



Conflicto y autointerés en la deliberación

Jane Mansbridge* ¹

1.- Integrando el conflicto y el auto-interés en la deliberación

Para la actual generación de teóricos de la democracia ha quedado la tarea de encontrar maneras de integrar normativamente la aceptación de la existencia de conflictos de intereses materiales y un compromiso mayor con el bien común. Para lograr este objetivo es necesario rechazar la posición según la cual el autointerés no tiene ningún rol legítimo en la deliberación y, también, la posición según la cual la negociación y el regateo se contradicen con –y, por consiguiente, deben ser excluidos de– la deliberación democrática.

Siempre que las cuestiones de importancia pública tengan implicancias distributivas, surgirán conflictos de intereses; materiales y de otro tipo. En tales situaciones, una solución justa casi siempre requiere no sólo reconocer, sino también explorar, estos conflictos; algunos de ellos no pueden adecuarse fácilmente a una concepción amplia de bien común. Rechazar cualquier planteo basado en el autointerés –así como los cuestionamientos recíprocos de intereses individuales– socava la comprensión; del propio individuo y de los demás. También, hace casi imposible elaborar soluciones – aun parciales y relativamente justas– para los conflictos existentes.

Entre la innegable pluralidad de metas de la deliberación democrática, la que aparece como esencial para la decisión democrática es la de esclarecer los intereses en conflicto. Ninguna decisión que se presente como adoptada a favor del bien común será normativamente legítima si se la adoptó ignorando intereses en conflicto. Más aún: en la práctica, las decisiones con mayores beneficios para el grupo, y con mayor vigencia, serán aquellas que hayan sido adoptadas sobre la base de intereses relativamente bien comprendidos, y que puedan seguir siendo defendidas por quienes participaron en ellas. En consecuencia, los elementos (racionales y emocionales) de la deliberación –que impulsan a un grupo hacia el consenso o el conflicto– no sólo deben evaluarse teniendo

* Publicado en *Deliberative Democracy and its Discontents*, Ed. Samantha Besson and José Luis Martí. Ashgate Publishing Group, Octubre 2006; Capítulo 6: *Conflict and Self-Interest in Deliberation*, pp. 107-132. Traducido por Dolores Aguiar. Revisado por Yamilé Nadra.

¹ Quiero agradecer a los participantes del taller de GRANADA IVR acerca de la democracia deliberativa y sus discrepancias (discontents), celebrado el 25 y el 27 de mayo de 2005, particularmente a Samantha Besson, Cristina Lafont y José Luis Martí por sus comentarios acerca de un trabajo que contenía una versión mucho más condensada de este argumento, y a Hélène Landemore por su lectura. El trabajo para este artículo fue financiado por una comisión del Instituto Radcliffe.

en cuenta cuánto contribuyen a un bien común, inspirador de consensos genuinos; también, teniendo en cuenta cuánto contribuyen a entender mejor los conflictos. A partir de esa comprensión, la solución de los conflictos requerirá cierta disposición a negociar, o una regla de mayoría. Con esclarecer “intereses” quiero decir que un buen proceso deliberativo debería esclarecer (tanto como sea posible) qué es lo que los ciudadanos involucrados en la decisión preferirían, en cada caso, si tuvieran acceso a toda la información necesaria para la decisión, incluyendo información acerca de los demás involucrados. Denomino “intereses” a estas preferencias hipotéticamente ilustradas².

La deliberación democrática tiene otros objetivos, como forjar los lazos de solidaridad que contribuyen a resolver problemas de acción colectiva. Los problemas de acción colectiva surgen a partir de la necesidad humana de un gran número de bienes, que deben proveerse a todos, pero son “no excluyentes” en el uso (una vez que se los ha provisto, nadie puede verse excluido de sus beneficios). Sea el bien la defensa nacional, el aire no contaminado, los cardúmenes o los platos limpios, cuando una sociedad no

² Ver Mansbridge (1980 y 1996).

Sobre todo en Europa, el término “interés” connota estados objetivos, estáticos, eternos, que pueden ser descubiertos a través de la razón o la acción revolucionaria; se “revelan” cuando se eliminan las fuentes de represión. Quiero descartar estas connotaciones, aunque conservaré alguna distinción entre preferencias superficiales (o conclusiones prerreflexivas) y conclusiones acompañadas de una mayor reflexión, emocional y racional, y más concienzudamente testeadas a través de la acción. En este sentido, los testeos de una conclusión más “reflexionada” podrían incluir:

- 1) su formación en el marco de (lo más parecido posible a) una comunicación libre, igualitaria y no limitada (que la circularidad del testeo de intereses sería el resultado de una buena deliberación, y que el parámetro para testear cuán buena es una deliberación sería en qué medida ella echa luz sobre cuáles son los intereses, refleja lo que considero una inevitable simbiosis entre los dos conceptos).
- 2) la vitalidad de la competencia para adoptar alternativas dentro de las cuales se desarrolló determinada comprensión, que supone divergencia y oposición de ideas en esa competencia, y la vitalidad de las alternativas excluidas
- 3) las conclusiones reflexivas de aquellos que comprenden sus intereses en forma diferente.

Las preferencias y los intereses que deberían esclarecerse con la deliberación pueden estar relacionados con el propio individuo, con los demás individuos, o con ideales. Por lo tanto, utilizo el término “interés” en un sentido más estadounidense que europeo, para incluir los compromisos fundacionales (esto es: constitutivos de la identidad), además de las necesidades materiales y los deseos. Luego, utilizo el término “autointerés” para referirme sólo a los intereses materiales, relacionados con el propio individuo, en contraste con los intereses relacionados con otros, o con ideales. La transformación de las identidades transforma los intereses.

Con esta definición, podemos concebir a los intereses como “preferencias ilustradas” (considerando a la ilustración como el producto de la experiencia y la comprensión emocional, además de la simplemente cognitiva), modificables y debatibles. Congruentemente, Robert Dahl argumenta que “los procedimientos alternativos para la toma de decisiones deberían evaluarse en relación con las oportunidades que otorgan a los ciudadanos para comprender los fines y los medios, de los propios intereses y las consecuencias probables de las políticas para promover intereses; no sólo para cada uno, sino también para todas las otras personas relevantes. Si para su bienestar, o sus intereses, cada ciudadano tiene que estar atento a un bienestar común, o a intereses comunes, cada ciudadano debería tener la oportunidad de poder comprender esos asuntos (Dahl, 1989, pp. 111-12).

puede excluir del disfrute del bien a aquellos que no contribuyen de alguna manera a proveerlo, se generan incentivos a aprovecharse de las contribuciones ajenas.

Las sociedades más eficientes –y más justas– resuelven estos problemas de acción colectiva solicitando a cada individuo una contribución a su propio “núcleo moral”. Esto supone compromisos cognitivos con los principios de deber, de cumplimiento de las promesas y afines; también alude a razones de base más emocional para hacer que el bienestar de otros sea también el nuestro. Cuanto más amplio es el núcleo moral que da lugar a la contribución voluntaria, menor es la necesidad de recurrir a la coerción estatal o social (Mansbridge, 2001). El proceso deliberativo –que incluye hablar con otros, determinar cuáles son los verdaderos compromisos de los demás con el bien común, aunar los talentos y las percepciones, involucrarse paulatinamente en el desarrollo de la interdependencia y hacer entre todos los pequeños sacrificios a favor de opciones alternativas, que son necesarios para tomar una decisión– puede activar, mantener e incluso crear (aunque también socavar) el núcleo moral de compromiso e identificación de principios.

Cuando nos referimos a las “transformaciones” que la deliberación hace posibles, con frecuencia tenemos en mente procesos que contribuyen a generar los elementos de este núcleo moral. En la práctica, esos procesos a veces (aunque no siempre) son congruentes con el objetivo –primario– de esclarecer cuáles son los intereses en juego.

Otros objetivos de la deliberación –en la democracia y en otros sistemas– incluyen la búsqueda de la mutua comprensión (no entendida como un medio para un fin, sino como un bien humano intrínsecamente valioso), y la expresión, y el reflejo en la interacción, de la individualidad de las personas, que también son bienes en sí mismas.

Esta evaluación de los objetivos normativos de la deliberación en la democracia es aplicable a las deliberaciones que tienen la finalidad de desembocar en una decisión que resulte vinculante para los participantes. En el ideal pluralista que aquí propongo, los participantes, a veces correctamente, difieren entre ellos tanto en sus opiniones como en sus intereses materiales, y algunos de los conflictos de intereses emergentes no pueden subsumirse en un bien común mayor, sin sufrir distorsiones. Por consiguiente, los teóricos de la deliberación pluralista deben ayudar a determinar cuál es el rol, en la deliberación, de los conflictos y de los intereses individuales; tanto cuando el grupo está buscando medidas para el bien común, como cuando los intereses de los participantes entran en conflicto.

La mayor parte de este análisis se refiere a los roles que tienen en la deliberación los conflictos y los intereses individuales, considerando los siguientes cuatro objetivos de la deliberación: esclarecer los intereses en juego, generar conductas solidarias, facilitar la comprensión, y expresar, o reflejar, respeto mutuo. El trabajo parte de la idea de que el conflicto y el interés individual son componentes valiosos del ideal democrático de estado; también defiende la inclusión de la legitimidad normativa del acuerdo, la negociación y el voto entre los métodos democráticos. La conclusión sugiere que, en la práctica, el reconocimiento del conflicto y la manifestación de los intereses individuales

pueden ayudar a esclarecer los intereses en pugna, forjar lazos comunes e incluso promover la comprensión y respeto mutuos.

2.- Habermas en sus comienzos y la Tradición en la que escribió.

Considerar valiosos (como aquí, explícitamente) al conflicto y los intereses individuales contradice una prominente tradición filosófica europea, que ha tenido importante peso en las discusiones acerca de la democracia deliberativa. Más notoria en la obra de Jürgen Habermas (pero también en los trabajos de Hannah Arendt y Carl Schmitt), esta tradición considera que la fuente de las normas nunca debería limitarse a la voluntad de las personas con intereses en conflicto; considera que las normas deben surgir del ejercicio de la razón, orientado al bien común. En esta tradición, este ejercicio de la razón es la única fuente de legitimidad democrática (y legal)³. Esta tradición excluye de la “democracia deliberativa” los elementos “intereses en conflicto” e “intereses individuales”, que –considero– tienen con un rol un rol importante y legitimador en la deliberación democrática.

En 1962, , Jürgen Habermas arguía –en *Habilitationsschrift* (su tesis post-dorctoral, para acceder al cargo de profesor, traducida al inglés, en 1989, como *The Structural Transformation of the Public Sphere*)⁴– que el rasgo distintivo de “la esfera pública burguesa” en el siglo XVIII había sido “el uso público de la razón por parte del pueblo” (Habermas, 1989, p. 26)⁵ en un “debate racional-crítico”. Uno de los rasgos con los que el autor caracterizaba a esta clase de debate era que suponía la renuncia “a cualquier forma de reclamo del poder de gobierno por parte de algún individuo”, con lo que se oponía a “la dominación” (Habermas, 1989, p. 28). La única base posible para un debate racional-crítico eran los estándares “de la razón” (Habermas, 1989, p.28) y “la autoridad del mejor argumento” (Habermas, 1989, p. 36) en relación a asuntos “de interés público” (Habermas, 1989, p. 37)⁶. “[E]l desarrollo público del debate crítico”, escribía Habermas, “respalda su pretensión de concordancia con los principios de la razón; esa racionalidad, con pretensión moral de descubrir lo que es justo y correcto, es intrínseca

³ Los antecedentes de esta tradición se remontan a Aristóteles, quien sostenía que “La ley es la razón no afectada por el deseo” (Aristóteles, 1988, 1287 a 34).

⁴ En castellano sería *La transformación estructural de la esfera pública*.

⁵ *Nota de la T.*: La cita se refiere a la edición inglesa, de 1989.

⁶ Habermas frecuentemente reiteró su idea de “el poder del mejor argumento” (Habermas, 1989, p. 30, 41, 54). Ver, por ejemplo, Habermas, 1984, p. 25). Más tarde, también volvió a utilizar el concepto de “una situación de discurso ideal” (Habermas, 1982, pp. 235, 255), para describir la comunicación no distorsionada por el poder, (Thomas Mc Carthy, comunicación personal). También es famosa la distinción de Habermas entre acción “comunicativa” (orientada a lograr la comprensión) y acción “estratégica” (que incluye, entre otros objetivos y elementos, como el regateo a partir de los intereses materiales en conflicto; Habermas, 1984). Habermas consideraba que estas formas de acción eran diametralmente opuestas y, por consiguiente, presumiblemente hostiles en un mismo escenario deliberativo.

a la idea de una opinión pública, nacida del poder del mejor argumento (Habermas, 1989, p. 54).

Al igual que muchos teóricos alemanes del siglo XIX y comienzos del XX, Habermas se oponía al “concepto de ley como una expresión de la voluntad” y promovía, en contraste, “el concepto de ley como una expresión de la razón” (Habermas, 1989, p. 81). Citaba con aprobación a Carl Schmitt para afirmar que “la ley no es la voluntad de una o varias personas, sino algo racional-universal; no es la *voluntas* sino la *ratio*” (Habermas, 1989, p. 81)⁷. Al describir la era dorada –antes de la “transformación” negativa de la esfera pública– Habermas sostenía que “pese a su construcción inicial como ‘poder’, se suponía que la legislación fuera el resultado de un acuerdo racional, y no de una voluntad política” (Habermas, 1989, p. 81). En sentido similar, la opinión pública debía ser un mecanismo de perfeccionamiento que permitiera emerger a la razón y no a la voluntad:

En principio la opinión pública se oponía a la arbitrariedad y estaba sujeta a leyes inmanentes entre un público compuesto por individuos involucrados en un debate crítico; así, la propiedad de ser la voluntad suprema, en un sentido estricto, [...] no podía atribuírsele (a ese público). (Habermas, 1989, p. 81)

Se suponía que el debate público transformara la *voluntas* en una *ratio* que, en el debate público con argumentos de particulares, se convertía en un consenso acerca de lo que era realmente necesario para el interés público. (Habermas, 1989, pp. 82-83)

Habermas consideraba que la transformación estructural, por la que se lamentaba, se había producido al pasar, los intereses comunes, a ser los intereses en conflicto. Antes de esta transformación, “el modelo de la esfera pública en el ámbito político [...] lograba la convergencia de opinión pública y razón” (Habermas, 1989, p. 130). Se suponía, entonces, que era “objetivamente posible (a partir de un respaldo teórico en un orden de la naturaleza o –lo que era igual–, una organización de la sociedad estrictamente orientada al interés general) reducir los conflictos de intereses [...] a un grado mínimo” (Habermas, 1989, p. 131). Incluso “reglas firmes de franqueza e igualdad, en el marco de un código de autoprotección y cortesía”, que facilitaban la discusión en lugares como los bares, “estaban basadas una confianza racionalmente previsible en la imposibilidad de que el público –asumiendo la pertenencia a una misma clase– desarrollara coaliciones de ‘amigos-enemigos” (Habermas, 1989, p. 131).

Sin embargo, a partir de la expansión del público (a la que contribuyeron la prensa y, presumiblemente, amplias concesiones),

Se hicieron públicos los conflictos que, hasta el momento, habían estado relegados a la esfera privada [...]. La esfera pública –que ahora debía ahora lidiar con estos reclamos– se convirtió en un campo de batalla para los intereses particulares, que estallaban en la forma de burdos conflictos. Las leyes sancionadas bajo “la presión de la calle” difícilmente podían percibirse como la expresión del consenso razonado, producto de un debate público entre particulares. Esas leyes se correspondían –de manera más o

⁷ El prólogo de Ellen Kennedy para su traducción al inglés de *La Crisis de la Democracia Parlamentaria*, de Schmitt (1998), da cuenta de la amplia aceptación de esta perspectiva entre ciertos filósofos alemanes.

menos evidente— con la claudicación de uno, o varios, de los intereses privados en conflicto [...] Los intereses incompatibles que, con la ampliación del público, inundaron la esfera pública cristalizaron en una opinión pública dividida; convirtieron en una fuerza coercitiva del público dominante a la antigua opinión pública, originalmente creada para disolver, a través de la razón, cualquier tipo de coerción (Habermas, 1989, pp. 132-33).

Después de esta transformación, los pensadores políticos tuvieron que resignarse a “la incapacidad para resolver racionalmente el conflicto de intereses en la esfera pública” (Habermas, 1989, p. 144). La sociedad se vio “forzada a renunciar aún a la más ligera esperanza de ser una esfera en la que la influencia del poder se encontrara suspendida” (Habermas, 1989, p. 144) y se convirtió en “un mero nexo de las restricciones coercitivas” (Habermas, 1989, p. 145). Una vez que “[...] las masas [...] tuvieron éxito en la traducción de sus antagonismos a conflictos políticos (Habermas, 1989, p. 146), “la creación de un público relativamente homogéneo, compuesto por ciudadanos particulares que participaban de un debate racional-crítico, sufrió un fuerte golpe” (Habermas, 1989, p. 179) y “la competencia entre intereses particulares bien organizados” entró en decadencia. “El consenso forjado en un debate público racional-crítico [...] fue reemplazado por la claudicación. Las leyes creadas de esta forma yo no pueden defenderse sobre la base de sus elementos de ‘verdad’ [...] (Habermas, 1989, p. 179). Cualquier consenso que pueda surgir en estas condiciones “no tiene en realidad muchos puntos en común con la unanimidad final que resulta de un proceso largo de mutuo esclarecimiento, si ha desaparecido el ‘interés general’, única base posible para llegar a un acuerdo racional, a partir del debate público y libre entre opiniones distintas” (Habermas, 1989, p. 195).

Después de esta transformación, ha dejado de ser posible “resolver los conflictos en la esfera pública, a partir de intereses relativamente homogéneos, y a través de formas de deliberación relativamente razonables” (Habermas, 1989, pp. 197-198); ha dejado de ser posible “enmarcar los conflictos parlamentarios en un sistema de leyes generales, abstractas y pretendidamente racionales”; porque las decisiones económicas ya no quedaban en manos del mercado —“en principio [...] apolítico”, sino que se zanjaban en el sistema político. La transformación hizo imposible la política basada en “la razón”.

[E]n la medida en que los intereses privados, organizados colectivamente, se vieron compelidos a adoptar una forma política, la esfera pública fue convirtiéndose en el campo de batalla en el que debían zanjarse los conflictos que surgían entre ellos. Este fenómeno transformó de raíz la dinámica de los compromisos políticos, en cuanto siempre habría ganadores o perdedores. Se abrumó a la esfera pública con la tarea de zanjar los conflictos de interés que no podían resolverse a partir de las formas clásicas de acuerdo y consenso parlamentarios; los arreglos resultantes tenían la marca de sus orígenes en las tensiones de mercado. Ya no había acuerdos en el “viejo sentido”, sino compromisos, que se lograban literalmente a partir del regateo, las presiones y los contrapesos; los sostenía el inestable equilibrio de poderes entre el poder del aparato estatal y el de los grupos de interés. Las decisiones políticas se tomaban en el marco de

este “regateo”, que evolucionó dentro de las antiguas formas de ejercicio del poder: la jerarquía y la democracia” (Habermas, 1989, p. 198).

Para la consternación de Habermas, en el sistema neocorporativo alemán, “el regateo para lograr un compromiso” a veces llegaba a “extenderse a ámbitos extraparlamentarios”, gracias al apoyo estatal; así, se aprobaban acuerdos entre empresas con asalariados y sindicatos de trabajadores, en relación con salarios y condiciones de trabajo. Para Habermas, “la elaboración de regulaciones para las negociaciones colectivas es tan contraria a la forma de funcionamiento de la esfera pública ‘a la vieja usanza’ (fundada en la confianza en el poder de la razón), y el antagonismo entre los intereses que subyacen a esas regulaciones reduce tanto la posibilidad de una legislación acorde con criterios liberales, que los compromisos derivados de ellas se excluyen de la práctica legislativa parlamentaria” (Habermas, 1989, p. 199). El nuevo sistema resultante produjo “una forma de compromiso que depende, en gran medida, de las capacidades de maniobra y organización internas”, lejos del viejo ideal del “flujo de la comunicación, libre de cualquier poder y limitado a un solo público” y de “la neutralidad con respecto a los intereses” (Habermas, 1989, p.202).

De esta manera, Habermas coincidía con Carl Schmitt, quien sostenía, en 1923, que el parlamento ya no era “una asamblea de hombres sabios, escogidos individualmente por un estrato privilegiado, que buscaban convencerse mutuamente por medio de argumentos, en discusión pública y aceptando la posterior decisión mayoritaria como la correcta, la inspirada en la verdad y la, en definitiva, mejor para el bienestar nacional” (Schmitt, 1988, citado en Habermas, 1989, pp. 205-206). Para Habermas, una vez que surgen conflictos irreconciliables, la “opinión pública” en sentido estricto (la racionalidad pública, ejercida con miras interés general) es casi imposible. En la actualidad, por ejemplo, “la irresuelta pluralidad de intereses en competencia [...] hace dudosa la posibilidad de que emerja un interés general de la clase que una opinión pública podría tomar como criterio. Un antagonismo de intereses estructuralmente imposible de erradicar establecería una serie de estrechos límites para una esfera pública [...] (Habermas, 1989, p. 234).

Algunos años más tarde, en el prefacio a una segunda edición de su obra de 1923, Schmitt deploró la dominancia de los intereses en conflicto en el parlamento de Weimar y el período de lo que él denominó *Diskussion*. Con “discusión” Schmitt no se refería a algún modo de conversación:

Aquí “discusión” tiene un significado particular y no significa simplemente negociación. [...] Discusión significa un intercambio de opiniones gobernado por el propósito de persuadir al oponente por medio de argumentos acerca de la verdad o la justicia de algo, o permitirse, uno mismo, ser convencido de que algo es verdadero y justo. Gertz [...] expresa bien ‘[...] las leyes [deberían] surgir del conflicto de opiniones y no de una lucha de intereses’. Las convicciones como premisas, la voluntariedad para ser persuadido, la independencia de las partes [y] la libertad respecto de intereses egoístas [...] pertenecen a la discusión. La conducta que, en

contraste, no tiene que ver con la búsqueda de lo racionalmente correcto, sino que toma en cuenta los intereses particulares, calcula las probabilidades de ganar y, en general, está guiada por el autointerés, es dirigida por todo tipo de discursos y declaraciones que no son discusiones en un sentido estricto⁸.

En esa obra de 1923, Schmitt vio en el parlamento de la República de Weimar la el deceso de la tradición de “la discusión pública, es decir, la razón” que él explícitamente contrastaba con “la fuerza”.⁹ Desde su perspectiva, los proponentes en la lucha de clases en la República de Weimar no tenían escrúpulos al utilizar el “tipo de fuerza” en que el enemigo “no será educado, sino eliminado [...] una lucha real y sangrienta” basada en “el uso directo de la fuerza”, que en ocasiones requería que uno “derramara sangre”.¹⁰

Schmitt escribió estos pensamientos un año después de que Joseph Schumpeter sugiriera que la extensión del sufragio había condenado a la deliberación parlamentaria. Desde el punto de vista de Schumpeter, el sufragio universal había producido máquinas partidarias y organizaciones que utilizaban llamados irracionales a las masas. Este hecho aislado, argumentaba, “se deshace del argumento racional [...]”. Ahora, la agitación y las victorias fuera [del parlamento] serán más importantes que un buen argumento en la casa. [...] Aquello ha destruido el sentido original de parlamento, ha quebrado su técnica original y ha hecho que su actividad parezca ser una farsa.”¹¹ A pesar de que quienes pasaron a representar a las clases sociales particulares podían lograr compromisos, escribió, “básicamente no tenían cuestiones sobre las cuales deliberar o discutir entre ellos”.¹²

⁸ Schmitt (1988b, pp. 4-6). Dos párrafos después de éste, se refiere a las “definiciones del parlamentarismo que aún hoy se encuentran en las escrituras anglosajonas y francesas y las cuales son aparentemente poco conocidas en Alemania, definiciones en las que el parlamentarismo aparece esencialmente como “el gobierno mediante la discusión”, que deriva de Harold Laski, aparece en inglés y se repite en inglés dos párrafos más adelante con el comentario que da origen a su título: “La creencia en el parlamentarismo, en el gobierno mediante la discusión, pertenece al mundo intelectual del liberalismo. No pertenece a la democracia.” (Schmitt, 1988b, p. 8). Agradezco a Isaac Nakhimovsky por señalar estas frases inglesas, que recalca el punto que Schmitt traza desde lo que él concibe como una tradición no-germánica.

⁹ Schmitt (1988a, p. 49), citando a Eugene Forçade (1853). En este pasaje, Schmitt escribió acerca de esta tradición: “Para el sentido de justicia de toda una época histórica, [la honestidad y la discusión] parecían ser esenciales e indispensables. Lo que debía asegurarse mediante el equilibrio que la honestidad y la discusión garantizaban no era nada menos que la verdad y la justicia mismas. Uno creía que el poder y la fuerza puros – para los liberales, pensamiento *Rechtsstaat*, un mal en sí mismo, ‘el modo de las bestias’, como Locke decía – podían ser vencidos por medio de la honestidad y la discusión y la victoria del bien sobre el mal podría lograrse. Hay una expresión típica para este modo de pensar: ‘discusión en lugar de fuerza’.” En una nota al pie, habiendo dando crédito a Eugene Forçade por medio de esta frase, Schmitt cita luego a Lamartine (1831 y 1850) para el contraste entre la discusión y el poder o la fuerza (Schmitt, 1988a, p. 103, n. 49).

¹⁰ Schmitt (1988^a, p. 64). Tituló su capítulo siguiente; “Teorías Irracionalistas del Uso Directo de la Fuerza”.

¹¹ Schumpeter (1922, pp. 329-30), citado en Kennedy (1988, p xxvii).

¹² Schumpeter (1922). He adoptado el análisis de Kennedy sobre este punto.

Cuarenta años más tarde, Ana Arendt contrastó de manera similar la deliberación con los intereses:

Las opiniones se forman en un proceso de discusión abierta y debate público [...]. No ocurre lo mismo para las cuestiones de interés y bienestar, que pueden ser determinadas de manera objetiva, y donde la necesidad de acción y decisión surge de los conflictos entre los grupos de interés. Por medio de los grupos de presión, de lobbies y otros instrumentos, los votantes de hecho pueden influir en las acciones de sus representantes en lo que respecta a los intereses, esto significa que pueden forzar a sus representantes a ejecutar sus deseos a expensas de los deseos e intereses de otros grupos de votantes. En todas estas instancias el votante actúa teniendo en cuenta su vida privada y bienestar y el residuo de poder que aún tiene en sus manos se asemeja más a la coerción temeraria con que el chantajista fuerza a sus víctimas a obedecer que al poder que surge de la acción y la deliberación conjuntas. (Arendt, 1965, pp. 272-273)

De esta manera, Arendt excluyó, no sólo el conflicto de intereses materiales sino también el poder como coerción que la regla de la mayoría implica para el terreno de la democracia legítima.

El pensamiento de Jürgen Habermas ha evolucionado considerablemente en los cuarenta y tres años que transcurrieron desde *Transformación de la esfera pública*, publicado en la misma época que las conclusiones de Arendt sobre estas cuestiones. Sin embargo, en todo este tiempo él nunca admitió legitimidad alguna al aspecto integrador de la democracia, que se basa, en alguna medida, en el poder coercitivo (por ejemplo, en teoría, en el igual poder de cada votante), que Arendt comparaba con la “coerción insensata” del chantajista. No obstante, Habermas, ha avanzado hacia algún grado de aceptación de la acción “estratégica” (dirigida a ganar) sumada a la acción “comunicativa” que prefería (dirigida a comprender) en la política democrática. En un artículo que escribió en 1976 que en su mayor parte alababa a Hannah Arendt por oponerse a cualquier uso de poder coercitivo en la política, él suavemente la criticaba por no darle rol alguno a la acción estratégica en el “terreno político” (Habermas, 1985, p. 182). Delicadamente como lo planteó, la acción estratégica “ha tomado lugar también dentro de los muros de la ciudad” (Habermas, 1985, p. 182); por lo tanto, “no podemos excluir el elemento de la acción estratégica del concepto de los políticos” (Habermas, 1989, p. 83). Sin embargo, Habermas nunca calificó como “legítima” la acción estratégica, junto con su interés en adquirir y ejercer poder político. En lugar de ello, en sus palabras, “el poder legítimo surge entre quienes forman convicciones comunes en una comunicación libre de coerción” (Habermas, 1989, p. 183). En su análisis, las convicciones comunes formadas en comunicación libre de coerción *crean* el poder legítimo por el cual los actores estratégicos luego *compiten* de maneras que pueden ser “normalizadas” (Habermas, 1989, p.182) e “institucionalizadas” (Habermas, 1989, p. 183). En *Entre hechos y normas*, su más reciente gran obra, Habermas sostiene que “sólo aquellos estatutos pueden exigir la legitimidad que puede encontrarse con el consentimiento (*Zustimmung*) de todos los ciudadanos en un proceso de legislación discursivo que en su momento ha sido legalmente constituido”

(Habermass, 1996, p. 110, énfasis de la autora).¹³ Desde la perspectiva de Habermas, el aparato justificativo que legitima el ejercicio del poder político por parte de algunos ciudadanos sobre otros en una situación de intereses en conflicto carece de valor en sí mismo.

3 ¿Cuál es el problema de esta concepción?

El conflicto en los intereses materiales

No es fácil valorar tanto el conflicto como la concordancia, dándole a cada uno un lugar respetado en el estadio político. Muchos comentaristas caen en una posición en la que elogian únicamente el bien común y cualquier transformación política que ocurra en esa dirección, o bien caen una veta que se auto-supone realista, elogiando el conflicto como algo necesario, vital e incluso algo varonil, al mismo tiempo que denigra la búsqueda del regateo como algo irreal, blando, oscurantista o hegemónico. Aunque los teóricos democráticos suelen sentirse cómodos e incluso entusiastas acerca de las opiniones en conflicto, tanto en la teoría como en la práctica, se ha intentado con más fuerza integrar los intereses materiales en conflicto con la concentración en el bien común.

En la vieja Atenas, a pesar de que una máxima conocida definía la política como “herir a tus enemigos y ayudar a tus amigos”, la meta principal era *homonoia*, o unanimidad.¹⁴ La regla mayoritaria, en lo que podemos descifrar, fue un sustituto del consenso para ahorrar tiempo y no una forma de “fuerza” teóricamente justificada por el acuerdo hipotético, como se comenzó a pensar entre los siglos diecisiete y veinte en el oeste.¹⁵ Sin evidencia clara, podemos concluir tentativamente que en la deliberación

¹³ También mantiene lo que Arendt entendía como participación política, lo que haría que un voto basado en el autointerés fuera un acto de violencia (Gewalt) (Habermas, 1996, pp.147-49)

Ver Mansbridge, 1996. En cuanto a que Habermas no admitía los intereses privados en la esfera pública (Habermas, 1996, p.59) y la restricción del discurso en las esferas públicas por la deliberación acerca del bien común (Habermas, 1996, pp. 62, 70 ff.; Fraser, 1997), ver Fraser.

¹⁴ Platón hace que Meno describa la excelencia de un hombre (*arête*) como si consistiera “dirigir los asuntos de la ciudad de manera capaz, ayudando a sus amigos y lastimando a sus enemigos cuidándose de no lastimarse a sí mismo” (Platón, *Meno* 71e; ver también *La República* 331e, en Dover, 1974, pp. 180-83; Pearson, 1962, 87-88; y Connor, 1971, p. 42 ff. Indican que la máxima de ayudar a los amigos y lastimar a los enemigos era una formulación habitual en esa época). Los clubes políticos también han lidiado con demandas legales y elecciones para sus miembros y en votos de ostracismo han actuado como maquinarias políticas, reemplazando a los votantes con votaciones rígidas marcadas de antemano con el nombre de un hombre (Breed y Reaman, 1971; Connor, 1971). No obstante, *homonoia* (literalmente “ser de una mente”) era el ideal central y dominante (Mansbridge, 1980, ch. 2, notes 16-18).

¹⁵ El primer argumento normativo que descubrí para uso autoprotectivo del voto en un acuerdo entendido como un conflicto de intereses apareció en 1674, cuando Colonel Rainbrough, en los Debates de Putney, implicaban que los pobres necesitados y el voto igualitario en orden de defenderse de los ricos (Woodhouse, 1951, pp. 59, 67). Más tarde, de manera congruente pero oscura, Locke escribió acerca de la regla mayoritaria que “siendo necesaria para que aquello que es un cuerpo para mover en una dirección; es necesariamente el Cuerpo se mueva en esa dirección a donde la mayor fuerza los lleva, que es el consentimiento de la mayoría”, quizás insinuando que la regla mayoritaria es un sustituto sin sangre para

democrática de la vieja Atenas se esperaba que los intereses en conflicto fueran subsumidos en la discusión del bien mayor. Sin embargo, para el final del siglo veinte en Estados Unidos una política democrática nacional en evolución, basada en conflictos de intereses significativos, ha acostumbrado a los ciudadanos a un significado transformado de la regla mayoritaria, en la cual era normativamente apropiado, al menos en algunas ocasiones, que los participantes votaran por sus intereses propios, con el voto igualitario implícitamente agrupando aquellos intereses en conflicto en una solución utilitarista que es lo mejor para el mayor número de personas.¹⁶

En la práctica, todas las democracias de las naciones modernas han evolucionado hacia formas mixtas de consenso y de suma de voluntades. Mientras denominamos a estas formas “mercado y el foro” (Elster 1986) o “democracia adversarial y unitaria” (Mansbridge, 1980), la mayoría de las democracias en práctica las han encontrado a ambas necesarias. En algunas instancias un grupo trata de manera justa de deliberar para lograr el consenso. En otras, ese grupo, reconociendo la resistencia de los conflictos fundamentales, de manera justa negocia un regateo justo o adopta un proceso como los resultados proporcionales o la regla mayoritaria para alcanzar una decisión autorizada.

Aunque hasta ahora los especialistas han denominado “deliberativo” sólo al procedimiento de consenso, también es necesario aclarar cuáles son los elementos de las negociaciones y las votaciones. Aun en las formas de democracia “de suma”, “de mercado” o “adversarial”, la deliberación debe identificar los contornos de los conflictos sobre los que los grupos acuerdan, negocian o votan. De hecho, en los primeros debates sobre democracia participativa, Meter Bachrach señaló que en determinadas circunstancias la participación democrática debería producir más conflicto, por ejemplo, como los trabajadores que descubren que la realidad que atraviesan no es como sus gerentes o dueños les dijeron que era (Bachrach, 1974). Dicha perspectiva es tan importante en la actualidad como cuando Bachrach la enunció por primera vez. Cuando los miembros de un grupo subordinado permanecen subordinados en parte por la normalización de su opresión, sólo conversando juntos acerca de sus experiencias pueden desarrollar un lenguaje para pensar y comprender sus intereses. Sólo entrando en discusión con otras personas que tengan intereses en conflicto pueden entender los costos que lo que es bueno para ellos implican para otros, las limitaciones prácticas de sus deseos, las posibles soluciones conjuntas disponibles y

la violencia. No obstante también sostenía en la misma oración que “cada individuo que se uniera a él [al cuerpo] estaba de acuerdo en que debería [ser un cuerpo]; entonces todos estaban obligados por ese consentimiento a ser firmado/acordado/concluido por la mayoría” (Locke, 1960, II.8.96), proveyendo de esta forma una interpretación no-coercitiva de la manera en que Locke entendía la regla mayoritaria.

¹⁶ Brian Barry (1965) ha señalado que si cada votante vota en interés propio, en algunas circunstancias un proceso de la regla de la mayoría puede integrar esos votos en una función utilitarista que en teoría debería producir más felicidad que cualquier otro. Sin embargo, si algunos pretendieran con sus votos expresar su opinión acerca del bien común y otros lo hicieran como expresiones de su interés propio, el voto integra algo distinto que las entidades, “manzanas y naranjas”, y tiene menos sentido democrático.

aquello que cada una de las partes más aprecia. En dichos casos la deliberación genera más conflicto a la vez que mayor comprensión recíproca.

En situaciones en que se mezclan los intereses comunes con los intereses en conflicto, la deliberación avanza y debe avanzar en una serie de etapas que, si pudiéramos separar a cada una de las demás podríamos denominarlas “pre-deliberación”, “deliberación completa” y “negociación”. Los límites entre ellas no son temporalmente estrechos. Debido a que cada etapa abarca una clase de deliberación, podemos pensar en estas etapas como tres tipos distintos de deliberación seguidas por una etapa diferente, de agregación justa. La primera etapa y la última, de pre-deliberación y negociación, mientras que no son normativamente necesarias, suelen ser descriptivamente precisas y en muchos casos son normativamente deseables y legítimas.

En la primera etapa (“pre-deliberativa”), o comité de quienes tienen ideas afines (una etapa que Rousseau hubiera condenado), los individuos que pudieron o pueden desarrollar intereses comunes dentro de los conflictos necesitan hablar entre ellos para comenzar a comprender sus intereses. Los miembros de los grupos subordinados en particular suelen necesitar desarrollar ideas contra-hegemónicas y comprender sus intereses. Este proceso tiene lugar principalmente cuando alguno de esos miembros encuentra un espacio para deliberar suficientemente apartado de las sanciones e incentivos habituales para desarrollar, por medio de una interacción intensa y redundante, desafíos a la visión vigente del mundo.¹⁷ Incluso dentro de la sociedad dominante, subgrupos de personas con ideas similares o participantes situados de manera similar con frecuencia necesitan reunirse en comités antes de una deliberación para examinar juntos los que ellos creen que son sus intereses.

En la segunda etapa, de deliberación gran escala, los individuos con intereses en común e intereses en conflicto (con frecuencia junto a otros en una situación similar)¹⁸ comienzan a discutir entre sí. Las mejores discusiones clarifican tanto el conflicto como el acuerdo, y a veces, también generan un consenso real, donde antes no lo había. Las deliberaciones menos exitosas oscurecen los esquemas del conflicto subyacente a través de las distintas dinámicas que exacerbaban la animosidad o promueven la falsa

¹⁷ Hablando juntos en este “espacio seguro” o “enclave”, algunos miembros de grupos marginados en la sociedad más amplia podría crear una variedad de ideas, interpretaciones y símbolos que desafían los modos de pensar habituales. Otros, menos protegidos de las sanciones e incentivos de la vida diaria, luego seleccionan de esta variación las ideas que utilizarán para desafiar el orden existente en una dinámica evolutiva de variación y selección (Mansbridge, 2005). La creatividad opositora de un enclave protector se ejemplifica por el contraste en los Estados Unidos entre la gente sorda, muchos de quienes analizan su situación mediante una óptica relativamente opositora, mientras que los ciegos en su totalidad no lo hacen. La diferencia entre los dos grupos parece derivar de las escuelas separadas establecidas en el siglo diecinueve para los sordos, mientras que los ciegos, estando más aislados unos de otros y más claramente integrados al mundo dominante, no desarrollaron ni el orgullo de grupo de los sordos, ni un análisis de su condición como resultado, en parte, de los actos de otros de marginalización y opresión (Groch).

¹⁸ “Grupos” aquí no se refiere sólo a los grupos organizados sino también a las integraciones de grupos con intereses similares sobre algún asunto.

comunidad.¹⁹ En una deliberación aclarativa, el conflicto puede conducir a algunos a descubrir de qué manera otros se oponen a él y por qué, precisamente lo que en su propia posición es más cercano a sus intereses y qué tan profundamente aquello a lo que se aferran puede chocar con los intereses de otros. Dicho conflicto produce más comprensión personal y recíproca. En una deliberación aclarativa, las partes en deliberación pueden también descubrir que sus diferencias superficiales enmascaraban un bien común. Ellos pueden descubrir opiniones abandonadas que permitan a todas las partes obtener lo que es en sus respectivos intereses o “crear valor” al encontrar opciones que proveen para cada parte más de lo que cualquiera de ellas podría haber esperado. Ellos pueden elevar la prominencia de sus intereses comunes por sobre sus diferencias, por ejemplo, destacando su oposición hacia un enemigo en común. Ellos pueden decidir que la búsqueda del bien común es más moral que la búsqueda de sus intereses individuales. Ellos pueden crear un bien común al comprometerse o recomprometerse ellos mismos y sus identidades al bien colectivo. Aquellos procesos también producen comprensión personal y recíproca.

El problema en la práctica es que las instituciones y procedimientos que ayudan a los individuos a comprometerse en el conflicto también pueden dificultar la posibilidad de un bien común, tal como las instituciones y procedimientos que ayudan a los individuos a descubrir o crear un bien común pueden oscurecer sus conflictos subyacentes.²⁰ las instituciones de la democracia adversarial, por ejemplo, con frecuencia impiden el descubrimiento y la creación de el regateo al mismo tiempo que facilita el surgimiento del conflicto. De manera similar, muchos procesos deliberativos, diseñados para dirigirse a la comprensión, en la práctica suprimen las disidencias. Sin las voces activadas por las instituciones democráticas adversariales, la deliberación pública puede verse severamente restringida y los intereses en conflicto suprimidos más que aclarados (Karpowitz y Mansbridge, 2005).²¹

¹⁹ Acerca de los efectos confusos del conflicto, ver Matthew Arnold, quien en un contraste implícito con la teoría de J.S. Mill de que la verdad surge del conflicto de ideas, escribió “recuerdo un fabricante no-conformista en un pueblo de los estados de Midland, diciéndome que cuando llegó allí, hacia ya algunos años, no había Disidentes en el lugar; pero que había abierto una capilla independiente allí y ahora la Iglesia y la Disidencia se encontraban divididos en forma pareja, con duras competencias entre ellos. Dije que me parecía una pena. ‘¿Una pena?!’, exclamó; ‘en lo absoluto! ¡Sólo piense en todo el afán y la actividad que la colisión inspira!’. ‘Pero, mi querido amigo’, respondí, ‘¡sólo piense en el sinsentido que hoy sostiene con tanta firmeza, que nunca habría sostenido de no haber confrontado a su adversario al respecto en todos estos años!’” (Arnold, 1957, p. 21)

²⁰ Ver Fung (2003, pp- 348-49): “Las discusiones dirigidas a promover y esclarecer las preferencias individuales, por ejemplo, al ventilar los conflictos y defender los principios en conflicto, pueden insinuar la racionalidad individual al mismo tiempo que vuelve a los participantes menos flexibles y más autointeresados.”

²¹ Las comunidades no necesitan de sus instituciones de democracia adversarial para esta función. Los grupos de larga data que toman sus decisiones exclusivamente mediante el consenso, como la Sociedad de Amigos del Bruderhof, usualmente instituyen fuertes normas acerca del deber (hacia Dios o los demás miembros del grupo) de oponerse al consenso si un participante profundamente considera que es un error.

Los especialistas en el campo de la resolución de conflictos necesariamente tratan de ayudar a sus grupos a explorar tanto el conflicto como el regateo.²² Las legislaturas en funcionamiento de larga data también han evolucionado sus prácticas sobre la base de criterios normativos implícitos que fomentan el regateo al mismo tiempo que esclarecen el conflicto. Sin embargo, pocos de estos especialistas, si es que alguno, conscientemente ven sus esfuerzos como una cuestión de preservar lo mejor del conflicto y la concordancia, o de explorar la compensación entre los dos. Pocos de los grupos deliberativos que alcanzan ambas finalidades con éxito describen su proceso como el rechazo del conflicto y la concordancia. Los teóricos democráticos tampoco han vuelto esta cuestión un punto central de su interés. Sin embargo, si en esta etapa de deliberación a gran escala las partes no exploran y aclaran sus conflictos de intereses materiales y de otro tipo, o no fomentan su potencial para el consenso, no serán capaces de encontrar formas constructivas para manejar el conflicto.

Cuando un grupo en deliberación descubre que ciertas corrientes del conflicto no pueden ser reconciliadas con (o adecuadas a) un bien común concebido en forma más amplia, el grupo podría volverse hacia lo que esquemáticamente podría considerarse una tercera etapa de deliberación: la etapa de negociación. En la negociación, los miembros del grupo tratan de elaborar una decisión que todos los miembros puedan aceptar como preferible a su mejor alternativa a un acuerdo negociado.²³ En la práctica, la negociación rara vez es una etapa separada, introducida después de que la deliberación ha logrado esclarecer tanto la negociación como el conflicto, contribuyendo a promover el bien común. En el marco de una deliberación a gran escala, la negociación y el acuerdo cumplen funciones importantes en la aclaración de los intereses y en la comprensión mutua.

Comienzo el caso para incluir la negociación e incluso los acuerdos como elementos normativos legítimos en la democracia y en la deliberación democrática considerando la interacción tradicionalmente vista como la mayor antítesis de la deliberación: **el regateo**. Para distinguir el regateo de la negociación, definiré el regateo como la estipulación como una interacción auto-interesada de suma cero en la cual lo que yo gano el otro lo pierde y viceversa. En un regateo clásico, yo quiero darle tan pocas manzanas como pueda por la mayor cantidad de naranjas que pueda obtener y el otro quiere darme la menor cantidad de naranjas por la mayor cantidad de mis manzanas que pueda obtener. El Oxford English Dictionary, por ejemplo, describe el verbo “regatear” como “tratar de asegurarse los mejores términos posibles; escatimar los términos,” y describe “escatimar” como “dudar, discutir, disputar acerca de los términos; especialmente crear dificultades para acordar términos [...]”²⁴ Los elementos del conflicto son claros en la medida en que cada parte trata de asegurarse los mejores términos posibles. El sinónimo “escatimar” (dar lo menos posible) particularmente

²² Por ejemplo, Forester (1999). Para un tratamiento sociológico anterior, ver Coser (1956).

²³ Para la “mejor alternativa a un acuerdo negociado” (MAAN) ver Fischer y Ury (1983).

²⁴ Diccionario Oxford de Inglés. Definiciones: “to bargain”; “to haggle”.

connota “disputa” y “generar dificultades”. Incluso en un regateo clásico, ejemplificado por el regateo del precio en un bazar, cada parte analiza y calcula la intensidad relativa de sus deseos. En el proceso de regateo tanto la otra parte como yo entendemos mejor la intensidad real de nuestros deseos y los costos de conseguir lo que queremos, dados los deseos del otro. Incluso en el regateo podemos llegar a aumentar nuestra auto-comprensión y la comprensión de los demás de una manera más estrecha.²⁵ Por otra parte, aunque los economistas se equivocan al asumir que las condiciones de fondo de validación normativa prevalecen en la práctica, están en lo cierto al señalar que en una negociación, o en un intercambio, cada parte obtiene algo que prefiere en relación con el *status quo ante*, de otra forma, el regateo no se consumaría. Es decir, el regateo genera un bien común. En algunos casos también crea una mayor comprensión propia, y de los demás. Un regateo justo sería aquel acordado por partes iguales y libres actuando sin intención de engañar.

Para distinguir al regateo en esta variedad de superficie sencilla de la negociación, señalaré que de definición de negociación por estipulación requiere una exploración más allá de las preferencias de la superficie original de cada parte, con el propósito de descubrir algunos aspectos de la relación que no son de suma cero. El Oxford English Dictionary capta algunas de las diferencias entre estas formas de interacción al definir el verbo “negociar” como “comunicar o consultar (con otro u otros) con el propósito de concertar una cuestión por consentimiento mutuo; discutir un asunto con una perspectiva para un compromiso o acuerdo.” Aunque un regateo, obviamente, también requiere “consentimiento mutuo”, la palabra “negociación” en inglés implica que los participantes “comunican”, “consultan” y “discuten” más de lo que regatean. Por otra parte, aunque la negociación con frecuencia produce compromisos que por su naturaleza dejan insatisfechas a ambas partes en alguna medida, también puede producir soluciones “integradas”.

Mary Parker Follet, la teórica política y teórica de administración de principios de siglo veinte, primero señaló la posibilidad de lo que ella denominaba soluciones “integradas” a los problemas (Follet, 1942) que desde entonces han sido re-denominadas soluciones de “gana o gana” (cit. Fischer y Ury, 1983). El ejemplo clásico de Follet tiene como escenario una biblioteca donde una persona quiere la ventana abierta para que la habitación esté más fresca pero la otra no quiere la corriente de aire que entra por la ventana. La solución que ella ofrece es abrir la ventana de la habitación contigua, dándoles a ambas partes de la negociación lo que en realidad quieren: la habitación está más fresca sin una corriente de aire. Encontrar esa solución requiere pensar lo suficiente para trasladarse de las preferencias superficiales en conflicto (ventana abierta; ventana cerrada) a las preferencias subyacentes congruentes (más fresco, sin corriente) y para divisar una solución que originalmente no se encontraba en

²⁵ El calor del regateo también puede conducirnos a subvaluar o sobrevaluar nuestros bienes o los ajenos. Los participantes pueden identificar los procesos aclaratorios y confusos en el regateo así como en otras formas de diálogo e intentar estructurar la interacción para que la aclaración sea más frecuente que la confusión.

el patrón de pensamiento de las partes y que satisface las preferencias más profundas de ambas. Para idear alternativas semejantes –que apunten a resolver las cuestiones que subyacen a la discusión y otorgan a cada parte más de lo que creía posible antes de negociar–, los buenos negociadores deben involucrarse tanto como puedan en la situación de sus contrapartes en la negociación. Necesitan poder adoptar la perspectiva del otro.²⁶

En una buena negociación ambas partes se ayudan mutuamente a explorar sus preferencias e intereses más profundos para ver si hay alguna solución integrada que pueda elaborarse dentro de las realidades que las limitan a ambas. En sus etapas más avanzadas una negociación semejante requiere confianza mutua en que el otro no explotará estratégicamente la información obtenida en la exploración conjunta. Los buenos procesos de negociación crean, entonces, la solidaridad que requieren para avanzar hacia soluciones integradas. También promueven la comprensión personal y mutua más que el simple regateo o la deliberación que se niega a comprometer el autointerés.

Las soluciones integradas alcanzadas de esa manera producen un bien común. Esta forma de bien común se crea poniendo explícitamente sobre la mesa lo que se ve como intereses en conflicto. Las negociaciones logran acuerdos incorporando regateos, en los que cada parte se compromete renunciando a algo que desea, o gana intercambiando un conjunto de bienes más deseables que el conjunto que tenía antes.²⁷

Simone Chambers ha comenzado a integrar el regateo a la teoría habermasiana de la democracia legítima. Intentando conciliar la obra de Habermas con tradiciones más adversariales en la teoría política, comienza por anticipar la pauta contingente y no dicotómica de que “cuanto más involucra un asunto en discusión pública cuestiones profundas fundacionales de la justicia, más importante se vuelve el consenso racional” (Chambers, 1996, p. 187). “Pero”, continúa “los compromisos justos y las decisiones mayoritarias son legítimas al punto que los ciudadanos creen que hay buenas razones para llegar a acuerdos para estas reglas de decisión [sic]” (Chambers, 1996, p. 188). Más recientemente, define “un orden político legítimo” como “un orden que pueda justificarse ante todos los que viven bajo sus leyes” (Chambers, 2003, p. 308, el énfasis es suyo), la justificación abarca el regateo siempre que los ciudadanos hayan podido

²⁶ Galinsky, Maddux y Ku (2005) concluyen sobre la base de sus experimentos de laboratorio que la “adopción de perspectiva” cognitiva o la posibilidad de ver el mundo a través de los ojos de otro puede ayudar a los negociadores a comprender los intereses subyacentes, a estructurar acuerdos creativos, a agrandar el pastel y arribar a una solución en la que todos puedan ganar tanto como pueden sin que los demás pierdan algo (“óptimo de Pareto”). En los estudios que preparaban dos tipos de “adopción de perspectivas”, la cognitiva (“tratar de comprender lo que ellos piensan”) y la emocional (“tratar de comprender lo que ellos sentirían”), los participantes preparados para la adopción de perspectiva cognitiva obtuvieron mejores resultados que los controles en una serie de distintos tipos de negociaciones (algunas potencialmente integradoras, otras mixtas de integración y suma cero o distributivas), mientras que quienes fueron preparados para la adopción de perspectivas emocional (denominada “empatía”) obtuvieron resultados insignificamente mejores y en algunos casos peores que los controles.

²⁷ Ver Held (1970) (también Mansbridge, 1998) en comprensión unitaria y sumatoria del bien común.

“decidir cuándo y dónde el regateo es un método justo y apropiado para la resolución de los conflictos” (Chambers, 2003, p. 309).²⁸ Cuando los ciudadanos en deliberación deciden “cuándo y dónde el regateo es justo y apropiado; sin embargo, deben utilizar algún criterio para determinar qué es “justo y apropiado”, que no sea la deliberación misma. He sugerido que un regateo es justo en la medida en que las partes son iguales y libres en sus condiciones de origen actuando sin intención de engañarse entre ellas al interactuar. En una estructura global de igualdad y libertad, en la que ninguna de las partes tiene más poder que otra para poder coercer a la otra o para fomentar una creencia falsa; que yo te de la menor cantidad posible de manzanas a cambio de tus naranjas, que vos me des la menor cantidad posible de naranjas posible a cambio de mis manzanas y que la eventual distribución de manzanas y naranjas entre nosotros resulte exclusivamente del regateo es legítimo. Que cualquier negociación o cualquier regateo resulten justos depende, al igual que la legitimidad de la deliberación y de la integración por medio del voto, de las condiciones contextuales de libertad e igualdad. De hecho, a menos que definamos “acuerdo razonado” como explícitamente excluyente de las consideraciones de autointerés material, los resultados de los regateos y las negociaciones justas chocan con el criterio que Joshua Cohen enunció junto con su principio según el cual “los resultados son democráticamente legítimos si y sólo si pudieron ser objeto de un acuerdo libre y razonado entre iguales” (Cohen, 1989, p. 22).²⁹

En la práctica, los regateos también pueden crear una forma de solidaridad basada en el respeto mutuo hacia los individuos que saben que sus contrapartes los entienden y entienden de manera realista su situación. Al estudiar las asambleas constituyentes, Elster (1998, p. 100) vio que, tras puertas cerradas, los actores políticos se comprometían en más regateos que en las asambleas abiertas. Codificando las transcripciones legislativas en cuatro países, Steiner y sus colegas (Steiner et. Al., 2004) vieron que en esos estadios cerrados los legisladores también expresaban más respeto por los reclamos de otros que en las asambleas abiertas. No sería exagerado concluir que los procesos de regateo y negociación, junto a las expresiones externas de respeto hacia los reclamos de los otros, generaban también respeto real por esos reclamos.

²⁸ Chambers atribuye este parecer a Habermas (Chambers, 1996). Mi lectura sugiere la afirmación más rigurosa de que los estatutos son legítimos sólo cuando todos los ciudadanos dan su asentimiento en un proceso discursivo legalmente constituido. (Habermas, 1996, p. 110; ver anterior sección 2). Si Habermas ahora acepta el regateo, la negociación y la regla mayoritaria (con su inevitable componente de poder coercitivo) como procesos democráticos legítimos, sería útil hacer más explícita esta evolución en su pensamiento.

²⁹ Para mayor claridad analítica, podríamos distinguir entre deliberación “unitaria” (“consensual” o “clásica”), con su dependencia de las razones clásicas, su enfoque hacia el consenso y su exclusión del regateo y la negociación, y la deliberación “pluralista”, con su incorporación del autointerés y el conflicto y su inclusión del regateo y la negociación. Dicha terminología posicionaría a la deliberación pluralista como un ideal democrático independiente, no meramente como una adaptación a la realidad.

En síntesis, sostengo que en la medida en que las negociaciones y los regateos producen sus efectos en condiciones de libertad, igualdad y no-decepción, esos resultados deberían ser considerados democráticamente legítimos. Además, en la medida en que las negociaciones y los regateos jueguen un rol en la ponderación colectiva de las alternativas, deberían ser considerados parte esencial de la deliberación democrática. El propio Carl Schmitt describió su ideal deliberativo como “discutir, balancear y comprometerse en negociaciones por principios” (Schmitt, 1988, p 51).

Sin embargo, en algunas ocasiones todo el diálogo en el mundo no producirá acuerdo, ni siquiera negociado o regateado. En esta etapa puede decirse que la deliberación en todas sus formas está acabada y un sistema de gobierno o un grupo necesitan pasar a una etapa final en la que integran los intereses en conflicto, justificados por un meta-acuerdo (usualmente hipotético) según el cual las reglas o la integración de los intereses son “justas” en algún sentido.³⁰

La regla mayoritaria es la forma más común de procedimiento para integrar los intereses. No obstante, el acuerdo ciudadano implícito de atenerse a la regla mayoritaria depende de una estructura subyacente de divisiones políticas, sociales y económicas suficientemente interdisciplinarias como para que cada individuo tenga diferente cantidad de aliados en distintos asuntos, de manera que triunfará en algunos asuntos importantes y perderá en otros. Con una estructura subyacente semejante, los individuos en una posición de meta-acuerdo podrían acordar unánimemente un sistema de regla mayoritaria. En contraste, en los sistemas políticos segmentados, donde las líneas políticas, sociales, económicas, culturales y religiosas coinciden, los miembros de una minoría en un asunto se hallarán entre la minoría de la mayoría de los otros asuntos importantes. Entonces, cada individuo puede esperar ganar o perder todo el tiempo en la mayoría de las cuestiones que tienen importancia para ese individuo. Con este tipo de estructura subyacente, los individuos en meta-acuerdo nunca estarían unánimemente de acuerdo acerca de un sistema político de gobierno de regla mayoritaria, en cambio requeriría alguna forma de resultados proporcionales o *consociacionalismo*.³¹

³⁰ Aun en la tradición deliberativa muchos teóricos concuerdan en que las decisiones mayoritarias son, en algún punto, democráticamente legítimas. Al menos en las palabras de Chambers, “en la medida en que los ciudadanos crean que hay buenas razones para ponerse de acuerdo” acerca de estas reglas de decisión (Chambers, 1996, p. 188; ver también pp. 308, 311). Bernard Manin (1987 pp. 352, 359) y Seyla Benhabib (1996, pp. 68, 72), por ejemplo, consideran las bases plurales de la legitimación, incluyendo la regla mayoritaria. Manin llega a darle al “principio mayoritario” igual estatus que a la deliberación, arguyendo que “es la conjunción de estos elementos [la deliberación y el principio mayoritario] la que hace a la legitimidad” (Manin, 1987, p.360). James Bohman concluye que “pocos demócratas deliberativos piensan en la deliberación como independiente del voto o el regateo. La cuestión es sólo cómo volverlos más consistentes con la deliberación en lugar de socavarla” (Bohman, p. 415).

³¹ De esta manera, Barry (1979) y otros con ideas similares están equivocados al asociar la democracia con la regla mayoritaria per se. Ver Liphart (1977 y 1999) para “consociacionalismo” y Mansbridge (1980) para resultados proporcionales, un aspecto central pero abandonado de los sistemas consociacionales. Nótese, no obstante, que en las sociedades segmentadas ni siquiera la lógica de “ir por

Tanto en sus formas de regla mayoritaria o consociacional, lo que he denominado “democracia adversarial” no pretende hacer más que sumar de manera justa los intereses en conflicto. Entra en juego como una práctica por defecto cuando falla la búsqueda de un bien común significativo. Aún así, tiene sus propias exigencias intrínsecas para la legitimidad basadas en que cada miembro del sistema de gobierno tenga, en teoría, el mismo poder sobre el resultado.³² Cuando, en la práctica, los mecanismos diseñados para producir consenso producen, en cambio, conformidad, los procedimientos adversariales son normativamente preferibles a los procedimientos de consenso. Cuando los intereses realmente están en conflicto, la integración justa por medio del voto tiene las ventajas normativas de hacer explícito el conflicto y de resolverlo provisoriamente; en este sentido, usa la igualdad política entre los individuos como un mecanismo legitimador.

Por supuesto que en la práctica ningún sistema de gobierno puede alcanzar las condiciones de libertad e igualdad, incluyendo el igual poder de los participantes que legitima la democracia adversarial ni las condiciones de libertad, igualdad y ausencia de poder requeridos para la deliberación ideal. Tanto los ideales adversariales como los consensuales son ideales reguladores en el sentido de que son estándares a los cuales se apunta, más que umbrales por debajo de los cuales los actos son ilegítimos. Debido a que, en la práctica, cada uno de estos ideales nunca es completamente alcanzable, las decisiones de ningún sistema de gobierno real son completamente legítimas, aun cuando esas decisiones se toman por consenso en condiciones de libertad e igualdad relativas. La legitimidad es, pues, un espectro más que una dicotomía y las decisiones siempre serán sólo más o menos legítimas. A veces, las decisiones adoptadas por la regla mayoritaria serán más legítimas que las decisiones adoptadas por la deliberación para el consenso.

Los demócratas agonísticos tienen razón al señalar esto debido a la irreduciblemente discutida realidad de la situación humana, en efecto, ni las decisiones adversariales ni las consensuales resuelven por completo cualquier situación. También señalan correctamente que no deberíamos siquiera anhelar la meta de una decisión completamente arreglada, ese anhelo por sí solo con frecuencia dificulta ver los conflictos existentes (ver, por ejemplo, Honig, 1993). Los demócratas agonísticos, sin embargo, se equivocan si, al no reconocer que la legitimación reposa en dicho espectro, no garantizan legitimidad relativa cuando ha sido lograda. Los demócratas agonísticos a veces se ven a sí mismos combatiendo contra la hegemonía de los poderosos que trabajan mediante la ficción de un acuerdo sin recordatorios. Negar la legitimidad de cualquier clase de las decisiones de los sistemas imperfectamente democráticos con frecuencia perjudicaría más de lo que beneficiaría a los menos ventajados. La regla

turnos” (Guinier, 1994) o resultados proporcionales (de los cuales ir por turnos es una subclase) no produce la misma satisfacción que requieren la descentralización o la secesión.

³² Esta exigencia, sobre la base de justicia implícita de igualdad y libertad, tiene un estatus independiente de, pero puede jugar un rol componente en, las exigencias basadas en el acuerdo hipotético o la afirmación (por ejemplo, Benhabib, 1996; Chambers, 2003) de que la legitimidad de una regla de decisión semejante deriva de la deliberación.

pura de los poderosos, no obstaculizadas por las políticas alcanzadas por mejores o peores aproximaciones a los ideales de consenso democrático y democracia adversarial, en la mayoría de los casos beneficiaría a los ya más ventajados.

Para resumir, al juzgar los procesos democráticos, es útil distinguir analíticamente entre los elementos de una interacción democrática aquéllos que esquemáticamente comprenden una primera etapa de comité de pre-deliberación, una segunda etapa de deliberación a gran escala, que incluye el descubrimiento y la creación de un bien común y la elucidación del conflicto, una tercera etapa que incluye la investigación mutua propia de una negociación y una decisión post-deliberativa final adoptada por alguna forma de integración relativamente justa. Aunque, en la práctica, ninguna de estas prácticas son completamente legítimas, todas ellas pueden acercarse a su legitimidad tomando lugar en condiciones que alcanzan plena libertad e igualdad.

Autointerés

En el ideal pluralista de deliberación y decisión democrática, la preocupación por el propio interés es moral y políticamente legítima. En efecto, tanto para esclarecer el conflicto como para facilitar consensos reales, es necesario que, en determinadas circunstancias, la deliberación legitime activamente los intereses individuales. Considere nuevamente a los trabajadores que erróneamente creen que sus intereses son completamente congruentes con los de sus empleadores, pero –mediante una discusión con los empleadores– ven refutadas sus suposiciones en relación con el poder de los empleadores. Estos trabajadores no hubieran podido alcanzar esta mayor comprensión de su situación si las normas de deliberación les hubieran impedido pensar en términos autointeresados.

Considere otro ejemplo: cada uno de los integrantes de un matrimonio recibe ofertas de trabajo en ciudades diferentes. Forzados al lenguaje del bien común, diciendo siempre “nosotros”, y nunca “yo”, podrían estructurar la elección falsamente, como si sólo involucrara el bien de los hijos o “del matrimonio”. El proceso respondería más auténticamente a sus necesidades –y el resultado sería más justo– si, en cambio, enfrentaran y exploraran juntos las ventajas y desventajas para cada uno en ambas situaciones, y luego negociaran compensaciones para el que perdiera. Cuando surgen cuestiones distributivas, evitar que el autointerés entre legítimamente en la deliberación socavaría la meta normativa de esclarecer los intereses subyacentes de manera que socavaría la capacidad de las partes en deliberación de alcanzar fines justos por medio de un procedimiento legítimo. Benjamín Barber (1984) y Jon Elster (1986) han argumentado que en la deliberación sólo la voz “nosotros” es normativamente aceptable; pero cuando están en juego distribuciones justas, tanto la voz “yo” como la voz del autointerés podrían ser normativamente requeridas.³³

³³ Legitimar el autointerés no implica que las preferencias o los intereses tienen que ser estáticos. Las preferencias de uno fácilmente pueden cambiar cuando se vuelve claro que un nuevo sentido a un fin dado y sostenido estáticamente es superior que el sentido previamente preferido. Incluso los intereses de uno, o las preferencias ilustradas, pueden cambiar con los cambios en la identidad de uno, como razones,

Joshua Cohen y Joel Rogers recientemente coincidieron en que las afirmaciones de autointerés pueden jugar un rol importante y legítimo en la deliberación. Ellos escriben:

La deliberación no excluye las declaraciones de autointerés. La perspectiva deliberativa sostiene que las expresiones de autointerés no califican como *justificaciones* para nada –como declaraciones de razones en el sentido deseado. Sin embargo, las admite como formas de presentar *información*. Por ejemplo, una consideración relevante en la deliberación, y una posible justificación para las razones de una política, es que un acuerdo justo de los intereses de todos, o anticipa el bien de quienes se encuentran en mayor necesidad. Pero, para saber que tiene cualquiera de estos efectos, necesitamos saber cuáles son esos intereses y las expresiones de autointerés por personas relevantes son una manera de descubrirlo. Dónde se corta la norma deliberativa es simplemente que decir ‘esta política es en mi interés (de mi grupo)’ no es en sí mismo una razón para adoptar una política, pero nuevamente puede ser información muy relevante al momento de elegir entre distintas políticas. (Cohen y Rogers, 2003, p. 247)

Aun así, esta distinción no funciona. En una forma primordial, simplemente manifestar que algo es en interés de uno es una justificación. Imagine una deliberación en la cual cada individuo, en serie, dijera “esta política es en interés mío (de mi grupo)” y cada uno identificara la misma política. Una discusión más avanzada sólo involucraría los medios. Si no hubiera otros afectados, el grupo habrá encontrado un bien común. Nadie tendría que dar otra justificación, porque simplemente decir que la política fue en su interés contaría como una justificación. El hecho de que la política sea acorde a los intereses de todos cuenta como una razón “en el sentido deseado”. En efecto, cuenta como la razón dispositiva, sin que ninguna otra sea necesaria.

Archon Fung sugiere un análisis en dos etapas de la deliberación que legitima el autointerés en la etapa de la deliberación que esclarece los intereses pero requiere que, al momento de la decisión, los participantes sólo consideren el bien común.³⁴ Su primera etapa, la cual él identifica con la etapa de opinión pública y formación de la voluntad, permite a los individuos “alcanzar sus propias perspectivas consideradas” y, entre otras cosas, “realizar y efectivamente afirmar [sus] intereses individuales racionales” (Fung, 2003, p. 344). Esta etapa de discusión abarca apropiadamente el tipo de “racionalidad instrumental” en la cual “los individuos promueven [...] sus propios fines”, así como sus fines colectivos, por medio de la discusión (Fung 2003, p. 348). También incluye apropiadamente “el testimonio, contar historias, relacionar las necesidades, la defensa por principios y ventilar los conflictos y las tensiones” (Fung,

argumentos y hechos junto con las percepciones de las experiencias propias para crear, por ejemplo, convicciones de justicia o injusticia que luego afectan la identidad de uno. Usualmente, la deliberación no puede iluminar y esclarecer los intereses de maneras que incorporan los cambios en las metas y aun los intereses sin incluir referencias a las emociones. Ver, por ejemplo, Nussbaum (1995); Rorty (1985); MArkus (2002); Marcus, Neuman y MacKuen (2000); Hall (2005); y Mansbridge et al. (2006).

³⁴ Parece que esta fórmula pretendiera reflejar al proceso de Habermas (1996) de deliberación de dos pistas en la esfera pública y en la legislatura. Fung aclara que no es un objetivo de la deliberación esclarecer las perspectivas (Fung, 2003, pp. 348, 350, 356), las preferencias (Fung, 2003, pp. 348, 350, 356) y los valores de cada participante (Fung 356, 359).

2003, p. 344).³⁵ En la última etapa de la “elección social razonada” o “lo razonable”, en contraste, los participantes “restringen la búsqueda de su propio autointerés de acuerdo con las normas de justificación.” En esta última etapa,

Lo razonable puede requerir que los participantes se contengan cuando otros ofrezcan razones convincentes basadas en los intereses comunes del grupo o en normas comúnmente sostenidas, como el respeto, la reciprocidad y la imparcialidad. Por ejemplo, lo razonable puede requerir que alguien retire su apoyo a una propuesta que promovería sus propios intereses simplemente porque otros son más necesitados. (Fung, 2003, p. 348)

De esta manera, en el proceso de dos etapas de Fung, en algún punto de la deliberación, y ciertamente en el momento de la decisión, el bien común debería prevalecer por sobre el autointerés: “Cuando cada participante decide cuál debería ser la elección social, debería elegir la propuesta respaldada por las razones más persuasivas” (Habermas, 1989, p 344). A esa altura, cada participante debería “no votar por la opción que mejor promueve sus intereses propios, sino por la opción que parece más razonable” (Fung y Wright, 2003, pp. 17-18).

Fung permite todavía un regateo justo, basado en el autointerés y en la igualdad política: “Esta vez tú lo haces por mí y la próxima yo lo hago por ti” (Fung, 2003, p. 344) aun en esta segunda etapa, indicar en qué casos las opciones son inherentemente de suma-cero y en otros contextos de conflicto fundamental, “lo razonable” puede incluir una fórmula de agregación justa que equilibra los intereses personales estrechos. La sutil manera en que el regateo se mete en la segunda etapa de Fung sugiere que acordonar el autointerés a una esfera separada, temporalmente anterior a la elección social no logra reconocer completamente la importancia del autointerés a lo largo del proceso deliberativo.

Uno quizás podría estrechar el autointerés y los objetivos de la deliberación clásica postulando/presuponiendo que el esclarecimiento de los intereses podría seguir legítimamente hasta el instante mismo de la decisión social, con la elección social legítima incluyendo los resultados de los regateos basados en una combinación de autointerés y el principio de imparcialidad. Entonces, el principio normativo apropiado podría ser: “En la *deliberación*, esclarecer los intereses comunes y en conflicto; en la *elección*, votar por el bien común significativo; o, si éste no está disponible, por el resultado de un regateo o una negociación justos; o, si éstos no están disponibles, de acuerdo a los propios intereses en un esquema de voto que agrupa de manera justa los intereses.” Un principio semejante podría abarcar toda la gama de opciones legítimamente democráticas, incluyendo la regla mayoritaria, si reconociera que cuando no hay un bien común obvio más que la agregación, simplemente votar por el interés propio podría promover el proceso integrador justo.

Prohibir en la deliberación o en los procesos democráticos legítimos el regateo o la negociación sobre los intereses materiales en conflicto o la expresión y búsqueda del

³⁵ Aquí Fung responde a las críticas de Young (1996 y 2000) y de Sanders (1997).

autointerés hace que sea más difícil, para quienes cuyas preferencias son inducidas por condiciones hegemónicas externas, explorar y esclarecer sus propios intereses subyacentes. Excluir estas consideraciones de la deliberación incluso hace más difícil distribuir de manera justa el sacrificio que requieren las decisiones donde los conflictos son suma-cero. Excluir estas consideraciones de la deliberación hace aún más difícil saber si existe un conflicto de suma-cero. Al igual que ocurre con el conflicto, negar la legitimidad del autointerés evita que las partes de esa deliberación puedan construir sobre bases sólidas solidaridad, comprensión y respeto mutuos.

Conclusión

Dos tradiciones deliberativas han crecido, uno junto al otro y entrelazándose, una asociada en alguna medida con la disciplina académica de filosofía y la otra, en alguna medida, con la disciplina de la ciencia política. En la tradición más filosófica, sólo la deliberación razonada dirigida al bien común produce decisiones democráticas legítimas. Este ideal deriva de una profunda crítica a la democracia moderna por incorporar la búsqueda del autointerés en contraste con el razonamiento acerca del bien común. En la tradición más asociada con la ciencia política, las democracias tienen recursos mezclados de legitimación que incluyen la deliberación y la agregación justa. Los demócratas deliberativos en esta tradición promueven la deliberación sin afirmar que es la única fuente de legitimidad.

Desde esta segunda perspectiva, pluralista, la “deliberación” puede tener muchos objetivos, entre los cuales debe estar esclarecer los intereses en juego en la decisión. Por eso el proceso debe incluir no sólo la construcción de lazos entre los individuos, y la finalidad de un consenso racionalmente motivado. También debe orientarse a esclarecer los conflictos (incluyendo los conflictos de intereses materiales individuales que puedan no estar demasiado claros) y a generar bases para la solidaridad, la comprensión y el respeto mutuos. Ante la complejidad de la vida humana, la deliberación pluralista incorpora formas de comunicación para esclarecer los intereses comunes y los intereses en conflicto.

Simona Chambers ha notado que en los últimos años “la teoría deliberativa se ha alejado de la teleología centrada en el consenso –la discusión e incluso el lado agonístico de la democracia tienen ahora su sitio – y es más sensible al pluralismo.”³⁶ Sin embargo, los demócratas deliberativos siempre han asignado un gran valor a la discusión. El conflicto de opiniones fue una cuestión central de la política para Jürgen Habermas, Hannah Arendt, Sheldon Wolin, Benjamin Barber y muchos otros. Para

³⁶ Chambers (2003, p. 321, citas omitidas). Chambers también sostiene que “con sólo algunas excepciones es la estrecha, altamente racionalista, perspectiva acerca de dar-razones que enfatiza un modelo de imparcialidad elevando por sobre cualquier diferencia [...] La mayor parte de la teoría deliberativa ha adoptado una idea flexible y pluralista acerca de dar razones y [...] una expansión definitiva de los tipos de cosas que podrían ser consideradas argumentos y razones” (Chambers, 2003, p. 322). Esta fórmula no aclara si el autointerés material está permitido entre los “argumentos y razones” legítimos, Ver también Dryzek (2001, pp. 660-63).

estos teóricos lo que contamina la política no es el conflicto en sí mismo, sino el conflicto de los intereses materiales individuales. He sostenido que esta clase de interpretación de la política, de la legitimidad democrática y de la deliberación socava una importante meta de la democracia misma, que es producir decisiones bien razonadas y justas, en condiciones que se acerquen lo más posible a reflejar la igualdad y la libertad de cada individuo.

Referencias

- Arendt, H. [1963] (1965), *On Revolution* (New York: Viking).
- Aristotle [c. 347-322 BCE] (1988), *The Politics*, trans. Jowett/Barnes (Cambridge: Cambridge University Press).
- Arnold, M. [1869] (1957), *Culture and Anarchy*, J.D. Wilson (ed.) (Cambridge: Cambridge University Press).
- Bachrach, P. (1974), 'Interest, Participation and Democratic Theory', in J.R. Pennock and J.W. Chapman (eds.), *Participation in Politics, Nomos XVI* (New York: Lieber-Atherton), pp. 39-55.
- Barber, B.R. (1984), *Strong Democracy: Participatory Politics for a New Age* (Berkeley: University of California Press).
- Barry, B. (1965), *Political Argument* (London: Routledge and Kegan Paul).
- Barry, B. [1979] (1991), 'Is Democracy Special?', in B. Barry (ed.), *Democracy and Power* (Oxford: Oxford University Press), pp. 24-60.
- Benhabib, S. (1996), 'Toward a Deliberative Model of Democratic Legitimacy', in S. Benhabib (ed.), *Democracy and Difference* (Princeton, NJ: Princeton University Press, pp. 67-94.
- Bohman, J. (1998), 'Survey Article: The Coming of Age of Deliberative Democracy', *Journal of Political Philosophy*, 6(4), pp. 400-25.
- Breed, W. and Seaman, S.M. (1971), 'Indirect Democracy and Social Process in Periclean Athens', *Social Science Quarterly*, 52, pp. 631-45.
- Chambers, S. (1996), *Reasonable Democracy: Jürgen Habermas and the Politics of Discourse* (Ithaca, NY: Cornell University Press)
- Chambers, S. (2003) 'Deliberative Democratic Theory', *Annual Review of Political Science*, 6, pp. 307-26.
- Cohen J. (1989), 'Deliberation and Democratic Legitimacy', in A. Hamlin and P. Pettit (eds.) *The Good Polity* (Oxford: Blackwell), pp. 17-34.
- Cohen J. and Rogers J. (2003), 'Power and Reason' in A. Fung and E.O. Wright (eds.), *Deepening Democracy: Experiments in Empowered Participatory Governance* (London: Verso Press), pp. 237-255.

Connor, W.R. (1971), *The New Politicians of Fifth Century Athens* (Princeton, NJ: Princeton University Press).

Coser, L. (1956), *The Functions of Social Conflict* (New York: Free Press).

Dahl, R.A. (1989), *Democracy and Its Critics* (New York: Yale University Press).

Dover, K. (1974), *Greek Popular Morality in the Time of Plato and Aristotle* (Berkeley University of California Press).

Dryzek, J.S. (2001), 'Legitimacy and Economy in Deliberative Democracy', *Political Theory*, 29(5), pp. 651-69.

Elster, J. (1986), 'The Market and the Forum: Three Varieties of Political Theory' in J. Elster and A. Hylland (eds.), *Foundation of Social Choice Theory* (Cambridge: Cambridge University Press), pp. 97-122.

Fischer, R. and Ury, W. [1981] (1983), *Getting to Yes* (New York: Penguin).

Follet, M.P. [1925] (1942), 'Constructive Conflict', in H.C. Metcalf and L. Urwick (eds.), *Dynamic Administration: The Collected Papers of Mary Parker Follet* (New York: Harper), pp. 30-49.

Forçade, E. (1853), *Études historiques* (Paris: Mechel Levy).

Forester, J. (1999), *The Deliberative Practitioner: Encouraging Participatory Processes* (Cambridge, MA: MIT Press).

Fraser, N. [1992] (1997), 'Rethinking the Public Sphere', in N. Fraser, *Justice Interruptus* (New York Routledge), pp. 69-98.

Fung, A. (2003), 'Recipes for Public Spheres', *Journal of Political Philosophy*, 11(3), pp. 338-67.

Fung, A. and Wright, E.O. (2003) 'Thinking about the Empowered Participatory Governance' in A. Fung and E.O. Wright (eds.), *Deepening Democracy* (London: Verso), pp. 3-42.

Galinsky, A.D., Maddux, W.W. and Ku, G. (2005), 'Why It Pays to Get inside the Head (But not the Heart) of your Opponent; The Differential Effects of Perspective Taking and Empathy in Strategic Interaction', unpublished manuscript.

Groch, S. (2001), 'Free Spaces: Creating Oppositional Consciousness in the Disability Right Movement', in J. Mansbridge and A. Morris (eds.), *Oppositional Consciousness. The Subjective Roots of Social Protest* (Chicago: The University of Chicago Press), pp. 65-98.

Guinier, L. (1994), *The Tyranny of the Majority* (New York: Free Press).

Gutmann, A. and Thompson, D. (1996), *Democracy and Disagreement* (Cambridge, MA: Harvard University Press).

Habermas, J. [1962] (1989), *The Structural Transformation of the Public Sphere: An Inquiry into a Category of Bourgeois Society*, trans. T. Burger (Cambridge, MA: MIT Press).

Habermas, J. [1971] (1985), 'Hannah Arendt; On the Concept of Power', in J. Habermas, *Philosophical-Political Profiles*, trans. F.G. Lawrence (Cambridge, MA: MIT Press), pp. 173-90.

Habermas, J. [1981] (1984), *The Theory of Communicative Action*, vol. I: Reason and the Rationalization of Society, trans. T. McCarthy (Boston: Beacon Press).

Habermas, J. (1982), 'A Reply to my Critics', in J.B. Thmpson and D Held (eds.), trans. T. McCarthy, *Habermas: Critical Debates* (Cambridge, MA: MIT Press), pp. 219-83.

Habermas, J. [1992] (1996), *Between Facts and Norms*, tans. W. Rehg) Cambridge, MA: MIT Press).