

TERCERA PARTE

COMENTARIOS

Capítulo 6

De la Acción a la Reflexión y de la Reflexión a la Acción

*Jane Mansbridge **

La teoría y los casos aquí presentados constituyen un paso significativo hacia la teoría y la práctica de la democracia participativa. Tal como sucede en ocasiones con las teorías más originales, este nuevo marco surge de una observación aguda de la práctica. Aquellos que en lo concreto trabajaron en procura de darle a la democracia una aplicación práctica, se dedicaron primero a una alternativa de acción práctica y luego a otra, hasta que fueron desarrollando un conjunto de instituciones que respondían de modo más adecuado a sus necesidades. Fung y Wright, con la teoría expuesta en este libro, han esquematizado y articulado explícitamente las categorías que surgen de esta evolución creciente a partir de la práctica concreta. La teoría de Fung y Wright puede ahora enriquecer la práctica futura.

Los participantes del encuentro que inspiró este libro ya han comenzado a dar los pasos subsiguientes, usando la nueva teoría como guía para quienes continúan en la tarea de hacer funcionar las instituciones democráticas. El paso que aún no se ha dado es que se repita la observación original de la práctica, esto es, que se in-

vestiguen las dinámicas por medio de las cuales la gente en su realidad concreta asume las nuevas instituciones que siguen a la teoría, y que se revise la teoría a partir de esa nueva práctica. La vieja fórmula "Acción-Reflexión-Acción"* funciona mejor si se repite una y otra vez.

Para contribuir a futuras observaciones y esfuerzos teóricos, comenzaré por bosquejar la "transversalidad" —esto es, como explicaré más adelante, la combinación de mecanismos que operan a diferentes niveles— propia del Gobierno Participativo con Poder de Decisión, que constituye uno de los rasgos centrales y originales de este modelo. Exploraré este rasgo en la teoría y la práctica, para luego sugerir algunos problemas que aún quedan por trabajar. El paso siguiente será identificar ciertos silencios notorios en las teorías existentes sobre la deliberación, en los estudios de caso contenidos en los capítulos anteriores, y en la introducción de Fung y Wright. La teoría tiende a adolecer de silencios cuando los teóricos no logran identificar lo que no se ajusta al modelo. Las observaciones de la práctica nos dan las claves para llenar esos vacíos, lo que se puede lograr expandiendo el sentido que queremos darle a la deliberación para incorporar variables como el interés propio, las emociones, el conflicto, la inequidad y la representación informal.

Cada sección de este capítulo se refiere a una de estas cuestiones y formula preguntas que quienes trabajan a diario en estos asuntos deberían hacerse, y que los investigadores deberían incorporar en sus análisis futuros de dichas prácticas.

En primer lugar, el capítulo exhorta a que se amplíe el concepto de deliberación para que el interés personal pueda tener un papel normativo más protagónico. El autoentendimiento, el entendimiento mutuo, una comprensión provechosa y justa del mundo circundante y una justicia distributiva, todos ellos descansan, desde mi perspectiva, en individuos que, al participar en procesos de delibe-

ración, formulan con relativa precisión, y expresan con relativa exactitud, sus *intereses personales*. Los individuos necesitan aprender a transformar sus intereses a fin de poder forjar el bien común de todos. El truco normativo, psicológico e institucional consiste en encontrar los mecanismos para avanzar en las dos direcciones a la vez, que no son necesariamente contradictorias entre sí.

En segundo lugar, el capítulo propone extender el concepto de deliberación más allá de la formulación de razones, para incorporar las muchas interacciones basadas en *emociones*. Igualmente, propone ampliar las instituciones para que puedan proveer ámbitos no destructivos en los que sean bienvenidas ciertas formas de expresar emociones.

En tercer lugar, el capítulo intenta expandir los fines normativos de la deliberación y de las instituciones deliberativas para que el descubrimiento y la expresión del *conflicto* sea un objetivo valioso.

En cuarto lugar, el capítulo propone incorporar las *desigualdades* en nuestra concepción de la deliberación legítima. También formula algunos criterios para calificar aquellas desigualdades entre los individuos y grupos que erosionan la legitimidad normativa del proceso de deliberación, y las que pueden ser pasadas por alto sin que se cause mayor perjuicio.

Finalmente, este escrito sugiere hacer de la *representación informal* una parte integral de la democracia deliberativa. Para ello, esboza algunos criterios mediante los cuales se puede juzgar la calidad de la representación de los ausentes por parte de quienes están presentes en la deliberación.

1. Transversalidad

La teoría original de la democracia participativa simplemente delegó el poder a los niveles más inferiores. Nuestra consigna en

las calles era: "¡El poder para el pueblo!". Y lo entendíamos literalmente. La Declaración de Port Huron, que lanzó a la luz pública la frase "democracia participativa," surgió de estudiantes que nunca habían tenido la experiencia de ejercer poder político. La consigna fue el producto de una era en la que, al igual de lo que sucede actualmente, personas cuyos nombres eran desconocidos para la mayoría de ciudadanos estaban tomando decisiones que podrían dar lugar a una conflagración nuclear. En las palabras de C. Wright Mills, cuyos trabajos inspiraron a los escritores de Port Huron, la gente "(sentía) que estaba viviendo en un tiempo de grandes decisiones; y (sabía) que no estaba tomando ninguna."¹ La Declaración de Port Huron hacía un llamado a una democracia en la que los ciudadanos participasen activamente, una democracia que "(sacara) al pueblo del aislamiento y lo llevase a la comunidad".²

El joven filósofo político Arnold Kaufman, quien acuñó el término "democracia participativa" y la enunció teóricamente por primera vez, enfatizó sus efectos positivos sobre la ciudadanía. Como él solía decir, blandir el poder político le permitiría a los ciudadanos mejorar sus capacidades de "pensamiento, sentimiento y acción".³ Como profesor principiante en el Departamento de Filosofía de la Universidad de Michigan, Kaufman trabajó con Tom Hayden y algunos de los estudiantes que produjeron la Declaración de Port Huron. El mismo Kaufman era un observador agudo de la práctica. Antes de morir prematuramente en un accidente aéreo algunos años después, su propia experiencia con democracias nacies lo llevó a formular lo que él llamó "la paradoja de la democracia participativa". La paradoja es que aunque la participación en las democracias contribuye a que la gente incremente sus capacidades, aquellos que todavía no cuentan con la experiencia muchas veces no podrán contribuir al éxito de la democracia. Lo que necesitan es exactamente lo que, debido a sus carencias, no pueden obtener.⁴

Con el paso de los años otros demócratas elaboraron versiones diferentes de la paradoja de Kaufman. Por ejemplo, los reformadores urbanos que instituyeron la descentralización para incrementar el poder del pueblo, se encontraron muchas veces con que las nuevas unidades descentralizadas habían llegado a ser tan incompetentes o corruptas que desencantaban incluso a los que ejercían un poder considerable en sus dinámicas internas.⁵ Los reformadores del sistema escolar de Chicago, en 1988, trataron en forma explícita de encontrar soluciones a esos problemas, que veinte años atrás ya habían surgido en otras reformas escolares en Nueva York y otros lugares.

La teoría de democracia participativa "transversal" nació, entonces, después de muchos años de experimentos y aprendizajes. El estudio que Archon Fung adelantó sobre el nuevo sistema escolar descentralizado de Chicago lo llevó a articular y denominar esta nueva estructura participativa, que se caracteriza por el hecho que la participación al nivel de las bases se interrelaciona con la regulación facilitadora, la supervisión y la sanción a niveles más altos —de ahí su carácter transversal—. En este modelo, los experimentos en los niveles inferiores introducen innovaciones, aprovechan la sabiduría local y comprometen a los ciudadanos en formas de participación potencialmente transformadoras. Mientras eso ocurre, los niveles superiores se aseguran de la calidad en el proceso, imponen sanciones cuando no se cumple con los criterios de calidad y diseminan las innovaciones entre las entidades ubicadas en las capas más bajas del sistema. El objetivo es aprehender los rasgos positivos de la participación local sin que se den los retrocesos que afectaron las experiencias previas.

Una vez que la teoría asume una formulación explícita y sus elementos están articulados en un conjunto teórico, podemos observar que los principios que constituyen la base de la teoría ya han influido en una porción considerable de la práctica federal, al me-

nos en Estados Unidos. Por ejemplo, en la región de Nueva Inglaterra, los gobiernos estatales exigen que los municipios celebren cabildos abiertos al menos una vez al año, durante un tiempo específico. Algunos estados piden que las agendas de las asambleas contemplen ciertos asuntos específicos. Los mismos estados o asociaciones voluntarias capacitan a los moderadores de esas reuniones. Otros estados, por fuera de la zona de Nueva Inglaterra, también han establecido una serie de normas de procedimientos que los diversos municipios deben observar a fin de evitar sanciones. Al mismo tiempo, el gobierno federal supervisa a los gobiernos estatales en aspectos como el cumplimiento de ciertos requisitos concernientes a los procesos electorales. La tentación en los niveles superiores es siempre la de promover los intereses de todo el sistema, incluso cuando difieren de los intereses de las partes, para así imponer una visión determinada. En algunas ocasiones, ya sea consciente o inconscientemente, las visiones e intereses de “los expertos” o de los sectores más poderosos en las altas esferas se imponen, en detrimento de la experiencia, la perspectiva y los intereses de los participantes a nivel local. Las tentaciones en los niveles inferiores, por su lado, consisten en promover los intereses de las partes incluso cuando difieren de los intereses del todo, para de esa manera imponer una perspectiva particular. En esos casos, la atención central recae sobre los intereses de los sectores más activos e influyentes a nivel local, con lo que se sacrifican las necesidades de los menos poderosos, de otras localidades y de todo el sistema. El camino del ensayo y del error es el único que permite indicar alternativas que aseguren los mayores beneficios de una conjugación transversal de intereses, y evitar así grandes costos innecesarios. Por el momento, la teoría de democracia participativa transversal significa un notable avance en relación con la teoría original de democracia participativa porque introduce una interacción sinérgica, creativa y recíprocamente vigorizante entre las distintas capas del gobierno.

2. Deliberación

El estudio empírico y la teorización de la deliberación están apenas en sus fases iniciales. Por tal razón conocemos muy poco de lo que constituye una buena deliberación en una asamblea democrática. Informalmente, en las teorías existentes juzgamos las buenas deliberaciones con base en el grado de respeto mutuo, el reconocimiento entre participantes, su apertura mental y su disposición a escuchar, la consistencia de sus argumentos y la precisión de los hechos que invocan, la “economía” de sus desacuerdos —es decir, la búsqueda de argumentos que minimicen la posibilidad de rechazo y que eviten herir las creencias más caras para los demás participantes—, su capacidad para traer a colación las razones relevantes, su capacidad de descubrir o forjar valores e intereses comunes, y el espacio que el foro deliberativo provee para la expresión auténtica de lo que sienten los participantes. A manera de meta-criterios para juzgar las deliberaciones, sugiero que éstas deben en la medida de lo posible hacer que los participantes (1) sean conscientes de las implicaciones de sus propias preferencias e intereses, de las preferencias e intereses de otros, y de los intereses del cuerpo político en su conjunto, y (2) sean capaces de transformar sus intereses en formas tales que ellos mismos, al reflexionar sobre sus acciones *a posteriori*, aprobarían.⁶

Algunas de las lagunas fácilmente identificables en los análisis existentes sobre la deliberación son la relación entre el bien común y el interés personal, el papel de las emociones, el manejo de los conflictos, la postura más apropiada hacia las desigualdades y los criterios para calificar la representación informal.

2.1. La incorporación del interés personal

Tal como lo señalan Fung y Wright, la norma para la deliberación pública, incluso en los grupos pequeños, tiene que ser el bien general del grupo. La mayoría de los argumentos debe acogerse a

ese principio rector. De hecho, los argumentos que tiene más peso en términos generales apuntan al bien común.

Sin embargo, este aspecto no es tan sencillo como puede parecer en la teoría de Fung y Wright o en los trabajos de la mayoría de los primeros teóricos de la democracia.⁷ Si se conserva un solo enfoque del bien común, el interés particular resulta ilegítimo. No obstante, al reconocer y afirmar el interés particular se puede contribuir al avance de la justicia distributiva. En este sentido, el interés privado le permite al sujeto aclarar sus aspiraciones. El reconocimiento y la afirmación del interés personal contribuye a que el sujeto sea entendido (y respetado) por sus necesidades y aspiraciones. Tal dinámica conduce a desenmascarar las interpretaciones hegemónicas del bien común cuando han asumido posturas sutiles de opresión.

2.1.1. *El interés personal y la justicia distributiva*

Independientemente de que las circunstancias reales sean justas o no, los participantes deben tener —o desarrollar durante la deliberación— una idea razonablemente buena de cuál es su interés individual, incluso de los aspectos más mezquinos de éste.

Aún cuando las circunstancias son injustas y, por tanto, las posibilidades de que el resultado sea sustantivamente justo son pocas, las deliberaciones por sí mismas pueden ser relativamente buenas o malas. Si, como afirmo más adelante, ampliamos lo que entendemos por deliberación para incorporar la discusión de conflictos irreconciliables tanto como la búsqueda del bien común, podemos considerar como deliberaciones incluso negociaciones entre dos Estados cuando uno de ellos ha adquirido un poder mayor de manera injusta. En casos como este, y en particular cuando las concepciones de justicia en sí misma son objeto de disputa y esas concepciones coinciden con intereses materiales, puede no ser posible em-

prender una búsqueda de buena fe del bien común que sea aceptable para todos. De seguro es fundamental en esos casos que todas las partes tengan un sentido claro de su interés propio —incluso en su forma más estrecha y mezquina—.

El fracaso en la búsqueda de un acuerdo sobre el resultado justo o bueno no significa automáticamente que el proceso de deliberación haya sido erróneo. Una buena deliberación aclara tanto el conflicto como el acuerdo, incluso cuando la decisión final es la “guerra”. Si, en casos en los que el conflicto abierto (la “guerra”) puede evitarse, los participantes pueden llegar a un acuerdo acerca de un procedimiento relativamente legítimo para solucionar el conflicto, la deliberación puede aclarar el conflicto y terminar en algún tipo de decisión (por ejemplo, un voto por mayoría) que no produce un resultado consensual. Sin importar si el resultado es la guerra o el voto, desde un punto de vista normativo debemos juzgar por separado la calidad de la *deliberación* (con base en criterios como los mencionados arriba), la calidad del *procedimiento de decisión* (con base en criterios tales como la institucionalización de una distribución legítima del poder a través de la regla de decisión), y la calidad del *resultado* (con base en criterios que derivan de un estándar de justicia independiente del proceso deliberativo o de la toma de decisiones).⁸

Cuando las condiciones son relativamente justas, las comunidades podrían igualmente verse enfrascadas en conflictos irreconciliables. Por ejemplo, pueden necesitar distribuir de manera justa algunos bienes escasos que muchos codician. En muchos de estos casos hay ganadores y perdedores. Esta es, a menudo, la situación en una negociación que busca distribuir un presupuesto fijo. Para asignar bienes en situaciones en las que necesariamente hay ganadores y perdedores, un grupo tiene que saber lo que sus distintos segmentos necesitan. En este proceso los diferentes segmentos participantes en el proceso tendrán que expresar sus necesidades.

En este tipo de proceso no es útil fijar normas que prohíban que los individuos o los grupos piensen o expresen lo que necesitan en términos de su interés particular.⁹

Tomemos como ejemplo el caso de una pareja que está decidiendo si se traslada a Chicago o a Boston, en el que uno de los miembros de la pareja tiene una buena oferta de trabajo en Chicago y el otro en Boston. A la larga una u otra ciudad puede ser la mejor para los dos miembros de la pareja. Por ello, este argumento debe presentarse con toda su fuerza de persuasión. Pero ese alegato puede no ser tan accesible como parece. En consecuencia, las normas de la discusión deben permitirles a los dos miembros de la pareja reconocer y dar a conocer su respectivo interés particular a fin de llegar a algún acuerdo. Por ejemplo, si la pareja se decide por Boston, el que tuvo que renunciar a la oferta de Chicago debe contar en lo sucesivo con alguna ventaja a su favor, o acumular alguna ganancia para una decisión futura. Los dos individuos pueden acordar, por ejemplo, que la persona que “pierde” en esta decisión deberá “ganar” en la próxima decisión relacionada con sus profesiones. Las dos personas pueden llegar a un acuerdo sobre la justicia del acuerdo global aunque sus intereses inmediatos estuvieran en conflicto.

Si en las deliberaciones ninguno de los miembros de la pareja piensa que es legítimo reconocer y dar a conocer su respectivo interés personal, los dos podrían llegar a tomar decisiones solamente a partir del “bien común”, lo que no garantiza que se tengan en cuenta todos los aspectos que forman parte del proceso. O bien, ellos podrían, por ejemplo, adelantar toda la deliberación en términos de lo que es mejor para los hijos. En tal caso, las discusiones acerca del bien para los hijos con toda probabilidad estarán cargadas, al menos inconscientemente, de los otros aspectos que por regla general quedan descartados. Las ideas del tipo “por el bien de los hijos” con toda seguridad se debatirán intensamente a partir de

fundamentos que los mismos padres no se permitirán reconocer. Aunque la falta de expresión del interés personal pueda en apariencia conducir a un espíritu comunitario, tiene el potencial de sembrar las semillas de futuros problemas potenciales. Es muy probable, además, que una discusión así concebida resulte en una injusticia cometida contra el individuo que acepta perder sin una compensación o reconocimiento correspondientes.

Supongamos otro ejemplo hipotético, esta vez con más de dos actores. En una facultad de una universidad, el decano anuncia una nueva cátedra. En la discusión que sobreviene en torno a decidir el área en la cual se habrá de concentrar la cátedra en cuestión, el énfasis va a recaer sobre los argumentos que sostengan que destinar dicha asignación a uno u otro departamento promoverá la reputación o el buen funcionamiento de toda la facultad. Sin embargo, no puede ser tan obvio argumentar a favor del departamento cuya área de interés es la mejor para la facultad. Cuando no es claro que se tiene certeza sobre un bien mayor al que se da por sentado, el bien general de la facultad puede alcanzarse si se asigna la cátedra a un departamento y a los restantes se les asigna algún otro bien o se les promete enriquecerlos con la próxima vacante disponible.

Llegar a un “acuerdo” de ese tipo implica ampliar el enfoque de la toma de decisiones para involucrar un mayor número de áreas significativas o extenderlo a un horizonte temporal más amplio (por ejemplo, anticipándose a decisiones futuras). Cuando la situación es tal que cualquier resultado arroja ganadores y perdedores —esto es, cuando la situación es de suma cero—, el acuerdo produce un “bien común” al nivel agregado, antes que un bien común unitario con el que todos están de acuerdo.¹⁰ La discusión en torno a la compensación o la extensión de las contraprestaciones en el tiempo es un rasgo central de la deliberación.

El debate sobre el significado y las implicaciones de los componentes de un acuerdo posible y la intensidad de las preferencias

sobre cada componente son también de mucha importancia para la deliberación. En estas circunstancias, la deliberación promueve el entendimiento que cada uno de los participantes tiene de sí, la comprensión mutua y una perspectiva útil del mundo, siempre y cuando los individuos hagan el esfuerzo por entender no sólo los intereses comunes que pueden ventilarse en el proceso, sino también el interés particular de cada quien. Los individuos involucrados en un proceso de deliberación deben aprovechar su tarea para descubrir: (1) lo que realmente desean y necesitan de cada aspecto que ellos consideran es de vital importancia para sus intereses; (2) lo que los demás quieren y necesitan; (3) lo que las necesidades y aspiraciones de cada quien implican en el conjunto del proceso; (4) la ubicación de los puntos conflictivos insolubles entre las necesidades y aspiraciones propias y las de los demás; y (5) cuáles puntos en común pueden articularse entre las necesidades y aspiraciones propias y las de los demás. No siempre es fácil entender lo que uno realmente quiere, ni siquiera dentro de los estrechos confines de los propios intereses. La decisión se hace más difícil a medida que uno amplía el horizonte de los intereses particulares para darle cabida a la consideración del bien de los demás como parte integral del bien personal. Inclusive al tratar de discernir lo que un individuo desea, una reflexión desde la perspectiva individual no puede llegar muy lejos. En algún punto, ese individuo va a tener que apelar a sus amigos, al menos para que le sirvan como punto de referencia y le compartan sus consejos, experiencias y capacidades de análisis. En lo concerniente a la discusión de asuntos públicos, esta persona regularmente va a necesitar las consideraciones de otros por fuera de su círculo de amigos íntimos, incluyendo a aquellos que pueden perder si este individuo gana, o que pueden beneficiarse de las pérdidas de la persona en cuestión.

En una negociación entre dos personas, por ejemplo, cada negociador tiene un incentivo para ayudar al negociador "opuesto" a descubrir formas de satisfacer las necesidades suyas o de sus re-

presentados a un costo menor y una mayor ganancia mayor para sus representados que lo que cualquiera de los dos se había imaginado. Supongamos que usted necesita x y además requiere de z , y llega a la negociación pensando que para satisfacer sus aspiraciones usted va a necesitar x^1 y z^1 , lo que me cuesta demasiado a mí como la contraparte en la negociación. Si yo logro demostrarle correctamente a usted que x^2 y z^2 van a satisfacer sus necesidades de igual o mejor manera, y que esto a la vez me es menos costos, entonces los dos podríamos quedarnos con x^2 y z^2 y saldríamos bien librados de la transacción. En este intercambio yo ofrezco un incentivo para trabajar con usted en forma creativa a fin de explorar si transarnos por x^2 y z^2 es lo mejor para los dos.

Este tipo de discusiones contrastan a menudo con la "deliberación" y se les da un estatus normativo más bajo, e incluso negativo. Cuando Habermas o Fung y Wright califican estos tipos de discusión como "estratégicas," o simples "negociaciones," la "deliberación" queda para discusiones en torno a bienes comunes más unitarios, o para discusiones que concluyen que, puesto que no se encontró un bien común más claro, debe procederse a un acuerdo igualitario de distribución o someter la conclusión al voto¹¹. Mi posición, sin embargo, es que un acuerdo en el que yo trabajo con usted, a partir de mi interés particular, con el fin de ayudarle a articular su propio interés particular que me implica un menor costo o me representa una ganancia mayor, es un proceso tal que, en un contexto sin manipulación, puede profundizar la comprensión que usted pueda tener de usted mismo, nuestro entendimiento mutuo, y la perspectiva del mundo que los dos podamos tener. Se trata, entonces, de un importante componente integral de la deliberación propiamente entendida.

Una conciencia más clara del interés particular contribuye, además, a mejorar la deliberación en casos como los de la "paradoja de Abilene", en los que cada miembro de un grupo sigue una suge-

rencia porque cada quien piensa que esa idea será de utilidad para los otros, incluso si ese individuo no desea el resultado final.¹² Esta paradoja es parte de un fenómeno más amplio de “pensamiento en grupo” en el que los miembros del conjunto llegan a un acuerdo en términos de lo que ellos perciben como consenso grupal incluso si cada individuo abriga dudas no expresadas acerca de la sabiduría del consenso.¹³

Finalmente, una mayor conciencia del interés particular incrementa la deliberación, sobre todo cuando una definición hegemónica del bien común no les permite a los miembros menos poderosos ser conscientes de sus propios intereses, y los lleva, más bien, a reprimirlos en aras del bien común, incluso cuando los demás no cumplen con su parte.

Un elemento normativo de importancia crítica es el grado de poder —en el sentido de amenaza de sanción o de uso de la fuerza¹⁴— que se despliega para llegar a una decisión. Lo ideal es que el poder (esto es, la amenaza de la sanción o el uso de la fuerza) esté ausente de la deliberación, aunque la influencia (esto es, lograr, mediante una buena argumentación, que otros hagan algo que de otra manera no harían), debe formar parte del proceso, y puede ser legítimamente desigual.¹⁵ En la práctica, el poder siempre está presente. Sin embargo, uno puede evaluar una deliberación, un voto o una negociación a partir del grado en el que el uso desigual del poder incide en el resultado. En una deliberación, no obstante, el poder desigual no tiene por qué afectar el resultado. En una votación, un resultado legítimo depende normativamente de un poder igualitario a nivel individual, que no es objetivo plenamente alcanzable en la práctica pero que sirve como una ideal al que hay que aspirar.

2.1.2. *El interés individual en el proceso de transformación personal*

Si, como sugiero en este capítulo, incluimos en la deliberación los acuerdos hechos en aras de la justicia distributiva, podríamos ver las razones por las cuales es importante que las partes, en tales acuerdos, tengan conciencia de sus intereses, incluyendo los más mezquinos y materialistas, y que los puedan dar a conocer en forma efectiva. De hecho, la deliberación tiene que incrementar en la gente la conciencia de esos intereses y las formas en que pueden entrar en conflicto con los intereses de los demás. Al mismo tiempo, tiene que darse una conciencia más clara de los elementos potenciales que hay en común. Las transformaciones tienen que darse allí donde se reconocen los conflictos y allí donde se forjan los lazos que le dan un sentido común al proceso.¹⁶ Idealmente, sólo *después* de que tales consideraciones estén sobre la mesa, uno puede entonces pedirles a los participantes que voten “no por la opción que más se ajuste a sus intereses particulares sino por la que parezca ser más razonable”.¹⁷

Sin embargo, los teóricos de la deliberación anteriores se han concentrado casi que exclusivamente en el muy importante proceso de forjar formas más unitarias del bien común. No obstante, la evidencia ofrecida por los casos analizados en el presente volumen les permiten a los teóricos avanzar mucho más en sus sondeos de las normas de la transformación participativa.

En Porto Alegre, los activistas, al menos los de las zonas más pobres, parecen haber articulado un buen porcentaje de lo que están haciendo en términos concretos de intereses particulares locales, como lo muestra el capítulo 2. Uno de ellos comenta, por ejemplo, que su “distrito se ha beneficiado enormemente” del Presupuesto Participativo. Otro dice: “Logramos que pavimentaran parte de la calle pero todavía seguimos involucrados porque hay mucho por hacer”. El primer activista, que proviene “del distrito más

pobre de la ciudad”, también dice que los distritos desarrollaron asociaciones locales para “(dar) la pelea en el presupuesto participativo, y... se están renovando para participar” en el Presupuesto Participativo (énfasis mío). Aunque el asunto de la “pelea” que aquí se insinúa no es muy claro en una cita tan corta, lo que probablemente el activista tiene en mente es una lucha contra el gobierno central, el cual es percibido como el que detenta importantes cantidades de dinero, y no contra otros distritos, que también tienen necesidades agudas en un conflicto implícito que les es propio. Sin embargo, el activista puede pensar que debido a que su distrito es el más pobre, casi ninguna partida de recursos que se le asigne puede parecer justa incluso si tales asignaciones presupuestales se dan a expensas de los otros distritos. Es probable, de otro lado, que él piense que la deliberación implica un cierto grado de conflicto con todas las partes involucradas. No es tampoco claro si las armas que se vislumbran como necesarias para la pelea consisten en buenos argumentos o en la acumulación de poder a través de organización y votos. Lo que sí sabemos es que esas luchas y demandas hunden sus raíces en las “buenas intenciones”. Podemos entrever en esas aseveraciones la importancia del interés particular de un grupo en las deliberaciones en Porto Alegre, pero casi no se puede percibir la relación entre ese interés grupal y los de los demás grupos en el nivel local o en todo el proceso, y es muy tenue la conexión con la transformación personal.

De entre los experimentos que menciona este libro, tres de ellos –Porto Alegre, Kerala y Chicago- contrataron a “capacitadores” para que les ayudara a los ciudadanos en sus procesos de transformación, cumpliendo funciones no especificadas en detalle. Estos capacitadores podían, en teoría, ayudar a resolver la paradoja de la democracia participativa que ya Kaufman identificó. Como señalan Fung y Wright en la introducción, “(l)os reformadores de avanzada en cada uno de nuestros experimentos aprendieron por la vía del desencanto que muchos de los no profesionales carecen de las

capacidades para participar efectivamente en grupos con poder de decisión que son específicos en su funcionamiento”. Sería de mucha utilidad conocer con precisión aquellas capacidades que los no profesionales no tenían y lo que los capacitadores en Porto Alegre, Kerala y Chicago pensaron que estaban haciendo. Cuando los encargados del entrenamiento ofrecen “capacitación en procesos democráticos”, ¿qué creen que están enseñando? Sería de una utilidad aún mayor saber lo que los ciudadanos que recibieron capacitación creen que aprendieron y por qué, y cuáles son los resultados de ese entrenamiento.

Los teóricos de la democracia, a partir de sus propias observaciones de la práctica democrática, alegan que la deliberación democrática transforma, y debe transformar, el “yo” en “nosotros.”¹⁸ De igual manera, uno de los capacitadores en Porto Alegre citados en el capítulo 2 comenta que, explícitamente, una de las funciones de la capacitación(es) preservar ciertos valores y ayudarlos a socializar. El presupuesto participativo exige la construcción de la cooperación y la solidaridad, de lo contrario la lógica de la competencia y de ‘aprovecharse de la situación’ se puede convertir en la norma establecida...

¿Cómo consigue el capacitador cumplir con esta misión de construir cooperación y solidaridad? ¿En cuáles contextos tal tarea de construcción lleva a que algunos no logren entender a cabalidad sus propios intereses particulares mezquinos? Cuando los capacitadores someten sus objetivos y métodos a un proceso de reflexión, ¿les asalta alguna duda o piensan en alguna advertencia que les gustaría introducir? ¿Qué han aprendido en la práctica? ¿Qué piensan los ciudadanos de esa capacitación? Para los cánones de los capacitadores, y otras alternativas de medición, ¿los grupos que reciben la capacitación en cooperación y solidaridad participan en mejores deliberaciones que los que no reciben ningún entrenamiento? ¿Cuáles son los criterios para hablar de una “mejor delibera-

ción”? ¿Los ciudadanos que han recibido capacitación en cooperación y solidaridad cuentan con experiencias más satisfactorias o consideran que son mejores después de las jornadas de capacitación, o una vez las deliberaciones han concluido?¹⁹

Ni los teóricos de la democracia ni los científicos políticos empíricos, ni tampoco los sociólogos, disponen de un buen caudal de datos sobre los efectos reales de las transformaciones democráticas. No ocurre eso con los datos teóricos, los cuales abundan. Los experimentos de los que se ocupa este libro proveen una forma de esa evidencia necesaria, consistente en los reportes retrospectivos e introspectivos. En el caso de Porto Alegre, por ejemplo, leemos que los participantes reportaban “usualmente” que el proceso los afectaba personalmente hasta el punto de llegar a redefinir sus horizontes. Uno de esos activistas, quien fungía como “delegado y consejero”, aseguró que “se (convirtió) en una persona que (tenía) que responder no solamente ante su asociación, sino a todo el distrito como un todo y a la ciudad como un todo”. Desde entonces, dice el activista, “ando preocupado por la ciudad toda. Después de un año aprendí a mirar no solamente al distrito, sino que tenía que considerar a la ciudad como una totalidad”. La transformación hacia la “largueza de perspectivas”, como decía John Stuart Mill,²⁰ es una de las transformaciones positivas capitales que predijeron tanto Mill como teóricos posteriores. En mi propia experiencia, las transformaciones en esta dirección ocurren con más frecuencia entre quienes, como el delegado que citamos arriba, han sido explícitamente elegidos o seleccionados para que sean responsables ante otros. (La teoría, por ejemplo, prevería tales movimientos entre quienes son seleccionados para ocupar la dirección de un departamento). Cualquier transformación de ese tipo depende, sin duda alguna, de las normas que rigen para la interacción, incluyendo las que reglamentan las instrucciones a los candidatos. Estas normas y las transformaciones que las siguen son de valiosísimas para promover un sistema de go-

bierno justo y eficiente en el que la mayoría de los ciudadanos pueda confiar en la buena voluntad básica y la visión amplia de aquellos que toman iniciativas que van a afectar a la totalidad del sistema y la comunidad. Sin embargo, esa normatividad y cualquier capacitación explícita que la promueva deben pasar por el cedazo que permita discernir si están imponiendo un abordaje determinado del bien común que implícitamente beneficia a quienes gozan de más poder, o que, al acomodarse a la perspectiva de los “expertos” en el tema, deja al margen las vivencias de los ciudadanos.

En Kerala, los organizadores del proceso descubrieron que “nada de lo que ocurra en una asamblea general es espontáneamente democrático”. Estos activistas se dieron cuenta que tenían que dividir la asamblea compuesta por cientos de personas en grupos pequeños (el estudio de caso del capítulo 3 no permite saber que tan pequeños eran esos grupos), cada uno de los cuales operaba a partir de “un formato de discusión semiformal y un facilitador/capacitador”. Este proceso demandó una gran cantidad de tiempo. Con toda seguridad también requirió de una importante inversión de dinero con el fin de organizar “un cuerpo de unos 100,000 voluntarios debidamente entrenados” que pudieran facilitar tales deliberaciones. Por otra parte, puesto que durante el primer año “una porción significativa” de los proyectos locales tropezaron con dificultades técnicas y financieras, técnicos expertos y profesionales ya jubilados encontraron la oportunidad de ofrecer sus servicios voluntarios con el ánimo de asistir técnicamente a los grupos locales “al menos un día a la semana”. No es de sorprender que la oferta de trabajo voluntario haya estado por debajo de lo que se requería. Al tercer año del proyecto, se lanzó un programa de capacitación a nivel estatal para que los miembros de los equipos de trabajo adquirieran la información técnica necesaria para propiciar un resultado local efectivo. Como lo sostienen Isaac y Heller en el capítulo 3, “el programa de capacitación (resultan-

te)... devino en uno de los programas de capacitación no formal más grandes que jamás se haya llevado a cabo en la India". Es muy probable que las transformaciones que el programa desencadenó se hayan limitado a la acumulación de conocimiento técnico. Sin embargo, puede ser muy provechoso conocer el grado en el que las lecciones sobre la deliberación eran inherentes al proceso de capacitación técnica y, especialmente, qué tan implícita era la relación entre los intereses particulares y la solidaridad en todo el programa de entrenamiento.

Estos casos son los mejores que yo conozco para formular y poner a prueba la teoría según la cual una buena deliberación puede operar como una escuela para la democracia. Como Fung y Wright lo señalan, el descubrimiento de las circunstancias en las cuales los participantes pulen sus habilidades para la deliberación, o "incrementan su disposición a actuar razonablemente," exige que el comportamiento real de los actores sea conocido más de cerca. Por el momento no sabemos qué tan importantes o posibles pueden ser los "deseos independientes" de transformación personal y mejoramiento en la habilidad para deliberar. Ni siquiera sabemos con exactitud las razones ni los mecanismos que hacen que tales transformaciones y deliberaciones sean "mejores". Por ahora, reconocer que necesitamos una investigación más detallada y un análisis de casos, es ya un avance significativo. Los experimentos que se documentan en el presente trabajo nos permiten preguntarnos, y quizás hasta podamos descubrir, si los ciudadanos creen que construir un sentido de solidaridad, por ejemplo, es una meta importante, y si es así, cuáles son las técnicas que permiten el desarrollo de un sentido de solidaridad, y cuáles las que articulan esa solidaridad a todo el proceso a expensas de otros valores, tales como el reconocimiento del interés particular de un individuo o grupo específico. Incluso aquellos procesos que "en realidad no están diseñados para permitir que la gente desarrolle un interés particular nuevo o reoriente los ya existentes," tales como los que desembocaron en

los Planes de Conservación del Hábitat, pueden tener efectos colaterales de transformación.²¹ Sólo una observación y cuestionamientos ciudadanos pueden sacar a la luz los tipos de transformaciones que producen estas deliberaciones, y las clases de problemas allí implícitos, tales como no brindar una atención adecuada al interés particular.

2.1.3. La combinación del interés particular y el bien común

Los teóricos no han detallado con precisión la relación que en la democracia se da entre el poder motivado por un interés particular mezquino y aquél que surge por una preocupación por el bien común. Una forma fácil de resolver esa relación consiste en simplemente declarar democráticamente ilegítimo al poder motivado en un interés particular mezquino. La mayoría de los teóricos siguen esa ruta, y con ellos Fung y Wright, quienes concluyen que un participante del GPPD debería votar no "por la opción que más se ajuste a su propio interés personal, sino por la que sea más razonable". Sin embargo, esta postura normativa deslegitima una porción considerable de lo que ocurre en las urnas en la mayoría de las democracias liberales. Por el contrario, la teoría de la democracia "antagónica" argumenta que cuando no se puede forjar un bien común y la cuestión se reduce a establecer "cuál buey hay que degollar," la norma me permite votar que entre todos escojamos el buey de mi vecino, y mi vecino puede legítimamente votar que sea mi buey el seleccionado, con tal que, a la larga, yo gane en algún aspecto de la contienda y que mi vecino gane en algunos otros.²²

En todas las democracias liberales existentes algunos votan el día de las elecciones por lo que los va a beneficiar directamente, otros votan de acuerdo a su perspectiva del bien común, y otros van a las urnas por una mezcla no muy clara de los dos. Como ya lo había dicho Brian Barry hace algún tiempo, este procedimiento revuelve las manzanas con las naranjas.²³ Barry sugirió que en tales

circunstancias cada quien debería votar de acuerdo a su respectivo interés personal, de tal manera que el voto pudiera convertirse en una medida rudimentaria de cuáles políticas ofrecían el mayor bien al mayor número de personas. Su sugerencia, que se basaba en lo que algunos consideraban como normativo, no tuvo mucha acogida. Fung y Wright, por su parte, argumentan que cada quien debe votar a favor de la política que consideran “razonable.” Esta indicación, que también se basa en lo que la gente considera como normativo, no tiene tampoco muchas posibilidades de convencer a cada votante. Nadie ha conseguido darle un sentido normativo a un sistema mixto que, como resultado de esas normas mixtas, prevalece en la mayoría de las democracias occidentales.

Es muy difícil encontrar mecanismos para contar votos de interés particular y votos por el bien común siguiendo una misma medida métrica. Es igualmente difícil generar buenas deliberaciones en donde las consideraciones por el bien de todos no sacrifiquen el interés individual en el contexto de la justicia distributiva. Aún más difícil es precipitar transformaciones personales que les permitan a los participantes convertir sus propias apreciaciones acerca de ellos mismos y de sus intereses en perspectivas más comunales y conflictivas, de ser lo apropiado. Al desarrollar una mejor comprensión de cada uno de esos dilemas, sería muy útil investigar lo que la gente estaba pensando cuando tomaba parte activa de un experimento en el que regían las instrucciones explícitas de votar no “por la opción que más se ajuste a su propio interés personal, sino por la que sea más razonable”.

2.2. *Cuando las emociones cuentan*

Muchos teóricos concuerdan ahora en considerar como falsa la ecuación simple que iguala la buena deliberación a “la razón”. En Estados Unidos, por ejemplo, uno escucha con frecuencia una frase —“¡Dejemos las emociones a un lado!”— que usualmente busca

marginar las emociones que forman parte de un ataque a la persona, o las que se asocian con la alegría al ganar o la mortificación al perder. Sin embargo, esa advertencia no se refiere a las razones relacionadas con la sustancia de lo que se ganó o se perdió, ni a las emociones que son útiles para expresar la intensidad de una convicción o necesidad. La gente no pretende excluir las emociones del altruismo, el espíritu de equipo ni del sacrificio voluntario, pero nadie ha detallado cuáles emociones pueden resultar estimuladas o desestimuladas por un proceso de deliberación.

Aparte de lo anterior, es más probable que los varones y aquellos que cuentan con una educación más avanzada puedan adoptar un estilo no emotivo. Sus trasfondos culturales y hábitos conductuales pueden llevarlos a que les parezca familiar “dar razón” de sus actos, incluso si tales conductas están motivadas por resortes más profundos que la “razonabilidad” expuesta pueda aducir.²⁴ Cuando tal es el caso, una buena deliberación exige el desarrollo y manifestación clara de normas que permitan formas emocionales de comunicación. Fung y Wright no preguntan hasta qué punto, en la práctica, los diferentes estilos de comunicación podrían contar normativamente como deliberación, ni en qué medida esos estilos podrían entorpecer o facilitar el logro de las metas de deliberación. En este sentido, estos dos investigadores se dan la mano con muchos teóricos y simples activistas de la deliberación, cuyos abordajes a la “tarea deliberativa” simplemente excluyen la mayoría de las formas de la expresión emocional. Dado que en muchas culturas, especialmente la anglo norteamericana, “la razón” usualmente se asocia a los varones y la emoción peyorativamente se relega al ámbito femenino, no debe sorprendernos que sean las pensadoras feministas las primeras en entender y explorar los usos apropiados de la emoción en la deliberación.²⁵

Aunque la raza humana ha desarrollado muchas reglas útiles para la discusión “racional”, incluyendo, por ejemplo, el requisito

de consistencia lógica, todavía estamos en los inicios de un entendimiento de los usos apropiados de las emociones en la deliberación. Una serie de casos como aquellos de los que se ocupa este libro, que incluye diferentes culturas nacionales y muchas subculturas, podría ayudarnos a entender mejor las normas más efectivas para el uso de la emoción.

2.3. *El papel del conflicto*

Una buena deliberación, como ya se ha visto, exige que se intente pasar al consenso conservando al mismo tiempo, y negándose a menoscabar o suprimir, los elementos existentes de conflicto genuino, bien sea en lo tocante a la opinión o a los intereses.²⁶ Esta no es una tarea fácil. Los deliberadores futuros pueden beneficiarse de la práctica de aquellos grupos de deliberación que han mantenido en forma apropiada los dos lados de esa tensión. En mi experiencia, al menos tres factores contribuyen a que la capacidad de un grupo pueda sostener el reconocimiento, la aceptación y la promoción productiva de un conflicto, y al mismo tiempo buscar salidas que conciten un consenso genuino. Estos factores incluyen separaciones que atraviesan a todos los involucrados en el proceso de deliberación, es decir, de corte transversal, una mezcla de asuntos relativamente consensuales y relativamente conflictivos y una membresía cuyas experiencias y personalidades les permiten sentirse en casa tanto en situaciones de conflicto agudo como de negociación, reconociendo sus intereses particulares y sintiendo el bien de los demás como si fuera propio.

Los grupos con escisiones comunes tienen más posibilidades de crear un terreno deliberativo productivo que aquellos caracterizados por intereses fragmentados. Las hendiduras transversales estimulan a los individuos a aliarse primero con un conjunto de interlocutores y posteriormente con otros en torno a asuntos diferentes. Este proceso le permite a cada quien considerar a los de-

más en la ronda de deliberación como individuos o grupos con debilidades y fortalezas observables, variables de miopía o agudeza, e intereses que bien entran en conflicto o coinciden con los del grupo en cuestión. Al mismo tiempo, este proceso estimula la consulta informal porque los miembros de un grupo tienen más posibilidades de contar con amigos en el otro grupo, o al menos caras conocidas con quienes gozan de buenas relaciones. Esas divisiones a lo largo y ancho de los grupos en el proceso no desvirtúan las discusiones que puedan darse al interior de un grupo en particular y que permiten que sus miembros sean más conscientes de sus intereses y sus conflictos con otro grupo.²⁷ Sin embargo, los patrones de intereses de carácter transversal tienden a evitar que tales conflictos degeneren en polarizaciones paralizantes a los que se llega mediante la conocida vía de exagerar las similitudes entre los que piensan igual y las diferencias con quienes están por fuera de ese círculo.²⁸

Un segundo factor, la toma colectiva de decisiones sobre problemas que son susceptibles de soluciones que favorecen a todos, también provee un estímulo importante en aquellos problemas que tocan intereses conflictivos. Un ejemplo puede ser una reunión municipal que discute el asunto de seleccionar los mejores materiales para construir unas nuevas instalaciones para el cuerpo de bomberos. El asunto se resuelve cuando uno de los participantes informa que en el pueblo más cercano hay una oferta especial de materiales. Con ello se crea una historia de acción exitosa y de respeto mutuo al que cualquiera podrá apelar cuando llegue el momento de discutir asuntos mucho más conflictivos. Otro ejemplo puede ser la facultad de una universidad, en la que la gente trabaja mancomunadamente para solucionar un problema en forma satisfactoria —puede ser incluso un asunto de bajo calibre como el calendario de exámenes para los estudiantes de posgrado. En este caso los participantes adquieren una dosis considerable de respeto mutuo que les va a ser de mucha utilidad cuando sus intereses entren en conflicto alrededor de un asunto de envergadura mayor.

A veces, los politólogos dividen en dos grupos los asuntos que se ponen a consideración de la comunidad política. En "lo administrativo" caben todos esos asuntos que requieren solamente de investigación y decisión por consenso. En el otro grupo está "lo político," conformado por los asuntos que se derivan de opiniones o intereses en conflicto. Esta división puede ser útil para efectos de análisis. Sin embargo, en la práctica, hay un porcentaje más alto de consenso en "lo político", y mayores desacuerdos en "lo administrativo" de lo que muchos relatos nos quieren hacer creer. Los ejemplos que conforman este libro se refieren tanto a la implementación (ejecución, monitoreo, evaluación, rediseño) como a la toma inicial de decisiones. Sin duda sería muy extraño para los participantes en estos experimentos que se les demarcara como "político" solamente sus decisiones iniciales o únicamente aquellos asuntos para los cuales no fuera posible hallar una solución rápida.

En mi experiencia, la deliberación productiva requiere no sólo de problemas que comienzan con diferencias de opinión e intereses sino que también arrancan con preguntas abiertas cuyas respuestas bien podrían gestar respeto mutuo y una historia productiva. Al menos en el Congreso de Estados Unidos, en las asambleas estatales, en las deliberaciones municipales y en las reuniones de los diferentes ministerios —que son las únicas asambleas deliberativas con las que estoy familiarizada— la dinámica de la toma de decisiones incluye las dos clases de problemas, no en forma tan demarcada como para constituir dos grupos, sino entremezclados entre sí. Aquí, como en el caso de las escisiones a lo largo de todo el proceso, sería muy útil contar con reportes que cubran toda una gama de democracias participativas, y que den cuenta del modo como el éxito de la deliberación en áreas menos conflictivas crean las bases emocionales y cognitivas de los buenos resultados en los ámbitos más conflictivos.

Finalmente, la deliberación se beneficia enormemente de las capacidades de los individuos en un grupo que acomete sin temor la tarea de participar en un proceso que clarifica y visibiliza los conflictos, con los propósitos de analizar exhaustivamente y diseñar acuerdos que sean aceptables a los otros, entender y poner a prueba sus propios intereses y tomar en serio el bien de los demás y de todo el proceso como si fuera el bien propio. De igual manera, el beneficio proviene de las habilidades que los individuos tengan para decir lo que piensan sin que por ello inflijan heridas incurables. Especialmente en un grupo grande, donde uno tiene que sacar coraje de la nada para hablar y donde resulta difícil conseguir que la asamblea articule las palabras de uno, la gente puede no hablar en absoluto a menos que se salgan de casillas.²⁹ El problema con el enojo es que no le permite a la gente conservar el control sobre sus palabras, y conlleva a que los pensamientos sean expresados en un lenguaje extremo. Una expresión extrema de los pensamientos es, a menudo, injusta. Bajo esas circunstancias se captura sólo un lado del asunto y no el otro. La gente a menudo reacciona negativamente a lo que considera como caracterizaciones injustas de sus posturas. Su sentido del honor se resiente frente a la caracterización, por lo cual reaccionan con ira a la injusticia hecha. La gente va a recordar las palabras, y a menudo para siempre, si han sido expuestas en un foro público. De otro lado, una normatividad estricta sobre la ofensa imposibilita que algunos puedan decir con claridad lo que piensan o lo que tienen la intención de comunicar.

Los capacitadores de los grupos de deliberación que son estudiados en este libro pudieron haber concebido pensamientos muy útiles para la construcción de las habilidades individuales y la concepción de normas de grupo que pudieran facilitar la articulación y la expresión de esas habilidades. Los problemas relacionados con tal empresa son vulnerables de adoptar formas diferentes en diversas culturas.

2.4. Cuando las desigualdades cuentan

Las diferencias individuales en la habilidad para expresar un desacuerdo fuerte en formas que no desencadenen enemistades son sólo un ejemplo de los tipos de diferencias individuales que producen desigualdades en el ejercicio de la influencia, e incluso en el poder, en los grupos deliberativos. Otras diferencias tienen que ver con las diferencias en los temores al conflicto, los temores a hablar, diversos grados de experiencia y las diferencias que dependen de si uno está en el lado intenso o difuso del conflicto.

En un marco conceptual antagónico, las inequidades son más serias cuando coinciden con diferencias de intereses y conducen a inequidades en el ejercicio del poder. Dado que, idealmente, las democracias antagónicas resuelven los asuntos mediante el voto que le da a cada interés individual un mismo peso, las desigualdades que, por ejemplo, previenen en forma desproporcionada que los defensores de una clase de interés lleguen a las urnas, minan la legitimidad normativa de la decisión final.

En un marco conceptual deliberativo, las desigualdades son más serias cuando coinciden con las diferencias que se tengan en torno al entendimiento de lo que podría conducir a las mejores soluciones de los problemas comunes. Puesto que la deliberación, idealmente, deriva de cada perspectiva relevante los instrumentos necesarios para solucionar un problema común, las desigualdades que impiden que una u otra interpretación pueda darse a conocer en la deliberación, socava la legitimidad normativa y la utilidad práctica de la decisión final.

En un marco participativo que enfatiza el crecimiento individual y el respeto igualitario, es importante cualquier factor que impida que los individuos se aprovechen y abusen de las oportunidades de la participación que les permitirá desarrollar sus facultades, o bien que lleve a que algunos individuos sean menos respeta-

dos que otros. Las desigualdades que no tengan ninguna de estas consecuencias pueden pasarse por alto sin consecuencias lamentables.

Fung y Wright enumeran con sumo cuidado muchos de los problemas de la desigualdad en las democracias deliberativas.³⁰ Esos casos indican que la capacitación puede proveer algunas soluciones potenciales. Sin embargo, la capacitación puede no llevar a superar algunas diferencias personales profundas, como por ejemplo el temor al conflicto o la habilidad para manejar el conflicto. Al menos en lo que respecta a Estados Unidos, muchos evitan hablar acerca de involucrarse en “la política” porque quieren seguir contando con relaciones amigables no conflictivas con sus vecinos. La gente en los pueblos de Nueva Inglaterra evitan asistir a las reuniones vecinales porque cuando uno toma parte en conflictos, “se consigue muchos enemigos”.³¹ Como resultado, lo que a simple vista se conoce como “apatía” es, a veces, una opción por no involucrarse en “una situación desagradable”. Cuando la capacitación es insuficiente contribuye a contar con una teoría –sobre la base de valores de agregación, deliberación y participación– sobre aquellas desigualdades que le plantean a la democracia los problemas más serios.

Por ejemplo, incluso con capacitación, la continua y perpetua inclusión en el proceso de individuos no capacitados y carentes de habilidades sociales, es una fuente de frustración para muchos de los más veteranos. En Porto Alegre, “uno de los activistas más experimentados” describió la paciencia que se necesitaba para poder hablar, según reporta Baiocchi en el capítulo 2, “del llamado de un activista”:

Los que llegan por primera vez son bienvenidos; tenemos mucha paciencia para con ellos; no hay problema. Ellos pueden plantear sus exigencias en las reuniones técnicas, pueden hablar libremente y dar a conocer sus ansiedades. Les tenemos paciencia porque eso fuimos nosotros en un tiempo.

Estos sentimientos son bienvenidos, provenientes de un activista veterano y comprometido ideológicamente con el proceso y con incorporar nueva gente. Uno no podría esperar que el participante promedio del grupo, que ha hecho grandes esfuerzos para asistir a las reuniones (como por ejemplo, dejar a sus hijos al cuidado de una niñera), pueda tener tanta paciencia. Las democracias participativas vigentes que tienen que vérselas con cuestiones complejas, tienen que encontrar formas para restringir la participación en, supongamos, “las reuniones técnicas” a fin de que puedan asistir aquellas que ya entienden la mayoría de los asuntos en cuestión.³² Las desigualdades mayores resultantes exigen una justificación explícita.

2.5. La representación informal

Propongo que veamos a aquellos individuos que participan en las asambleas deliberativas como representantes informales de quienes no asisten. En lo concerniente a la representación formal, estos representantes deben, idealmente, satisfacer los criterios de la democracia antagónica, que espera que los conflictos de intereses estén representados en proporción numérica en la población. Deben también llenar los requisitos de la democracia deliberativa que espera que las concepciones útiles estén representadas de tal manera que constituyan una masa crítica suficiente y garanticen una variedad interna necesaria para perfilar debidamente la deliberación. De igual manera, deben también llenar los requisitos de la democracia participativa según los cuales la dinámica política le da a todos los ciudadanos una oportunidad para que desarrollen sus facultades y que las desigualdades en la participación no generen desigualdades en el respeto hacia los demás. Nos corresponde aplicar este análisis tripartito a los casos de los que nos ocupamos en este volumen para sopesar si las asambleas constituyen una instancia razo-

nable de representación informal, o si por el contrario ellas reproducen y simplifican ciertas desigualdades subyacentes.

Si vemos a los que asisten a las reuniones como representantes informales de aquellos que no toman parte de ellas, algunos aspectos reguladores que conocemos gracias al estudio de la representación formal —transparencia y rendición de cuentas, por ejemplo— llegan a ser de suma importancia. Sin embargo, aquí también tenemos mucho que aprender. La transparencia no siempre es saludable. Cuando se tiene entre manos una negociación supremamente compleja, los negociadores pueden hablar con mayor libertad a puerta cerrada, para ensayar diversas soluciones y conversar lejos de la luz pública. La rendición de cuentas es igualmente problemática. No todos los que participan en una reunión van a estar dispuestos a considerarse ellos mismos como representantes informales ni someterse al escrutinio de quienes no asisten a la asamblea. Los participantes invierten tiempo, energías y asumen los costos emocionales de la interacción, incluso si reciben a cambio muchos beneficios. Es muy probable que lleguen a pensar que la gente que no participa en el proceso no son más que evasores que “se sientan a quejarse pero que no hacen nada al respecto”.³³ Puede ser demasiado pedirles a los participantes que cambien sus actitudes a fin de que puedan representar más cabalmente las necesidades y deseos de quienes no participan. En tal caso, la única respuesta sería la de estructurar las asambleas participativas de tal manera que atrajeran un número mayor de quienes no se espera participación alguna (por ejemplo, dividiendo la asamblea en grupos pequeños, como en Kerala, para facilitar la participación de las mujeres). La creación de un sistema más formal de representación puede contribuir a esos propósitos.

En algunos de los casos que se discuten en este volumen, la representación formal juega un papel no previsto en la concepción original de la participación, o que fue intencionalmente no

tenido en cuenta. En Porto Alegre, algunos individuos fueron elegidos como Delegados al Presupuesto Participativo (pág. 70). En Chicago, muchos miembros de los comités directivos de las escuelas resultaron elegidos en una elección formal. Los líderes comunitarios que decidieron participar en el proceso y sobrevivir no tienen usualmente los mismos rasgos de personalidad ni las habilidades de quienes optaron mantenerse al margen. Sin embargo, si se dan las condiciones propicias, ellos podrían reunir los requisitos de representación que plantean las democracias antagónica, deliberativa y representativa. Los casos aquí discutidos nos pueden ayudar a investigar los contextos en los que las diversas formas de representación cumplen con esos requisitos.

3. Teoría que surge de la práctica

El momento en que los individuos participan, con buenas intenciones, en un experimento consciente para profundizar la democracia, es un momento en el que los teóricos pueden aprender de esas vivencias. Cuando los activistas y la gente del común, que están comprometidos con el ideal de la democracia, arriesgan sus vidas, crean nuevas instituciones e intentan hacerlas funcionar, sus luchas pueden ser fuente de enseñanza sólo para quienes están directamente implicados. Los teóricos, por su parte, pueden investigar y extraer lecciones de esas experiencias, tal como lo hace este volumen. Insistir con demasiado énfasis en un ideal siempre resquebraja el sistema porque la mayoría de los sistemas evolucionan gradualmente hasta un nivel que está un poco por debajo de lo ideal. Al insistir en el ideal se incrementa la presión sobre el sistema, y la presión con frecuencia le da mayor claridad a las relaciones subyacentes: la forma como cierras el puño revela las venas que se esconden bajo la piel.

En este volumen Fung y Wright y los demás autores han aprovechado el momento experimental para analizar los patrones de

interacción democrática, comparar la práctica con el ideal y formular una teoría original de democracia participativa que refleja las lecciones que se han aprendido recientemente y a lo largo de los últimos treinta años. El siguiente paso en obra y pensamiento le corresponde darlo a la gente que invierte su vida diariamente en esa tarea. Les corresponde también a ustedes avanzar esa nueva etapa, porque estos asuntos requieren de toda la participación posible.

* Profesora de Liderazgo Político y Valores Democráticos de la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard (jane_mansbridge@harvard.edu).

* Aunque en el original dice: "Practice-Thought-Practice" (práctica-pensamiento-práctica), he preferido el lenguaje de la Investigación/Acción Participativa proveniente de la educación popular, ya que la fórmula "acción-reflexión-acción" describe más acertadamente la dinámica que se explica en este capítulo (Nota del traductor).

¹ C. Wright Mills, *The Power Elite* (1956), Nueva York: Oxford University Press, 1959, pág. 5.

² "The Port Huron Statement" (1962), en Paul Jacobs y Saul Landau, *The New Radicals*, Nueva York: Random House, 1966, pág. 156.

³ Arnold Kaufman, "Human Nature and Participatory Democracy," en Carl J. Friedrich (ed.), *Responsibility: NOMOS III*, Nueva York: Lieber-Atherton, 1960, pág. 277.

⁴ Arnold Kaufman, "Participatory Democracy: Ten Years Later," en *La Table Ronde* No. 251-252, 1968: 216-28, reimpresso en William E. Connolly (ed.), *The Bias of Pluralism*, Nueva York: Atherton Press, 1971.

⁵ El aprendizaje por experiencia produjo también muchas innovaciones en formas más pequeñas y radicales de democracia participativa (véanse Jo Freeman, "The Origins of the Women's Liberation Movement," *American Journal of Sociology* No. 78: 792-811, 1973; Jane Mansbridge, *op. cit.*, (1980) 1983; Stephanie Riger [sin anotación en la bibliografía]; Myra Marx Ferree y Patricia Yancey Martin (eds.), *Feminist Organizations*, Filadelfia: Temple University Press, 1995; Robin Leidner, "Stretching the Boundaries of Liberalism: Democratic Innovation in a Feminist Organization," en *Signs* No. 16: 263-89, 1991, y "Constituency, Accountability and Deliberation: Reshaping Democracy in the National Women's Studies Association," en *National Women's Studies Association Journal*, No. 5: 4-27, 1993; y Carmen Sirianni, "Learning Pluralism: Democracy and Diversity in Feminist Organizations," en Ian Shapiro y John Chapman (eds.), *Democratic Community: NOMOS XXXV*, Nueva York: New York University Press, 1993) y en grupos de cabildo (Carmen Sirianni y Lewis Friedland, *Civic Innovation in America*, Berkeley: University of California Press, 2001).

⁶ Para estos temas y otros más problemáticos, como la publicidad, la responsabilidad, la libertad, la igualdad y el deseo de llegar a un consenso racional motivado, ver Iris Marion Young, *Inclusion and Democracy*, Oxford: Oxford University Press (2000); Amy Gutmann y Dennis Thompson, *Democracy and Disagreement*, Cambridge, MA: Harvard University Press (1996) y otras obras citadas en Jane Mansbridge, "On the Idea that Participation Makes Better Citizens", en Stephen L. Elkin y Carol E. Soltan, (eds.), *Citizen Competence and Democratic Institutions*, University Park: Pennsylvania State University Press (1999), págs. 221-7. Para un estudio más reciente sobre la deliberación en la práctica, ver Tali Mendelberg y John Oleske, "Race and Public Deliberation", *Political Communication*, vol 17 (2000), págs. 169-91; para un resumen sobre la literatura psicológica, Tali Mandelberg, "The Deliberative Citizen: Theory and Evidence", en Michael Delli Carpini, Leonie Huddy y Robert Y. Shapiro, (eds.), *Research in Micropolitics*, Volumen 6, New York, Elsevier Press (de pronta aparición).

⁷ Ver, por ejemplo, Jürgen Habermas, *Theory of Communicative Action*, traducción de Thomas McCarthy, Boston: Beacon Press (1984); y Joshua Cohen, "Deliberation and Democratic Legitimacy", en A. Hamlin y Phillip Petit (eds.), *The Good Polity: Normative Analysis of the State*, Cambridge: Basil Blackwell, 1989.

⁸ Sobre la legitimidad de los procedimientos, ver entre otros Charles Beitz, *Political Equality: An Essay in Democratic Theory*, Princeton: Princeton University Press (1989); Robert Dahl, *Democracy and its Critics*, New Haven: Yale University Press (1989); Mansbridge, *Beyond Adversary Democracy*. Sobre la justicia de los resultados, ver entre otros John Rawls, *A Theory of Justice*, Cambridge, MA: Harvard University Press (1971).

⁹ Haciendo un paralelo directo, Jon Elster, en "Selfishness and Altruism", en Jane Mansbridge, (ed.), *Beyond Self-Interest*, Chicago: University of Chicago Press (1990), pág. 45, señala que el interés particular es en un sentido "más fundamental" que el altruismo. Lógicamente, si nadie tuviera "placeres egoístas de primer orden", los altruistas no tendrían a quien dirigir su altruismo.

¹⁰ James Buchanan y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor, Michigan: University of Michigan Press, 1965, por ejemplo, recomiendan los "pagos colaterales" para crear consensos en situaciones de suma cero. Ver también Lani Guinier, *The Tyranny of the Majority: Fundamental Fairness in Representative Democracy*, New York: Free Press (1995) y Arend Lijphart, *Patterns of Democracy*, New Haven: Yale University Press (1999) quien habla sobre soluciones tales como tomar turnos o resultados proporcionales.

¹¹ Habermas, *Theory of Communicative Action*.

¹² Jerry Harvey, *The Abilene Paradox*, Lexington, Estados Unidos: Lexington Books, 1988, págs. 107-110.

¹³ Irving L. Janis, *Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascos*, Boston: Houghton Mifflin, 1982.

¹⁴ "Fuerza" significa aquí cualquier forma de restricción. Puede no ser intencional o pasar desapercibida. En este campo semántico no se incluye la "influencia".

¹⁵ Sobre el ideal de la ausencia de poder en las deliberaciones, ver, por ejemplo, Habermas, *Theory of Communicative Action*, pág. 25. Ver también Stephen Lukes, *Power: A Radical View*, London: Macmillan, 1974, quien, fundamentándose en la distinción entre poder e influencia que establecen Peter Bachrach y Morton Baratz en su artículo "Decisions and Non-Decisions: An Analytical Framework," en *American Political Science Review* 57:632-642, argumenta que mientras la influencia apunta a casos de interés común, el poder, en la mayoría de los casos, se aplica a situaciones de conflictos de intereses. Sobre la legitimidad de la influencia desigual y del régimen de la mayoría, ver Jack Night y James Johnson, "Aggregation and Deliberation: On the Possibility of Democratic Legitimacy", *Political Theory*, no. 22 (1994), pág. 277-96, Jack Night and James Johnson, "What sort of Political Equality Does Democratic Deliberation Require?" en James Bohman y William Rehg, (eds.), *Deliberative Democracy*, Cambridge, MA: MIT Press (1968), y Mansbridge, *Beyond Adversary Democracy*.

¹⁶ Peter Bachrach, "Interest, Participation and Democratic Theory", en J. Roland Pennock y John W. Chapman (eds.), *Participation in Politics: NOMOS XVI*, Nueva York: Lieber-Atherton, 1974.

¹⁷ Ver Fung y Wright en la introducción a este volumen. "Razonable" es un vocablo menos ideologizado y más ambiguo que "justo." Por ello es probablemente más útil en términos prácticos para teóricos y activistas que participan activamente en la búsqueda de las normas más apropiadas al proceso deliberativo.

¹⁸ Ver, por ejemplo, Benjamín Barber, *Strong Democracy*, Berkeley: University of California Press, 1984.

¹⁹ Las investigaciones realizadas utilizando las encuestas de opinión deliberativas han causado gran impacto sobre este tema (ver Robert C. Luskin y James Fishkin, "Does Deliberation Make Better Citizens?", trabajo presentado durante la reunión del Consorcio Europeo de Investigaciones Políticas en Turin, Italia (Marzo 22-27, 2002). Muy probablemente no podremos contar en el futuro inmediato con un diseño de investigación que cubra un número suficiente de casos que permitan medir las transformaciones reales de las actitudes, el carácter o la conducta de los ciudadanos, y que sean resultados de su participación en la democracia. La mayoría de los teóricos de la participación democrática, desde Tocqueville, y muchos observadores de eventos tales como la participación en jurados, creen que la participación en las decisiones colectivas que afectan al individuo involucrado en el proceso y a otros incrementa, como aspira Kaufman, "los poderes de pensamiento, sentimiento y acción" del individuo en cuestión. Sin embargo, puesto que estos cambios son sutiles, nadie ha podido todavía documentarlos de acuerdo a las herramientas actuales de las ciencias sociales. Tampoco sería fácil hacerlo (ver J. Mansbridge, "On the Idea that Participation Makes Better Citizens" 1999). Sí podemos, no obstante, medir con relativa facilidad el grado en el que la gente cree que ha participado en una experiencia satisfactoria o, incluso, transformadora.

²⁰ John Stuart Mill, *Considerations on Representative Government* (1861), 1958.

²¹ Jon Elster, en *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality*, Cambridge: Cambridge University Press (1983), págs. 91-100, tiene razón, desde mi perspectiva, cuando afirma que las mejoras en las habilidades y caracteres de los ciudadanos son "subproductos" de procesos que inicialmente se habían diseñado para pulir los mecanismos de toma de decisiones. Sin

embargo, se equivoca cuando desvirtúa el valor de ese subproducto alegando que no se trata de un objetivo central de todo el esfuerzo. Dado que los procesos participativos tienen como subproductos sus costos onerosos y también sus ganancias, un análisis completo de su eficacia debería tener en cuenta el subproducto de una mejora en las habilidades y conductas ciudadanas, así no sea de fácil medición.

²² Cuando un grupo siempre gana, el régimen de la mayoría sobre la base del interés particular no puede ser legítimo y tiene que ser reemplazado por la teoría adversaria con alguna forma de participación en el poder. Ver J. Mansbridge, *Beyond Adversary Democracy*, págs. 265-268; y Arend Lijphart, *op. cit.*

²³ B. Barry, *Political Argument*, Londres: Routledge & Kegan Paul, 1965.

²⁴ Iris Marion Young, "Communication and the Other: Beyond Deliberative Democracy," en Seyla Benhabib (ed.), *Democracy and Difference: Contesting the Boundaries of the Political*, Princeton: Princeton University Press, 1996.

²⁵ Acerca de los problemas de la distinción tradicional entre razón y emoción, ver Amélie Okensberg Rorty, "Varieties of Rationality, Varieties of Emotion," en *Social Science Information* 24:342-253, 1985; y Martha Craven Nussbaum, "Emotions and Women's Capabilities," en M. C. Nussbaum y Johnathan Glover (ed.), *Women, Culture, and Development*, Oxford: Oxford University Press, 1995. Para discutir la asociación de las dicotomías masculino/femenino y razón/emoción en 28 culturas, ver John E. Williams y Deborah L. Best, *Measuring Sex, Stereotypes*, Beverly Hills: Sage, 1982. Para una discusión más detallada sobre el papel apropiado de la emoción en la deliberación, ver J. Mansbridge en "A Deliberative Theory of Interest Representation," 1982; "Reconstructing Democracy," 1996; y "On the Contested Nature of the Public Good," 1998; Lynn M. Sanders, "Against Deliberation," en *Political Theory* 25:347-76, 1997; e Iris Marion Young, *op. cit.*, 1996 y 2000. Young, en particular, aboga por las virtudes del "saludo", o la "retórica" del reconocimiento público en un sentido no manipulador, y la "narración" o el relato de historias. Para ahondar en el papel de la emoción ver también George E. Marcus, *The Sentimental Citizen: Emotion in Democratic Politics*, State College, Pensilvania: Pennsylvania State University Press, 2001; y Douglas Walton, *The Place of Emotion in Argument*, University Park, Pensilvania: Pennsylvania State University Press, 1992.

²⁶ En lo relacionado con la importancia del conflicto, ver en particular Iris M. Young, *op. cit.*, 2000; y Jack Knight y James Johnson, "Aggregation and Deliberation: On the Possibility of Democratic Legitimacy," en *Political Theory* 22: 277-98, 1994. Acerca del mantenimiento de los conflictos que se pueden suprimir, ver Bonnie Honig, *Political Theory and the Displacement of Politics*, Ithaca: Cornell University Press, 1993.

²⁷ Para discutir el papel de los "enclaves" de gente con una misma mentalidad, véanse J. Mansbridge, "Using Power/Fighting Power: The Polity," en Seyla Benhabib, (ed.), *Democracy and Difference*, Princeton: Princeton University Press, 1995; y I. M. Young, *op. cit.*, 2000, pág. 143.

²⁸ John C. Turner, *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory*, Oxford: Basil Blackwell, 1987, afirma que el fenómeno del "metacontraste" —esto es, subrayar las similitudes al interior de un grupo y las diferencias con los de afuera— es inherente al marco

conceptual de "grupo". Él también observa que entre más notoria sea la autocategorización, mayor será "la acentuación en la percepción de los similitudes intraclases y las diferencias interclases" (pág. 49). Ver también Marilyn B. Brewer y Rupert J. Brown, *op. cit.*; y Michael C. Dawson, *Behind the Mule: Race and Class in American Politics*, Princeton: Princeton University Press, 1994.

²⁹ J. Mansbridge, *Beyond Adversary Democracy*, 1980.

³⁰ Ver también I. M. Young, *op. cit.*, 2000, especialmente el acápite titulado "Democracy and Justice."

³¹ J. Mansbridge, *Beyond Adversary Democracy*, 1980, pág. 64. Más de un cuarto de la gente que entrevisté en una muestra aleatoria en un típico pueblo pequeño indicó que el conflicto que experimentaron en las reuniones vecinales los perturbó. Sobre una discusión más detallada del temor en la democracia en Estados Unidos, ver también John R. Hibbing y Elizabeth Theiss-Morse, *Stealth Democracy: Americans' Beliefs about How Government Should Work*, Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

³² Ver varios ensayos en Patrick Coy, (ed.), *Conflicts and Consensus Decision-Making in Social Movements*, Volumen 24/5 del *Research in Social Movements, Conflicts and Change*, Elsevier Science / JAI Press (de pronta aparición), para considerar la desventaja de repetir las decisiones ya tomadas cada vez que un recién llegado se une al grupo.

³³ J. Mansbridge, *op. cit.*, 1980.