionarios sospechan que Juan Pertuz lleva encima un arma nuclear y desean arrestarlo. En el primer caso, es posible que la información del aserto se considere suficientemente precisa; mientras que en el segundo seguramente no.

Cuadro 5. Ejes de temas y modos epistémicos

Tema	Eje
	Genérico-estricto
	Vago-específico
Modo epistémico	Creencia-sospecha-duda

Cuadro 6. Ejes de hábitos epistémicos (modo epistémico + tema)

Trabajo de remoción	Eje
	Débil-robusto
Uso de hábitos	Impreciso-preciso

6. Grados y estándares de rigor

La siguiente hipótesis que se quiere adelantar es que independientemente de las características de la estructura conceptual, los agentes generan, modifican o abandonan los *temas* a partir de cambios de sus *modos*, los cuales estará sujetos –constitutiva y estructuralmente– a las constricciones de ciertos niveles de exigencia. Tendremos como un ejemplo paradigmático la emergencia de los *hábitos epistémicos*, es decir, en la formación de *creencias* y *dudas*, aunque la estructura general se aplique a todos los *modos*.

Hay que empezar por la idea de *grado de rigor*, que consiste en el nivel de exigencia y precisión bajo el cual un agente actúa, bien sea porque procede de cierta manera o porque acepta algo. En este sentido, cuando un agente actúa, lo hace según un cierto *grado de rigor*. Dicho *grado de rigor* de los actos se puede contrastar con lo que se llamará el *estándar de rigor*, es decir, el nivel de exigencia y precisión bajo el cual es anticipable (intersubjetivamente) que

un agente *procediese* (o hubiese procedido) de una u otra manera o que *aceptase* (o hubiese aceptado) una cosa u otra. En este sentido el *estándar de rigor* es el nivel de exigencia y precisión en el que se supone habría de seguirse un cierto curso de acción, y que por tanto, es anticipable que intente llevarlo a cabo quien se impone la agenda correspondiente. Por ejemplo, el *grado de rigor* es el nivel de pericia efectivo con el que se desempeña un pianista; mientras que el *estándar de rigor* sería el nivel de pericia anticipable (y en este caso, no sólo esperable, sino exigible y aceptable) por parte de un pianista, que sería de un nivel alto si estuviésemos en un concierto de música de cámara, y podría ser bajo o medio si se tratase del desempeño de un amateur que toca en su casa. En este sentido el *grado de rigor* se relaciona con la *realización agentiva* mientras que el *estándar de rigor* se relaciona con las *condiciones de resolución agencial*: no se esperará un mismo estándar de rigor en una discusión sobre mecánica cuántica o genética si se hiciese para un programa de televisión en aras de la divulgación que si se hiciese en una revista especializada con el objetivo de poner en tela de juicio ciertas hipótesis. Nos dejaría un poco perplejo un agente que usara un mismo grado de rigor en ambos casos, esto es, un agente que no se adaptase a los estándares de justificación que demandaría cada audiencia.

Cuadro 7. Grados y estándares de rigor

Grado de rigor	Estándar de rigor
Rigor de la realización agentiva	Rigor de las condiciones de resolución agencial

En la medida en que *proceder* y *aceptar* se pueden aplicar a los propios actos, podrá haber grados y estándares de rigor *motores*, *comunicativos*, e *interpretativos*. El primer caso se puede ilustrar mediante los diferentes niveles de exigencia para proceder y en el proceder, desde tender una cama hasta realizar una cirugía ocular, pasando por tejer en dos agujas. Ejemplos del segundo caso lo serían desde saludar a un amigo hasta redactar una ley, pasando por niveles intermedios como escribir artículos como este. El tercer caso —particularmente pertinente para los propósitos de este texto— se puede vincular con los diferentes niveles de exigencia para la realización de juicios. En especial, serán importantes para esta discusión las autorizaciones lógico-cognitivas para *adoptar* o para *aceptar* algo como una premisa o como una conclusión, bien sea porque el agente, en su actividad cognitiva, adopte o acepte, de hecho, un cierto *tema* como premisa o conclusión con un cierto nivel de exigencia (*grado de justificación*), o bien sea porque sea esperable o exigible que lo hiciese (*estándar de justificación*). De esta manera, los *grados* (y *estándares*) *de justificación* tienen alcance sobre el *modo* con el cual se *acoge* (o sería esperable que se *acogiese*) una conclusión inferencial. Esto es, el *grado* y *estándar de justificación* tendrán impacto, por una parte, a la hora de establecer si la conclusión de un razonamiento se debe (o se hubiese debido) considerar, desde un punto de vista epistémico, como una creencia, una sospecha o una duda; y por otra, en relación con los *temas*, el nivel de *vaguedad* o *especificidad* o de *genericidad-estrictéz* de los mismos.

En efecto, por ejemplo, con respecto a lo primero, en otro lugar se ha mostrado que en un alto estándar de jus-

tificación como en la investigación científica la conclusión abductiva sólo puede tener el nivel de una sospecha, mientras que una inducción científica puede ofrecer el permiso epistémico de formar creencias, mientras que una deducción clásica no ofrece un permiso especial para lo uno o para lo otro (Niño, 2008; 2009). Con respecto a lo segundo, si estamos en un restaurante y alguien nos solicita que le pasemos “0,857 gr de NaCl”, en vez de decir “la sal” está comunicando algo más *preciso y estricto* de lo que requiere la ocasión (si quien lo dice está tratando de hacer un chiste, precisamente en lo que consiste éste es en integrar en una sola circunstancia de uso dos estándares diferentes).

7. Rango fiduciario

Los *hábitos epistémicos* pueden fijarse, mantenerse o cambiarse de diferentes maneras; es decir, se pueden fijar, sostener o modificar las creencias (dudas y sospechas), con distintos modos y métodos. En particular, para fijar o cambiar *hábitos epistémicos* será necesario usar las capacidades de razonamiento en usos específicos. En este caso, se podrá aplicar el eje *débil-fuerte* que implica el grado en el que un uso particular de un *hábito epistémico* pueda ser resistente a contraejemplos, y en consecuencia, el tratamiento que debería dársele. Por ejemplo, comparemos las creencias “las aves vuelan” frente a “todas las aves vuelan”. Mientras que la primera puede considerarse como *robusta* en la medida en que a pesar de que haya pingüinos, avestruces, o aves con alas rotas, es una creencia que estamos dispuestos a seguir acogiendo, por el fructífero papel que juega su uso en nuestra

economía cognitiva en un nivel de *precisión* adecuado (y en este sentido, también es una creencia justificada), la segunda podría abandonarse con sólo pensar que hay una única ave que no vuela en el nivel de precisión adecuado.

Se denomina *rango fiduciario epistémico* (cfr. Niño, 2009; 2011) al rango que va desde la mayor confianza (en la *creencia fuerte*) a la mayor desconfianza (en la *duda fuerte*) con respecto al *modo* con el que se acoge un cierto *tema* en un uso concreto en el que se considere dicho *tema* como haciendo parte de una premisa o una conclusión, en una argumentación. A medio camino de esas dos magnitudes del *modo* (creencia fuerte/duda fuerte) aparece lo que se denomina como el *rango de la sospecha*. Ahora bien, dependiendo de su validez, diferentes tipos de razonamientos otorgan diferentes permisos epistémicos para adoptar con cierta *fortaleza* o *debilidad* los *temas* de los *modos* a lo largo del *rango fiduciario*.

Ahora bien, los usos concretos de razonamientos involucran los *ejes* mencionados anteriormente (para los temas, *genérico-estricto* y *vago-específico*; para el modo epistémico, *creencia-sospecha-duda*; para el trabajo de remoción, *frágil-robusto*; para el objetivo del uso, *preciso-impreciso*). Esto implica que un fallo en el razonamiento significa no solamente *fallos formales*, sino, por una parte, *fallos epistémicos* en relación con el *eje del modo epistémico*, por ejemplo, pensar que una conclusión abductiva científica otorga el permiso para creer algo, cuando sólo autoriza a sospecharlo (cfr. Niño, 2008) o pensar que una deducción –por sí misma– autoriza la formación de creencias. Por otra parte, también implica *fallos metodológicos*, no solamente en el sentido implicado en el tratamiento de la *fragilidad* o *fortaleza* de las premisas

y conclusiones, en particular para la abducción y la inducción (Peirce, 1992a), de que la validez de un razonamiento depende de la manera en que se nos presentan las premisas; sino adicionalmente por fracasar al usar un grado de rigor inadecuado para la agenda en cuestión, esto es, para el *estándar de justificación*. Este fallo consiste, por ejemplo, en ser demasiado *preciso*, demasiado *impreciso*, o *irregular*, etc., y de este modo, errar en el grado de *vaguedad* o *especificidad* requerido o de *robustez* o *fragilidad*.

Hay un elemento adicional que interviene en el funcionamiento del *rango fiduciario* y es relativo a la *coherencia del sistema epistémico* con respecto a: (a) *temas* nuevos que se usarán como premisas o (b) *temas* nuevos que se encuentran como conclusiones. Es decir, en relación con nuestra *coherencia epistémica* y en la medida en que nos encontramos con un cierto *tema*, bien sea porque se ha obtenido como una conclusión propia o bien porque se ha obtenido como “candidato” a ser una premisa a partir de información que nos ofrecen nuestros sentidos u otros agentes (como se verá más adelante), dicho tema se considerará como *admisible* al menos desde dos puntos de vista. En primer lugar, se considerará como (más o menos) *verosímil* si con respecto a nuestro sistema epistémico consideramos que el contenido fáctico puede ser (más o menos) consiliente –en el sentido de Whewell (1989)– con otros hechos conocidos, es decir, que puede (más o menos) “encajar” con lo que sabemos, que puede ser plausible. En segundo lugar, se considerará como (más o menos) *aceptable* si con respecto a nuestro sistema epistémico consideramos que el contenido axiológico puede

ser —o incluso, debería ser— (más o menos) aprobado.¹⁶ De esta manera, un cierto *modo epistémico* (creencia, duda, sospecha) *temático* (robusto, débil) puede ser además más o menos *verosímil* o *acceptable*.

Cuadro 8. Factores que intervienen en el rango fiduciario

Grado y estándar de rigor
Cualidad temática
Habilidad agentiva (epistémica)
Condiciones de admisibilidad

Por otra parte, puede ser que el nivel del *grado* (y del *estándar*) *de rigor* (para proceder o aceptar algo) afecte, ya no a la confianza en la propia agencia (*rango fiduciario*), y por lo tanto la relación agente-agenda, sino a la confianza que un agente deposita en otro(s) agente(s), esto es, en sus relaciones interagentivas. Las relaciones entre agentes pueden ser de diverso carácter: comunicacionales, de poder, afectivas, etc., y la “cantidad” de la intensidad de la relación interagentiva tiene impacto en la *confianza* que un agente le tiene a otro o a otros. Esta relación de confianza interagentiva

16 El lector con ojo putnamiano verá en la distinción *verosimilitud/aceptabilidad* una replicación más de la muy criticada dicotomía *hecho/valor* (Putnam, 2004). Sin que sea una réplica en sentido estricto, se dirá que mientras la dicotomía *hecho/valor* se refiere a la posibilidad de establecer objetiva e independientemente unos de los otros hechos y valores, y en ese sentido involucra elementos tanto epistémicos como ontológicos, la propuesta *verosimilitud/aceptabilidad* se refiere a la *admisibilidad* epistémica de los “datos” que podemos tener a nuestra disposición. Se admite de buen grado que dichos datos no son “brutos” sino que, en una línea cuasidavidsoniana, los contenidos no son independientes del esquema que los especifica, o en una línea peirceana, que la interpretabilidad de los signos no es independiente de sus propósitos (Short, 2007; Niño, 2010).

constituye lo que se denominará el *marco fiduciario*. Así, en breve, mientras que el *rango fiduciario* establece el nivel de confianza que se tiene con respecto a las propias conclusiones, el *marco fiduciario* establece el nivel de confianza que se tiene con respecto a otros agentes. La *condición fiduciaria*, entendida como la combinación del *marco* y el *rango fiduciario* es la condición –esencial y constituyente– a la que es abocado un agente para la *resolución* de sus agendas.

8. Marco fiduciario

En relación con el *marco fiduciario* es preciso aclarar algunos puntos adicionales. En primer lugar, el marco fiduciario puede ser *motor*, *interpretativo*, y *comunicacional*, dependiendo de si la confianza en la agencia atribuida tiene alcance en los actos/acciones de esa misma naturaleza.

En segundo lugar, basta con observar la conducta de las personas en la vida cotidiana –en la educación en el hogar, en la educación formal, a la hora de obtener información sobre una ruta para el transporte público, etc.– para constatar que en la mayoría de los intercambios comunicativos la actitud que tienen unos con respecto a otros parece ser la de confianza positiva. Pero además, parece prudente pasar de la actitud de confianza básica a la de desconfianza con respecto a los otros agentes sólo bajo condiciones especiales. Esas razones (que en semiótica agentiva se llaman *desaciertos*), en principio, parecen ser de dos clases: una es el *fingimiento*, donde suponemos (dudamos, sospechamos, creemos) que el agente en cuestión hace algo diferente de lo que realmente puede hacer. El caso epistémico-comunicacional es el de la

mendacidad, donde suponemos que el agente en cuestión dice algo diferente a lo que piensa. La otra razón es la *incompetencia*, donde suponemos (dudamos, sospechamos, creemos) que el agente en cuestión hace lo que realmente puede hacer, pero la calidad de lo realizado es, al menos, inexacta. El caso epistémico-comunicacional es el del *error*, donde suponemos que el agente en cuestión dice lo que piensa, pero —en nuestra opinión— lo que dice es falso (o al menos, inexacto para la situación en curso), lo cual se vincula con la *inverosimilitud* o la *inaceptabilidad*. Esto, a su vez, dependerá de dos factores: o bien el agente no tiene una información adecuada (*dimensión semántica*) o bien no la procesa adecuadamente (*dimensión inferencial*).¹⁷

Esta cuestión nos enseña un asunto adicional: el *marco fiduciario* puede tener alcance sobre la confianza en la *condición agentiva* global (es decir, por una parte la *modalidad agentiva* y por otra, la *pericia agentiva*, esto es, en la *experticia temática* y *habilidad agentiva*, ver §2) *atribuida al agente con el que interactuamos*. En el caso epistémico-comunicacional la *experticia temática* se refiere a la información semántica de la que dispone el agente (*experticia semántica*) y la *habilidad agentiva* se refiere a su capacidad de juzgar y procesar esa información (*habilidad inferencial*). Por ejemplo, si se considera que tiene una “buena memoria” al informarnos sobre

17 Por supuesto alguien puede ser mendaz y no estar en un error. En ese sentido, puede mentir y, sin embargo, decir algo verdadero. Por otra parte, una posición extrema dentro del segundo caso sería el del error sistemático e incorregible, en el que el agente llegaría a ser para nosotros *incoherente* o incluso *irracional*. Alguien así sería sólo muy parcialmente comprensible, si es que llega a serlo en lo absoluto.

algo (*experticia temática*) o que ha inferido correctamente a partir de lo que recuerda (*habilidad agentiva*).

Cuadro 9. Alcances posibles del marco fiduciario en la agencia atribuida

Condición agentiva	Modalidad agentiva	
	Pericia agentiva	Experticia temática
		Habilidad agentiva

Ciertamente habrá una relación entre el *marco fiduciario* para la *habilidad agentiva* y el *rango fiduciario*, pero están lejos de ser lo mismo: mientras el *rango fiduciario* dependerá de la adecuación entre nuestra propia capacidad agentiva y los grados de rigor que adoptamos para ajustarnos a los estándares de rigor de nuestras agendas, el *marco fiduciario* para la *habilidad agentiva* se establece como nuestra atribución a otro agente (o agentes) de una adecuada/inadecuada habilidad para realizar acciones con los temas de los que dispone. Esto tiene dos consecuencias. En primer lugar, *tener un marco fiduciario para habilidad agentiva positivo para con otro agente significa atribuirle cierta habilidad para tener un rango fiduciario propio* (sobre esto se volverá más adelante). En segundo lugar, que *la falibilidad del rango fiduciario es de una clase similar a la de la falibilidad del marco fiduciario*. Supóngase por ejemplo, que deseamos obtener información sobre la ubicación de un monumento en una ciudad y decidimos preguntarle a alguien por ello. Esto significa que damos por descontado que esa persona es confiable (esto es, por ejemplo, que es sincera), estando esto asociado, *prima facie*, a un *marco fiduciario positivo* para la *modalidad fidu-*

ciaria y *pericia agentiva* ulterior. Nótese que nuestra *modalidad agentiva* con respecto a nosotros mismos es similar y sólo en casos particulares nos detenemos a pensar si hemos cometido un error. Pero puede suceder que esa persona nos dé una información errónea (supongamos, también, que no por insinceridad). Esto quiere decir que podemos equivocarnos en la *atribución de confianza* del mismo modo que, como ya se había mencionado, nos podemos equivocar en la *atribución de agencia primaria*. Lo cual, a su vez, significa que dicha atribución (a) tiene objetivos, al igual que cualquier cosa que pueda evaluarse (Short, 2007: cap. 6) y (b) funciona como un medio para un fin que damos por descontado; en el ejemplo, con el propósito ulterior de obtener la información, donde la obtención de información será algo que cae bajo campo de acción del *rango fiduciario*.

Ahora, en cuanto a la fiabilidad de lo *hecho* por el otro (o la otra) agente y reconocido por nosotros (por ejemplo, lo *dicho*), es un asunto que tiene que ver con el *tema* (robusto, frágil), y como tal, depende de los alcances del grado de rigor atribuido al agente. En este sentido se pueden considerar a dichos temas como disponibles para ser admitidos por parte de nosotros (agente-receptor), del mismo modo en que lo sería cualquier otro tema que fuese a servir como un insumo (por ejemplo, una premisa en un caso epistémico, una herramienta en un caso motor). Pero nótese que esta consideración sólo se obtiene si se ha mantenido como positivo el *marco fiduciario*. Ahora, si se mantiene el *marco fiduciario* para la *modalidad agentiva*, pero no para la *habilidad agentiva* (incluyendo, entonces, el *rango fiduciario* atribuido), seguramente esos *temas* serán sometidos a escrutinio

ulterior (como en el caso del *error* acabado de mencionar), de un modo similar a como lo haríamos con respecto al alcance de nuestro propio *rango fiduciario*, como cuando en la oscuridad no sabemos si lo que hemos visto es un gato o una sombra, o como cuando revisamos una suma una segunda vez. Lo anterior, entonces, tiene un alcance particular con respecto a nuestra estructura temática (particularmente epistémico) en términos de la *admisibilidad* (*verosimilitud/aceptabilidad*) de los *temas*. Finalmente, en caso de que el *marco fiduciario* no sea positivo seguramente esos temas no serán tenidos en cuenta.

Con respecto al *marco fiduciario* para la *modalidad agentiva*, alguien puede confiar mucho en otra persona (piénsese, por ejemplo, en la “incondicionalidad” de la amistad) o muy poco (por ejemplo, sospechar que el otro es mendaz o incapaz). Así, este marco se mueve en un eje entre lo *firme* y lo *inestable*. Nótese que cuando empezamos a hablar con otra persona adoptamos un cierto *grado de justificación* que impacta en la confianza epistémica que atribuimos a lo que nos dice, a no ser que tengamos razones adicionales para no pensar así; y este grado de justificación es tal que damos por descontada la *credibilidad* de dicha persona. En este sentido, el *marco fiduciario* para la *modalidad agentiva* se vincula, por ejemplo, con la “condición de sinceridad” en la teoría de los actos de habla de John Searle (2001) y el “principio de cooperación” de Paul Grice (1991), que —no sobra recordarlo— no son simples recomendaciones prácticas para el buen funcionamiento de la comunicación, sino que son parte de las reglas constitutivas de la misma, e incluso, parte constitutiva de la racionalidad.

En este sentido podemos hablar de *condiciones agentivas de contribución y reciprocidad ilagencial y peragencial*. Las primeras se referirían a que en un intercambio agentivo los participantes intentan dar sentido a los actos/acciones de los otros participantes. Las segundas se referirían a que en un intercambio agentivo el agente intenta/permite que se lleven a cabo los efectos peragenciales (en su agentividad) derivables de la realización agentiva de otro agente.¹⁸

Así, en el *marco fiduciario* para la *modalidad agentiva* se atribuye (se “mide”, se “calcula”) la *fiabilidad* del agente con el que se tiene el intercambio (por ejemplo, condición de sinceridad, buena voluntad, buena disposición). Más aún, puede que un marco fiduciario positivo, que incluya un marco fiduciario para la modalidad agentiva *positivo firme* (lo que no significa *inamovible*) con respecto a los otros agentes, esto es de confianza y no de desconfianza, es la *disposición agentiva* (esto es, afectiva, epistémica, práctica, etc.) natural y que se adopta por *default* en nuestros intercambios comunicativos cotidianos (en agendas de bajo grado y estándar), para lo cual, seguramente habrá razones tanto evolutivas como ontogenéticas. Nótese que si se da por descontado el marco fiduciario positivo firme y si éste tiene el rol de ser un medio para un fin, esto significa que (normalmente) no sea algo que se adopte deliberadamente, sino que por el contrario, es algo con lo que aprendemos a relacionarnos con los demás, del mismo modo en que aprendemos a atribuirles una psicología folk (en términos de creencias, deseos o

18 Salvatore Attardo (1997) ha propuesto que el principio de cooperación se divida en un principio de cooperación locucionario y otro perlocucionario. Este principio dual es similar –aunque con diferente alcance– a las condiciones de las que se acaba de hablar.

intenciones): procedemos así porque así hemos logrado dar cumplimiento a nuestras agendas desde la infancia. En este sentido, las *condiciones agentivas de contribución y reciprocidad ilagencial y peragencial* no solamente están embebidas en el marco fiduciario, sino que están apuntaladas por él. Lo cual es tanto como decir que sin *marco fiduciario* no hay *contribución recíproca*, y sin contribución recíproca no hay siquiera aprendizaje (de una lengua, destreza, habilidad, etc.).

Pero aquí se podría ir más lejos: se podría suponer, a su vez, que esto sería así porque la posibilidad de construir agendas estaría mediada por la constitución de nosotros mismos en agentes, y esto último no puede realizarse sin la participación de otros agentes. Esto significa que llegamos a constituirnos a nosotros mismos como agentes en un marco fiduciario positivo firme intersubjetivo, es decir, interagentivo. Pero si esto es así, se puede sugerir –no sin riesgo– que el *marco fiduciario positivo firme* para la *modalidad agentiva* es parte de las condiciones constitucionales de la racionalidad, en el sentido de que sin él no sobreviviríamos. En efecto, si la actitud básica fuese la de desconfianza, sólo tendríamos como fuente confiable de información a nuestra propia *condición agentiva*, y por tanto, a nuestro *rango fiduciario*; y en ese sentido, nuestra capacidad para fluir adecuadamente en la experiencia se vería disminuida, por no hablar de las dificultades que habría para construir y establecer relaciones interpersonales, y más aún, sociedades, instituciones, etc. En breve: confiar en otros agentes es condición de racionalidad, y así, comportarse como un “solipsista” agentivo es comportarse irracionalmente.

Así, un cambio en la dirección de dicha disposición (esto es, el paso de la *firmeza* a la *inestabilidad*, de la confianza a

la desconfianza) sólo aparecería en casos particulares, donde hay razones previas para que se piense que es prudente (o deseable) que se adopte una actitud de desconfianza. En este sentido, la desconfianza (que puede ir desde la *inestabilidad positiva* a la *estabilidad negativa*) presupone que haya habido *confianza positiva firme* y requiere alguna razón para dicho cambio en el *marco fiduciario*, del mismo modo que la duda presupone una creencia previa y requiere de alguna razón para que surja dicho cambio en el *rango fiduciario*.

El *marco fiduciario* para la *pericia agentiva* se refiere a la confianza en el grado de pericia atribuida por un agente a otro agente en relación a una agenda (que requiere, de suyo, un cierto estándar de rigor). En este sentido, la atribución de un cierto *grado de pericia* puede servir de criterio para evaluar o describir el posible *desempeño agentivo* de alguien. Hasta donde nos es posible determinarlo, en este momento, se pueden presentar cuatro casos:

- 1) El agente A1 atribuye una pericia agentiva pertinente¹⁹ a A2 mayor que la que él mismo posee. Esto tiene como consecuencia que A1 piense (crea, suponga, sospeche, etc.) que él es agentivamente subpar (en relación al asunto en cuestión) con respecto a A2.
- 2) El agente A1 atribuye una pericia agentiva pertinente a A2 menor que la que él mismo posee. Esto tiene como consecuencia que A1 piense (crea, suponga, sospeche, etc.) que A2 es agentivamente subpar (en relación al asunto en cuestión) con respecto a él.

¹⁹ Pertinente en relación a la agenda que se esté poniendo en juego.

- 3) El agente A1 atribuye una pericia agentiva pertinente a A2 igual a la que él mismo posee. Esto tiene como consecuencia que A1 piense (crea, suponga, sospeche, etc.) que A2 es agentivamente par (en relación al asunto en cuestión) con respecto a él.
- 4) El agente A1 no atribuye una pericia agentiva pertinente determinada a A2. Esto tiene como consecuencia que A1 no piense (crea, suponga, sospeche, etc.) que A2 sea epistémicamente par ni que no lo sea (en relación al asunto en cuestión) con respecto a él. En este caso el *marco fiduciario para la pericia agentiva* se ha perdido.²⁰

Antes de pasar a la siguiente sección es apropiado llamar la atención sobre un asunto particular que se sigue de la presentación anterior: el *marco fiduciario rige* —en un sentido similar al que tienen las relaciones de “rección” en la gramática— al *rango fiduciario*, al menos si nos limitamos al dominio epistémico. En efecto, parece que si atribuimos un alto grado de confianza a la *condición agentiva* de alguien, es muy probable que *admitamos* la información que nos ofrezca con un grado de fiabilidad muy alta, y en ese sentido, esa admisión se convierte en una creencia. Es en este punto donde se empieza a afectar el *rango fiduciario*. Es decir, si hemos adoptado un *tema* con el estatus de una *creencia* a partir de una fuente externa es porque hemos hecho uso de nuestra propia habilidad agentiva (particularmente *inferencial*), y como re-

20 Un asunto importante es que en el intercambio agentivo (y en particular en el argumentativo) el estándar de rigor incluye elementos *temáticos* de la estructura conceptual en los que también intervienen cosas como el prestigio, la autoridad, etc. y que impactan en la confianza y atribución de situación agentiva.

sultado de ese proceso es que ese *tema* ha alcanzado el estatus de creencia en relación con nuestro *rango fiduciario*. Pero es importante darse cuenta de que al llegar a convertirse en una creencia, será susceptible de considerarse como *débil* o *fuerte*, y de ese modo, hay que considerar el *grado y estándar de rigor* (en el caso epistémico, de *justificación*) bajo el cual se está operando con dicho tema. Es en este punto donde los tres primeros de los cuatro casos del *marco fiduciario* para la *pericia agentiva* (cfr. *supra*) cobran importancia, puesto que no es lo mismo operar con un *estándar de rigor y justificación alto* (e.g., en la investigación científica de punta) en condiciones que el agente considera como epistémicamente subpares (caso 1), pares (caso 2), o suprapares (caso 3);²¹ que operar con un *estándar de rigor y justificación medio o bajo* para esos mismos tres casos (a primera vista parecería que considerarse subpar en un bajo estándar es casi como ser “incompetente” o un “aprendiz”: es el caso de los niños en la edad en la que la mayoría de las cosas las aprenden de y guiados por sus cuidadores primarios).

Por ejemplo, si el grado y estándar de justificación es alto y el agente considera que está en condiciones agentivas epistémicas pares, estará autorizado a acoger el *tema* comunicado por los otros agentes como una *creencia frágil*, mientras que si considera que está en condiciones epistémicas subpares estará autorizado a acogerlo como una *creencia fuerte*. De esto se desprende la idea de que para una “comunidad de investigadores científicos” (al estilo de Peirce), en

21 Nótese que donde el marco fiduciario para la *pericia agentiva* se ha perdido (caso 4) la información recibida o bien se desecha o bien ni siquiera es tenida en cuenta.

la que el estándar de justificación es el más alto, es indispensable pensar que *colectivamente* se pueden y deben llegar a sostener *creencias débiles*. En el caso de que se esté en un grado y estándar de justificación bajo o medio normalmente la autorización será la de adoptar una *creencia fuerte*.

Además, es precisamente cuando surge un conflicto entre las creencias recién formadas o en formación donde puede aparecer la *duda*. En efecto, si en un *estándar de rigor y justificación alto* el reporte ofrecido por otro agente entra en conflicto con el propio (llega a ser, entonces, “*inadmisible*”), es porque uno ha sostenido una *creencia débil* que ha entrado en conflicto con otra creencia –*débil* para el caso 1, *fuerte* para los casos 2 o 3, pero en todo caso epistémicamente respetables– y se podría y debería pensar (estándar de rigor) que es preciso hacer una revisión epistémica, por lo que allí surgiría una *duda fuerte*.

Si, por otra parte, no nos fiásemos demasiado del otro (o la otra) agente, pero en todo caso *admitiésemos* la información que nos ofrece, tendríamos una creencia (rango fiduciario) fuerte o sospecha débil (bajo estándar) inestable (marco fiduciario). En este sentido si esos contenidos entrasen en conflicto con nuestras creencias, también entrarían en juego los tres primeros casos del *marco fiduciario* para la *pericia agentiva*.

Finalmente, si no nos fiamos del otro (o de la otra) agente y no aceptamos el contenido de lo que nos dice, tendríamos un marco fiduciario estable negativo y seguramente esto querrá decir que nuestros compromisos epistémicos

adquiridos, en términos de dudas y creencias, permanecerán igual.²²

9. Contextos y situaciones

Ahora bien, se puede decir que el *estándar de rigor* es “impuesto” al agente, pues es el modo como es esperable, exigible y aceptable que se desempeñe. Pero, además, dicho *estándar de rigor* dependerá del *tipo de agenda* con el que se haya comprometido dicho agente, es decir, si es más o menos práctica, o más o menos teórica (ver §2). Esto significa que, por ejemplo, en la resolución de agendas cuyos objetivos se relacionan con la búsqueda científica de la verdad (agendas teóricas) o de cierta utilidad (agendas prácticas) es preciso presentar *premisas adecuadas* (robustas o frágiles) y extraer de ellas, por medios inferenciales legítimos, esto es, ajustados a su respectivo estándar (alto, medio, bajo), *conclusiones adecuadas* (robustas, frágiles). Ahora bien, la noción de *adecuación* es una noción sujeta a evaluación (algo puede ser más o menos adecuado) y, por lo tanto, se puede decir tanto que tiene “condiciones de cumplimiento” como que está cumpliendo con un objetivo con respecto al cual se puede juzgar el grado de cumplimiento de dicha *adecuación* (cfr. Niño, 2010; Short, 2007: cap. 6). Esto también quiere decir que puede esperarse que haya ciertos *estándares de rigor*, y particularmente *estándares de justificación*,²³ tanto para

22 En la medida en que es en la condición fiduciaria que se produce y reproduce la cultura, es en la condición fiduciaria que se produce y reproduce la estructura conceptual (hasta donde lo permiten las variedades individuales de personalidad, y sociales de roles admisibles).

23 Los estándares de justificación corresponden a los estándares de rigor en el caso de las

la resolución de *agendas ilagenciales*, como las relativas a la determinación de la verdad de algo; como para *agendas peragenciales*, como en la intención de *convencer* a alguien de que algo es verdadero o que vale la pena hacerlo o que es valioso. De este modo, los diferentes *tipos de agendas* (prácticas o teóricas) tendrán diferentes *estándares de rigor* (y los epistémicos de *justificación*), dependiendo también de si son ilagenciales o peragenciales. Más aún, por una parte, los estándares de rigor serán relativos al tipo de ilagendas o peragendas en juego; y por otra, los agentes pueden o deben ajustar los *grados de rigor* de su realización agentiva en relación con los *estándares de rigor* de la resolución agencial. Es decir, los agentes podrán o deberán “adoptar” los estándares de rigor pertinentes y “adaptar” su grado de rigor a dichos estándares. Esta adopción/adaptación en el rango fiduciario tendrá la oportunidad de realizarse a lo largo de diferentes *contextos*. En efecto, si bien es cierto que cuando damos sentido a algo ponemos en juego nuestra memoria, atención, habilidades, etc., también lo es que normalmente lo hacemos teniendo en cuenta el contexto en que realizamos dicha dación de sentido. Así, por ejemplo, si estamos hablando de un tema en calidad de expertos no es lo mismo si lo hacemos ante una audiencia lega que ante pares, o ante una audiencia mixta.

La hipótesis a adelantar ahora es que en muchas ocasiones los estándares de rigor, y particularmente, los estándares de justificación, se definen en virtud de las agendas que se ponen en juego y que establecen los “contextos” en que se realizan.

autorizaciones lógico-cognitivas en argumentación (cfr. §6). (Nota del editor)

Ahora bien, es importante aclarar un poco más cómo se usa aquí la noción de *contexto*. En primer lugar, se distingue aquí entre *contexto*, *circunstancia*, *marcas*, *tópico* y *lugar*. Un *contexto* es un tipo (*type*) y una *circunstancia* es un ejemplar (*token*) de ese tipo (*type*). En la medida en que un contexto se define como un *type*, puede tener varios grados de generalidad; y al ser una categoría gradual tiene efectos prototípicos (Rosch, 1981; Lakoff, 1987), por lo que de dicha categoría no se podrán ofrecer condiciones necesarias y suficientes. Ahora bien, el *contexto* es intersubjetivo, y se han atribuido para él (sociohistóricamente, de modo explícito o implícito, vago o preciso, etc.) una serie de comportamientos constituyentes/regulantes para los *roles agentivos* de los participantes.²⁴ Esos comportamientos constituyentes/regulantes lo que constituyen y regulan son una serie de conductas dirigidas al cumplimiento de agendas. De este modo, los contextos vienen a ser, a su vez, constituidos y regulados por agendas. Esto quiere decir que se han construido sociohistóricamente una serie de estándares de justificación de “conducta adecuada” (esperable, exigible y aceptable) para esos contextos. A su vez, esto quiere decir que los agentes, en su realización agentiva, intentan resolver sus agendas con un cierto *grado* de rigor; pero en todo caso, desde un punto de vista contextual (esto es, intersubjetivo) es esperable

24 Son ejemplos de *roles agentivos* ser padre, policía, médico, futbolista, profesor, etc. Además, un mismo agente puede adoptar el *rol agentivo* de médico en el *contexto* de una consulta; de profesor en el *contexto* de una clase, etc. Cada *rol* articula una serie de *actividades*: un médico cumplirá su rol en la medida en que ausculte, haga anamnesis, diagnostique, etc. Las *actividades* son conjuntos articulados de *acciones/actos* (cfr. §3).

(exigible, aceptable) que su desempeño agentivo sea tal que resuelva esas agendas con un cierto *estándar* de rigor.

Por otra parte, en la medida en que la *circunstancia* es concreta (es un *token* o ejemplar), los que intervienen en ella no son *roles agentivos* sino los *agentes* que según sus intereses y posibilidades podrán (o no) *adoptar* unos *grados de rigor* para intentar *adaptarse* (o no) *a los estándares de justificación* de dichas *circunstancias* (y por tanto, de los contextos) en los que intervienen. De este modo, lo que se establece en la circunstancia son una serie de “*frames* interactivos” entre los agentes, esto es, una verdadera serie de *marcos semióticos transaccionales*, en los cuales lo que circula, entre muchas otras cosas, es el *sentido*. De este modo, en los *contextos* y las *circunstancias* los *roles agentivos* de los *agentes* (a) *emergen* (e.g. adversario, defensor), (b) *se constituyen* (piénsese en el rol “volante de creación”), o (c) *se regulan* (un “buen” pedagogo; un “mal” ogro). En dicha *adopción/adaptación*, entonces, los agentes también podrían o deberían adoptar/adaptar ciertos *rangos* y *marcos fiduciarios*.

Pero si esto realmente es así, entonces la participación efectiva (realización agentiva) en una circunstancia que permita que se preserve esa misma circunstancia mientras se alcanza la resolución agencial sólo es posible en la medida en que haya una *condición fiduciaria positiva firme*, puesto que es parte de las condiciones constitutivas de una circunstancia la cooperación ilagencial y peragencial (al menos parcial) de los participantes que intervienen en ella.

Las *circunstancias* en las que participa un agente habitualmente configuran su *forma de vida* y el modo en que despliega habitualmente su *condición agentiva* en su *forma*

de vida define su *estilo de vida*. Así, dos agentes pueden compartir la misma *forma de vida*, pero no el mismo *estilo de vida*; pero no al revés. Cuando un grupo de agentes *comparte*²⁵ una cierta *forma de vida* se puede decir que ha emergido entre ellos una cierta *cultura*, que se tipifica en *contextos*. Si no comparten su *forma de vida*, seguramente se trata de agentes que viven en culturas diferentes (lo que no significa que vivan en lugares geográficamente diferentes, aunque eso es muy común). Las *formas de vida* presentan grados de complejidad y sus miembros pueden tener diferentes grados de asimilación de dicha complejidad. Basta pensar en el modo en que en la medida en que van creciendo los niños se van habituando, apropiando, y asimilando la *forma de vida* que su *grupo cultural* les ofrece (en primer lugar, a partir de sus cuidadores).²⁶

Las *circunstancias*, cuando se encuentran institucionalizadas (es decir, cuando colectivamente se construyen *contextos* donde se usan reglas constitutivas y regulativas, cfr. Searle, 1997), tendrán, además, *marcas* de reconocimiento. Por ejemplo, en una *circunstancia* de celebración de cumpleaños es posible que haya bombas de helio como parte del *entorno* que engalana el *lugar*, sea este la casa, la oficina, un restaurante, etc. De este modo, las *marcas* podrán ser tem-

25 No por consenso o aceptación, sino porque el agente reconoce como colectivamente suyo eso compartido. Es decir, hay un “nosotros somos y hacemos” esto y aquello; aun cuando ese agente en particular no “sea” ni “haga” esto o aquello, e incluso esté en desacuerdo con ello. Si el agente no *se* reconoce en aquello que supuestamente se comparte ni es reconocible por los demás miembros “como uno de ellos”, no hay tal *compartir*.

26 No son excepcionales los casos en que los niños aprenden varias formas de vida, por ejemplo en casos de bilingüismo con inmigrantes.

porales, espaciales, comportamentales (afectivas, prácticas, etc.) e instrumentales. En casos institucionalizados muy reglados las *marcas circunstanciales* caracterizarán de cierto modo a los lugares, lo cual permitirá que en las *circunstancias* se pueda anticipar el uso de representaciones, como en los cines, museos, etc.

Un *tópico* describe la clase de carácter –en términos de (a) actividades, (b) juicios o (c) afectos– apropiado para las *agendas* del *contexto* (y por tanto, las *circunstancias* también tendrán *tópicos*). El hecho de que el *tópico* se pueda considerar como “apropiado” implica que está sujeto a evaluación, y en ese sentido, habrá elementos que sean relevantes para el *tópico* y habrá otros que no lo serán. En este sentido los *tópicos* también se relacionan con las subagendas de los agentes, esto es, los “pasos” que hay que dar para el cumplimiento de la agenda última, principal o *de base*; y así, los *tópicos* se establecen como parte de las condiciones de resolución de *agendas de uso*, esto es, como medios que sirven a fines. Finalmente, un mismo *tópico* puede estar presente en varios *contextos*, y de igual modo, puede haber varios *tópicos* en un mismo *contexto*. Pero es usual que de todos los *tópicos* que caracterizarían a un *contexto*, sólo algunos se actualicen en una *circunstancia*, mientras que otros se actualicen en otra.

Los siguientes ejemplos ilustran las distinciones anteriores:

Cuadro 10. Ejemplos de contextos, tópicos, circunstancias, lugares y agendas

Cuatro aproximaciones al diálogo argumentativo intercultural

Contexto (<i>type</i>)	Tópico	Circunstancia (<i>token</i>)	Lugar	Agenda
Misa	Sacro, solemne	Esta o aquella misa	Esta o aquella iglesia	Celebración religiosa
Clase	Aprendizaje	Esta o aquella sesión de clase	Esta o aquella aula	Educarse
Consulta médica	Interés por la salud/ preocupación por la enfermedad	Esta o aquella consulta médica	Este o aquel consultorio	Preservar/ recuperar la salud
Fiesta de fin de año	Fortalecimiento de lazos, celebración...	Esta o aquella fiesta de fin de año	Esta o aquella casa/bar/ finca...	Festejar
Proceso penal	Interés por la legalidad	Este o aquel proceso penal	Este o aquel juzgado	Determinación de responsabilidad penal

Finalmente, una *situación* se compone de las condiciones *agentivas reales* en las que se encuentran inmersos los agentes; y parece que esas condiciones son que los agentes son “encarnados” (Varela, Thompson & Rosch, 1991), sus conceptos son fundamentados (Barsalou, 2008), atrincherados (Langacker, 2008), su realización agentiva es “enactiva” (Thompson, 2007) y siempre están “situados”. Que sean “encarnados” quiere decir que la dación de sentido está especificada por las condiciones corporales del agente que da sentido y de las delimitaciones que ello involucra (Lakoff, 1987; Johnson, 1987; Gallagher, 2005). Que sus conceptos sean “fundamentados” quiere decir que emergen de la múltiple interacción multimodal perceptiva y no son amodales (Barsalou, 2008). En ese sentido, parece ser una consecuencia de que seamos agentes encarnados. Que sean enactivos significa que en la

dación de sentido se tendrán en cuenta las invariantes kineto-perceptivas (Sheets-Johnstone, 2011) que permiten el acoplamiento del individuo con el medio (Thompson, 2007). El último punto quiere decir que la dación de sentido sólo se da “en situación” (Robbins & Aydede, 2009), esto es, en la relación efectiva de acoplamiento en la que el agente, en su realización agentiva, encarnada, enactiva y fundamentada busca dar cumplimiento a su agenda.

Por último, la *situación* en la que se encuentra un agente puede estar actualizando varias *circunstancias* simultáneamente, y de este modo, las *situaciones* pueden ser *multia-genciales*. Pero además, es por medio de *actos agentivos* que los *agentes situados* participan efectivamente en la *situación*, y por tanto, es con ellos que los agentes se *adaptan* (o no) a los estándares de rigor y *adoptan* (o no) los grados de rigor que correspondan a los respectivos *roles agentivos* postulados por los *contextos*.

10. Circunstancias argumentativas: arribo y defensa epistémicas

Hay que tener en cuenta que en una *circunstancia* dada se puede atribuir sentido tanto para *llegar a fijar* una creencia (débil o fuerte, cfr. Niño, 2009), como para *defenderla*.²⁷ Si esto es así, se pueden diferenciar *estándares de justificación*, por una parte, para la *fijación de la creencia* (el asunto que dio origen al pragmatismo norteamericano, Peirce, 1992b) y

²⁷ De un modo más amplio, se puede decir algo similar de otros *modos agentivos* como decisiones, deseos, etc. Por lo pronto este trabajo se concentrará solamente en la creencia.

su *mantenimiento*; y por otra parte, su *defensa* (cfr. e.g. Pe-
rleman, 2000; Toulmin, 2003; Johnson & Blair, 2006; van
Eemeren & Grootendorst, 2003, etc.) y *presentación*. Estas
dos posibilidades (contextuales) epistémicas se llamarán, de
ahora en adelante, *circunstancia con agendas de arribo epis-
témico* (CAAE) y *circunstancias con agendas de defendibilidad
epistémica* (CADE).²⁸

Vale la pena glosar este punto un poco más: las CAAE y
las CADE tienen agendas diferentes, por lo que también tienen
condiciones de solución agentiva diferentes. Si esto es así,
entre las cosas que pueden variar están, primero, los *estánda-
res de justificación*. Por ejemplo, el estándar de justificación
esperable para fijar una creencia científica (creencia débil),
será diferente de aquel con el cual se presenta y defiende, bajo
un cierto marco axiológico, que una acción es o no puni-
ble (creencia robusta). En segundo lugar se encuentra el *tipo
de agenda*: las agendas *teóricas* están más vinculadas a CAAE,
mientras que las *prácticas* lo estarán a CADE, por ejemplo.

Pero, además, normalmente cuando se está en CAAE,
el tema cuya verdad se está intentando determinar se toma
como un fin: la dimensión epistémica de la “fijación de la
creencia” hace énfasis en la seguridad y precisión con la que
se arriba a la creencia, y en ese sentido, la creencia estable y
fiable es un fin epistémico. Por supuesto, diferentes están-
dares de justificación harán que la seguridad y precisión de
arribo sean diferentes, y por eso se puede apelar a “diferentes
métodos de fijación de la creencia” (cfr. Peirce, 1992b; Ni-

28 En las CAAE y CADE también hay que tener en cuenta el cambio temporal, pero este
tema no será tratado aquí.

ño, 2009).²⁹ Por otra parte, cuando se está en CADE, el tema que se está intentando defender está funcionando como un medio para un fin ulterior: la dimensión epistémica de la defensa o presentación de una creencia presupone (aunque sea parcialmente, justificadamente o no) la seguridad de la creencia y hace énfasis en su utilidad, sea esta epistémica, práctica, afectiva, etc. Pero particularmente en las CADE la defensa y presentación –como toda defensa y toda presentación– se hace ante alguien o para alguien; y en este sentido, las CADE tienen tanto ilagendas como peragendas cuyos *estándares de justificación* podrán cambiar: no es lo mismo defender una cierta administración ante las aulas de la academia, que ante el congreso, que ante los ciudadanos en televisión; hay que tener en cuenta los elementos que intervienen en los cambios de los estándares de justificación, al menos, del tratamiento agentivo (esto es, epistémico, afectivo, motor, etc.) que le dé la *audiencia* al *tópico* y al *agente* que lo expone.

Esto último exige al menos tres aclaraciones adicionales. En primer lugar, la *audiencia* se entiende como el tipo (*type*) de agente *adecuado* (esperable, exigible, aceptable) –individual o grupal– en relación con los efectos peragenciales de las agendas de CADE; mientras que el *público* será el agente *real* –individual o grupal– con el que se interactúa y con el que se logran (o no, o parcialmente, etc.) las agendas de CADE (como es evidente, ser *público* es un rol agentivo que puede “turnarse” entre dos agentes). En este sentido, puede decirse

29 Niño (2008; 2009; 2011) se ocupa de las CAAE que, por lo demás, ponen en juego todos los rangos del aprendizaje.

que el público es o no competente, imparcial, generoso, etc.³⁰ En segundo lugar, la relación de las audiencias y los públicos con el *tópico* podrá adoptar diferentes maneras a lo largo del intercambio agentivo. En efecto, un *tópico* será tratado con diferentes *temas* los cuales tendrán entonces, en relación con las audiencias y los públicos, cierto grado de *admisibilidad* (*verosimilitud* y *aceptabilidad*). En efecto, con relación al *tópico* la presentación y defensa de los *temas* podrá juzgarse como novedoso, trillado, insatisfactorio, obsceno, divertido, etc. (y podría decirse algo similar del *tópico* mismo, que no es más que un *tema* abstracto). En tercer lugar, la relación de las audiencias y los públicos con el *agente* que presenta y defiende también podrá adoptar diferentes maneras a lo largo del intercambio agentivo. Es así que el modo en que las audiencias y los públicos se relacionen con el *ethos* del agente (el grado de autoridad, estatus de poder, carisma, etc.), entran en juego aquí en la medida en que impactan el marco fiduciario, sea este positivo o negativo, firme o inestable, etc.

11. Validez circunstancial

La validez no es algo que tiene condiciones previas sino que se *logra*. Desde el punto de vista del análisis, las cuestiones sobre las que versan esos logros incluyen, entre otras cosas, las dos siguientes. En primer lugar, el *grado de precisión* en relación con los *estándares de justificación* de la *circunstancia*. Ahora, si en un *estándar de justificación* un cierto procedimiento inferencial (por ejemplo, una generalización) podría ser considerado como un error de razonamiento (falacia) en virtud de

30 Recuérdese además el doble principio de cooperación ilagencial y peragencial.

su exceso de *imprecisión* o de *precisión*, mientras que en otro estándar puede que no (cfr. Gabbay & Woods, 2003), entonces lo que puede considerarse o no un error de razonamiento no es independiente de dichos estándares; y por lo tanto, tampoco es independiente de las agendas intersubjetivas que se construyen y se constituyen entre los mismos. Así, la validez de una argumentación se ha de cotejar también en función de dichas agendas colectivas (en concomitancia o no –ese es un asunto que ha de emerger en dicha circunstancia– de las ilagendas y peragendas individuales de los participantes).

El *grado de vaguedad o especificidad* con el que se tratan los *temas* es la segunda cuestión, relacionada con la anterior, sobre la que versa el logro de la validez. En este punto es esencial recordar que un máximo de vaguedad intersubjetivamente admisible es el que garantiza que pueda haber un *marco común* para los dialogantes,³¹ y mientras haya un *marco común* será posible tener un *tema* de diálogo. La ausencia de *tema* común sólo parece ser posible en el caso en que alguna de las partes no haga ninguna categorización, pero la ausencia de categorización parece tan implausible como la categorización absoluta.

Por otra parte, los *logros* relacionados con la *validez* son tales si las instancias participantes atribuyen *valor* a lo que en la circunstancia se ha llegado a considerar *válido*. Pero dicho *valor*, en instancias de diálogo –quizás haya otras en las que no– no solamente depende del *rango fiduciario* de cada participante, sino de un *marco fiduciario mutuo*. En efecto, sin un *marco fiduciario positivo firme* no es siquiera posible que

31 Recuérdese lo dicho sobre la ausencia de incommensurabilidad en §5.

quien habla piense que su *agenda peragencial* pueda cumplirse, y sin ello no tendría razones para realizar sus *condiciones agentivas de contribución y reciprocidad ilagencial y peragencial*.

12. Diálogo intercultural

Un *diálogo* puede entenderse como un intercambio comunicativo-argumentativo en el que se presentan y se llevan a cabo agendas de arribo y defendibilidad epistémica (AAE y ADE, respectivamente). En todos los casos el intercambio comunicativo se realiza entre agentes concretos y en circunstancias y situaciones concretas. Si se puede hablar de *diálogo* entre agentes no-individuales (instituciones, comunidades, culturas) será porque dichos agentes no-individuales se han organizado de tal manera que los agentes concretos han llegado a *representarlos* en virtud de alguna clase de mecanismo.³² El *diálogo intercultural*³³ consistirá en un diálogo en el que los agentes “representan” a los otros miembros que comparten

32 Aun así, el *tipo de representación* a la que se llegue puede significar varias cosas. Sólo por poner tres ejemplos de muchos posibles, un agente A puede *representar a “su” forma de vida B* ante C (donde “C” designa a la otra parte interesada, sea una comunidad, una institución o un agente individual), en el sentido, primero, en que A es *prototípico* (es un “buen ejemplar”) del conjunto B, en tanto que recoge lo que caracteriza a B. Los criterios para establecer dicha caracterización pueden depender de B (si B es una sociedad, institución o comunidad) o ser externos. En este sentido, A *representa a B* ante C porque es el que mejor “encarna” sus tradiciones, creencias, valores, ideologías, etc. En segundo lugar, A puede *representar a B* en el sentido de ser *competente* para presentar y defender las tradiciones, creencias, valores, ideología, etc. de B. Por supuesto, los dos sentidos de representación pueden coincidir en un agente en concreto, pero esto no es necesario. En tercer lugar, A puede *representar a B* porque un grupo decide respaldar a alguien para que lo *represente* incluso si no encarna sus valores, tradiciones, etc.

33 Por cierto, una expresión metafórica, porque los que dialogan son agentes concretos y no “culturas”.

su respectiva *forma de vida* ante un agente (colectivo o individual con función de representación) que tiene una cierta *forma de vida*, teniendo como una de sus condiciones que dicha representación incluye respaldos a los acuerdos a que pueda llegarse. Dicho diálogo será exitoso si entre sus participantes hay un acuerdo sobre la validez circunstancial de las conclusiones. Si no hay un acuerdo consensuado al respecto, hablamos de *aculturación* o *inculturación*, pero allí no hay diálogo, sino integración (cfr. Sam & Berry, 2006).

Ahora, incluso en una misma cultura, esto es, en una *forma de vida compartida*, lo que se puede considerar como la misma forma de categorización ontológica (por ejemplo, objetos, estados de cosas, eventos, etc.), puede llevar a divergencia axiológica, y de este modo, a diferentes *estilos de vida*; por ejemplo, en el caso de la categorización “aborto” frente a “suspensión del embarazo”. Pero nótese que si la divergencia en la categorización axiológica es muy fuerte, también lo será para la categorización ontológica, y puede que ya no se comparta la “misma” forma de vida, y que por lo tanto aparezcan diferentes *formas de vida*, y de este modo, culturas diferentes.

En este sentido, un punto crucial en el diálogo intercultural es la consecución de un *marco común*, lo cual significa en los términos planteados en este texto que las partes establezcan acuerdos sobre los *máximos de vaguedad*. Esto es lo mismo que decir que en la *circunstancia* en la que hay que construir el diálogo hay que construir un *estándar de justificación* (y “comportarse a la altura”: estándar de rigor) en el que sean intersubjetivamente admisibles unos *mínimos de especificidad*. Ahora bien, en la medida en que desde este

punto de vista la construcción de un *marco común* es posible, ello hace pensar que en el marco del diálogo intercultural la cuestión es menos si hay diferentes formas de categorización entre las diferentes culturas participantes o si su diferencia es radical, moderada o leve (lo cual simplemente evidenciaría la diversidad cultural); a si se pueden considerar legítimas las formas de categorización alternativas a las propias cuando entran en conflicto con las otras.

Pero para poder llegar a un acuerdo sobre los *mínimos de especificidad* (“aquello que”) y sobre la posibilidad de que los demás estén *dispuestos a explorar* si para su *audiencia/público* habría también aspectos irrenunciables en su respectiva *forma de vida*, habría que estar dispuestos a llegar a algún acuerdo posible, y esto no parece viable sin un *marco fiduciario positivo firme* mutuo. En este sentido, lo más importante parece ser mantener la confianza mutua (modal y temática), puesto que es a partir de ella que parece erigirse todo lo demás. En ese sentido, los primeros triunfos en un diálogo consisten en conquistar una condición fiduciaria positiva firme entre los participantes. Solamente sobre ese marco fiduciario pueden luego desarrollarse condiciones de validez circunstancial. Pero para ello, hay que crear condiciones en las que dicho *marco fiduciario* pueda surgir. Entonces, y aunque no sea más que una recomendación, en primer lugar, haría falta que los participantes pensaran que en la circunstancia del diálogo, o bien, va a haber “imparcialidad”, en el sentido de garantías procedimentales, cuyo garante puede ser un tercero; o bien, van a emerger garantías en la circunstancia del diálogo que permitan al agente tener opción epistémica real de llegar a

solucionar sus agendas ilagenciales y peragenciales³⁴ (si eso no es así, no se está ante un verdadero *diálogo*). Pero también cada participante debería poder llegar a la conclusión de que los otros también pueden necesitar lo mismo.

El *marco fiduciario positivo firme* es una decisión, una suerte de apuesta que realizan los agentes a la hora de intentar dar solución a sus agendas. Pero cuando se trata del diálogo, y en particular, del diálogo intercultural, no apostar ya parece una pérdida.

Bibliografía

- ATTARDO, Salvatore. 1997. «Locutionary and Perlocutionary Co-Operation: The Perlocutionary Principle». En: *Journal of Pragmatics*. 27.
- AUSTIN, John. 1962. *How to Do Things with Words*. Oxford, Oxford University Press.
- BARSALOU, Lawrence W. 2008. «Grounded Cognition». En: *Annual Review of Psychology*, 59.
- BRANDT, Line & Per Aage BRANDT. 2005. «Making Sense of a Blend. A Cognitive-Semiotic Approach to Metaphor». En: *Annual Review of Cognitive Linguistics*, 3.
- EVANS, Vyvyan & Melanie GREEN. 2006. *Cognitive Linguistics. An Introduction*. Edinburgh, Edinburgh University Press.
- FODOR, Jerry. 1983. *The Modularity of Mind*. New York, Bradford Books.

³⁴ No deja de dar qué pensar que en los diálogos interculturales con occidentales los demás llevan las de perder, no solamente por las relaciones de poder, sino porque las mesas de negociación de los occidentales tienen expertos.

- GABBAY, Dov & John WOODS. 2006. «Advice in Abductive Logic». En: *Logic Journal of the IGPL*, 14.4.
- . 2005. *The Reach of Abduction. Insight and Trial. A Practical Logic of Cognitive Systems*. Vol. 2. Amsterdam, Elsevier.
- . 2003. *Agenda Relevance. A Study in Formal Pragmatics. A Practical Logic of Cognitive Systems*. Vol. 1. Amsterdam, Elsevier.
- GALLAGHER, Shaun. 2005. *How the Body Shapes the Mind*. Cambridge, Cambridge University Press.
- & Dan ZAHAVI. 2007. *The Phenomenological Mind*. London / New York, Routledge.
- GEERAERTS, Dirk & Hubert CUYCKENS (eds.). 2007. *The Oxford Handbook of Cognitive Linguistics*. Oxford, Oxford University Press.
- GESA (CONDE, Juan Alberto, Álvaro CORRAL, Douglas NIÑO, Carlos Andrés PÉREZ & Germán SERVENTI). 2011. «Agentividad y agencialidad». Informe de Investigación. Bogotá, Universidad Jorge Tadeo Lozano. s.p.
- GOFFMAN, Erving. 1974. *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*. Boston, Northeastern University Press.
- GRADY, Joseph, Todd OAKLEY & Seana COULSON. 1999. «Blending and Metaphor». En: GIBBS, R. & G. STEEN (eds.). *Metaphor in Cognitive Linguistics*. Philadelphia, John Benjamins.
- GREIMAS, Algirdas J. 1990. *Del Sentido II*. Madrid, Cátedra.
- GRICE, Paul. 1991. «Lógica y conversación». En: VALDÉS VILLANUEVA, Luis M. (comp.). *La búsqueda del significado*. Madrid, Tecnos.

- HUSSERL, Edmund. 1995. *Ideas relativas a una fenomenología pura y una filosofía fenomenológica*. México, Fondo de Cultura Económica.
- JAMES, William. 1984. *Pragmatismo. Un nombre nuevo para un antiguo modo de pensar*. Barcelona, Orbis.
- JOHNSON, Mark. 1987. *The Body in the Mind. The Bodily Basis of Meaning, Imagination, and Reason*. Chicago, University of Chicago Press.
- JOHNSON, Ralph H. & Anthony J. BLAIR. 2006. *Logical Self-Defense*. New York, International Debate Education Association.
- KÖVECSES, Zoltán. 2010. «Cross-Cultural Experience of Anger: A Psycholinguistic Analysis». En: POTEAL, M., G. STEMMLER & C. SPIELBERGER (eds.). *International Handbook of Anger*. New York, Springer.
- KUHN, Thomas. 1970. *La estructura de las revoluciones científicas*. México, Fondo de Cultura Económica.
- LAKOFF, George. 1987. *Women, Fire, and Dangerous Things: What Categories Reveal about the Mind*. Chicago, University of Chicago Press.
- LANGACKER, Ronald W. 2008. *Cognitive Grammar. A Basic Introduction*. Oxford, Oxford University Press.
- NIÑO, Douglas. 2008. *Abducting abduction. Avatares de la comprensión de la abducción de Charles S. Peirce*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia.
- . 2009. «Algunas reflexiones sobre la duda y la creencia». En: Arnold Oostra & Fernando Zalamea (eds.). *Cuadernos de Sistemática Peirceana*, N° 1. Bogotá, Nomos.

- . 2010. «Signo y propósito. Presentación y crítica de la propuesta de interpretación de Thomas Short del modelo de signo de Charles S. Peirce». En: Arnold Oostra & Fernando Zalamea (eds.). *Cuadernos de Sistemática Peirceana*, N° 2. Bogotá, Nomos.
- . 2011. «El rango y el marco fiduciario. Reflexiones ulteriores sobre la duda y la creencia». En: Arnold Oostra & Fernando Zalamea (eds.). *Cuadernos de Sistemática Peirceana*, N° 3. Bogotá, Nomos.
- . En preparación: Elementos de semiótica agentiva. Bogotá, Universidad Jorge Tadeo Lozano.
- & Germán SERVENTI. 2013. «Cognitive Type and Visual Metaphorical Expression». En: *Journal of Cognitive Semiotics* v (1-2).
- PEIRCE, Charles. 1992a. «Deduction, Induction, and Hypothesis». En: HOUSER, Nathan & Christian J.W. KLOESEL (eds.). *The Essential Peirce*. Vol. 1. Bloomington e Indianapolis, Indiana University Press.
- . 1992b. «The Fixation of Belief». En: HOUSER, Nathan & Christian J.W. KLOESEL (eds.). *The Essential Peirce*. Vol. 1. Bloomington / Indianapolis, Indiana University Press.
- PERELMAN, Ch. & L. OLBRECHT-TYTECA. 2000. *Tratado de la argumentación*. Madrid, Gredos.
- PUTNAM, Hilary. 2004. *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy and Other Essays*. Cambridge, Harvard University Press.
- . 1988. *Representation and Reality*. New York, Bradford Books.

- ROBBINS, Philip & Murat AYDEDE. 2009. *The Cambridge Handbook of Situated Cognition*. Cambridge, Cambridge University Press.
- ROSCH, Eleanor. 1981. «Prototype Classification and Logical Clasification: The Two Systems». En: SCHOLNICK, E. (ed.). *New Trends in Cognitive Representation: Challenges to Piaget's Theory*. Hillsdale, Lawerence Erlbaum.
- SAM, David L. & John W. BERRY. 2006. *Cambridge Handbook of Acculturation Psychology*. Cambridge, Cambridge University Press.
- SEARLE, John. 2001. *Actos de habla*. Madrid, Cátedra.
- . 1997. *La construcción social de la realidad*. Barcelona, Paidós.
- . 1992. *Intencionalidad: un ensayo en filosofía de la mente*. Madrid, Tecnos.
- SHEETS-JOHNSTONE, Maxine. 2011. *The Primacy of Movement*. New York, John Benjamins.
- SHORT, Thomas. 2007. *Peirce's Theory of Signs*. Cambridge, Cambridge University Press.
- TAYLOR, John R. 1995. *Linguistic Categorization. Prototypes in Linguistic Theory*. Oxford, Oxford University Press.
- THOMPSON, Evan. 2007. *Mind in Life. Biology, Phenomenology, and the Sciences of Mind*. Cambridge, Harvard University Press.
- TOULMIN, Stephen. 2003. *The Uses of Argument*. Cambridge, Cambridge University Press.
- VALSINER, Jaan & Alberto ROSA. 2007. *The Cambridge Handbook of Sociocultural Psychology*. Cambridge, Cambridge University Press.

- VAN EEMEREN, Franz H. & Rob GROOTENDORST. 2003. *A Systematic Theory of Argumentation: The Pragma-Dialectical Approach*. Cambridge, Cambridge University Press.
- VARELA, F.J., E. THOMPSON & E. ROSCH. 1991. *The Embodied Mind: Cognitive Science and Human Experience*. Cambridge (Ma.), The MIT Press.
- WHEWELL, William. 1989. *Theory of Scientific Method*. Indianapolis, Hackett.
- WIERZBICKA, Anna. 1997. *Understanding Cultures Through their Key Words. English, Russian, Polish, German, and Japanese*. Oxford, Oxford University Press.