



Convencer y dejarse convencer

Daniel Loewe

Facultad de Artes Liberales,
 Universidad Adolfo Ibáñez



La democracia es una gran idea. Reflexione qué implica alcanzar decisiones públicas mediante otros mecanismos. Los gerenciales o tecnócratas suelen ser más eficientes y eficaces. Pero expresan una grave falta de respeto a las personas. Lo mismo vale para los tan de moda tecnoautoritarismos de Silicon Valley. La democracia expresa la libertad e igualdad de los ciudadanos y su ausencia viola este principio básico.

Hay distintos tipos de democracia. La ateniense era directa y deliberativa de un modo particular. Dada la imposibilidad de que cada uno de los (pocos) miles de ciudadanos participara activamente en el proceso de argumentación tratando de convencerse mutuamente, la idea era convencer a la asamblea. Similar a una corte en que las partes intentan convencer al jurado. Sin embargo, ya que utilizaban argumentos, además de retórica (la Retórica de Aristóteles está llena de estrategias de persuasión), se puede entender como un proceso en que argumentativa-

mente se intenta ganar votos en pos de mejores decisiones.

Nuestra democracia no es directa, sino representativa: nuestros representantes discuten y deciden sobre nuestro destino común. En este proceso recurren a tres mecanismos: la argumentación, la negociación y el voto. Si falta alguno, la democracia es una caricatura.

Rousseau sostenía que evitar influencias indebidas exige reflexionar aisladamente y luego votar (el corazón humano es bueno). La democracia sería una agregación. Propuestas que entienden a los representantes como delegados que avanzan las preferencias de sus votantes a riesgo de perder el escaño, la ven también así. Con Mill, a ello subyace una pretensión de infalibilidad, pero el gobierno debe basarse en la discusión.

Tampoco la negociación sin argumentación (tipo senador Kusanovic) es razonable ya que reduce la decisión colectiva al poder de negociación de las partes, que es el poder para tornar creíbles amenazas y promesas.

La deliberación como proceso de

transformación (no agregación) de preferencias es fundamental para la democracia. Aquí juegan las razones, no solo las pasiones e intereses, un papel central: hay que elaborar argumentos para convencer y estar dispuesto a dejarse convencer.

Para muchos es una utopía. Nadie cambiaría sus opiniones mediante argumentos contrarios o por la ausencia de argumentos que las respalden. Los experimentos de Haidt lo sugieren. Pero sí es posible deliberar

productivamente sobre temas divisivos. Muchos experimentos y casos lo muestran. Según Piaget ya lo hacen los niños pequeños modificando así sus opiniones.

Pero ello exige estar a la altura de la deliberación, evitando el eslogan fácil que trata a los ciudadanos como idiotas, y sin reducirlo todo a comunicación estratégica con su lógica instrumental. La exigencia es de justificación: presentar razones que lo puedan ser para los otros y examinarlas. Ojalá nuestros representantes den el ancho.

“La exigencia es presentar razones que lo puedan ser para los otros y examinarlas”.