

Deliberación y discusión*

BERNARD MANIN

Institut d'Études Politiques de Paris / NYU

manin@nyu.edu

La discusión argumentada no produce necesariamente una deliberación colectiva satisfactoria. A partir de la definición de los rasgos, efectos, límites y sesgos de la deliberación colectiva, se sostiene que un procedimiento en el que se exponen argumentos contradictorios puede mejorar institucionalmente la deliberación, al introducir un valor epistémico y un valor de equidad no siempre presentes en la deliberación pluralista.

La discusión argumentada no produce necesariamente una deliberación colectiva satisfactoria. Por el contrario, la calidad de la deliberación colectiva puede ser mejorada en situaciones en las que los participantes no dialogan entre ellos y en las que no incluyen entonces la discusión en sentido estricto. Tales son las tesis que este artículo se propone establecer.

La experiencia muestra que, a veces, los individuos discuten y argumentan entre ellos para formarse una opinión o tomar una decisión sobre un tema dado, sin que se observe en las opiniones así formadas las transformaciones deseables esperadas en general de la deliberación. Pero otras experiencias muestran también que después de una deliberación colectiva, los individuos cambian sus opiniones en un sentido beneficioso, llegando a ser, en particular, opiniones mejor informadas. En estas experiencias, un animador ordena la discusión, y la deliberación incluye la lectura de documentos y la audición de personalidades calificadas, dos formas de comunicación que no conciernen a la discusión propiamente dicha, en el sentido de que no son interactivas.

Estas experiencias llevan a preguntarse por las condiciones concretas que deben ser cumplidas para que la discusión argumentada produzca efectos deseables. Aunque se considere como filosóficamente estable-

* Este artículo retoma y desarrolla tesis expuestas en Manin (2004). (Traducción de Inés Rodríguez Caillava).

cido el valor de la deliberación colectiva y, en particular, su superioridad en relación con un sistema en el que la decisión colectiva resulta solamente de la agregación de voluntades no argumentadas¹, no podemos desatender los casos en los cuales la deliberación parece conducir a resultados indeseables. Sin duda, la deliberación colectiva puede ser organizada de varias formas. Se trata de saber qué elementos concretos permiten que su valor se manifieste. Las experiencias en cuestión llaman la atención, en particular, sobre el rol de las comunicaciones donde las partes no dialogan entre ellas, como cuando los oradores se dirigen a un auditorio. ¿Por qué y en qué condiciones tales comunicaciones que no conciernen a la discusión pueden tener efectos beneficiosos sobre la deliberación colectiva?

Como las teorías de la deliberación fueron variando en los últimos veinte años, puede ser útil precisar el sentido en el que el concepto será entendido aquí. En lo que sigue, se entenderá por deliberación colectiva un proceso caracterizado por dos rasgos. Se dirá, en primer lugar, que un cuerpo colectivo de cualquier tamaño (se trate de un jurado, de un grupo ó de todo el electorado) delibera si sus miembros *se comunican entre ellos* en vistas a llegar a una decisión común². Estas comunicaciones no constituyen, por sí mismas, un procedimiento de decisión colectiva. No pueden entonces sustituir las reglas de la mayoría, de la mayoría calificada ó de la unanimidad, que sí constituyen procedimientos de decisión. Las comunicaciones entre los participantes contribuyen a formar las voluntades individuales que entran luego en la decisión colectiva según la regla de procedimiento elegida.

Por otra parte, se dirá que un cuerpo colectivo delibera si se cumple una segunda condición: si las comunicaciones que preceden a la decisión consisten en *argumentos*. El concepto de argumento será, a su vez, entendido en un sentido minimalista como una proposición destinada a persuadir a los miembros de la colectividad deliberante. La proposición puede referirse tanto a hechos como a valores. Pero una proposición constituye un argumento sólo si apunta a persuadir a los auditores y a suscitar su acuerdo por la sola validez (factual o moral) de lo que afirma, y no por ofrecer retribuciones o por proferir amenazas de sanciones³.

¹ Es, en todo caso, el punto de vista que adoptaré aquí.

² Al definir la deliberación por la comunicación de los miembros del cuerpo considerado, se deja abierta la cuestión de saber si esa comunicación debe tomar la forma de la discusión. Pero la elección de la definición no resuelve esta cuestión. La comunicación es un conjunto más vasto, del cual la discusión es un elemento entre otros.

³ Adoptaré aquí, con algunas variaciones, la caracterización que propone Elster (1994) de lo que constituye un argumento.

I. Dos experiencias de la deliberación

En trabajos recientes, Cass Sunstein ha llamado la atención sobre un fenómeno ya conocido pero descuidado hasta ahora por las teorías de la deliberación democrática, el fenómeno de la “polarización de los grupos”⁴. Diversos trabajos de psicología social y de psicología de la decisión muestran que la tendencia preexistente de las opiniones en el seno de un grupo deliberante se encuentra reforzada después de la discusión. Así, un grupo en el que la opinión mediana se encuentra, antes de la discusión, moderadamente a favor de una política o de una medida cualquiera, tendrá una opinión mediana fuertemente favorable a esa política o a esa medida después de haber discutido⁵. Parece entonces que la deliberación puede ser un factor de radicalización de las opiniones y de las decisiones. Ciertamente, no es lo que se espera cuando se preconiza la deliberación. La objeción no se refiere a la producción de opiniones radicales o extremas en sí misma. Una posición extrema puede ser totalmente razonable sobre ciertos objetos. En estos casos, la argumentación colectiva cumpliría entonces su rol al evidenciar que los objetos son mucho más criticables, o que tienen muchas más virtudes, en comparación con lo que los participantes pensaban *a priori*. Los elementos indeseables se deben al carácter sistemático, casi mecánico, del efecto de refuerzo, y al hecho de que éste se ejerce siempre en el sentido de la inclinación preexistente. No se ve ninguna razón que pueda hacer deseable que los grupos deliberantes radicalicen sistemáticamente sus posiciones en el sentido de sus inclinaciones anteriores.

Este fenómeno parece deberse principalmente a dos mecanismos: la influencia social del medio y el desequilibrio cuantitativo de los argumentos. Es una verdad de la psicología social conocida desde hace largo tiempo (de la cual ya encontramos una elaboración en Rousseau) que los individuos desean ser percibidos favorablemente por el otro. Ser estimado y aprobado por el otro proporciona, además, una imagen gratificante de sí mismo. En un ambiente deliberativo en el que los individuos perciben que las opiniones se inclinan en un cierto sentido, ellos modifican sus propias expresiones en el sentido dominante para ser aprobados por sus pares, reforzando la tendencia percibida por un mecanismo en espiral abun-

⁴ Ver Sunstein (2000: 71-119), (2001) y (2002: 175-195).

⁵ En estas experiencias, en primer lugar, las opiniones son ordenadas según una escala. Varias técnicas y medidas diferentes pueden ser empleadas luego para observar y evaluar el efecto de refuerzo. El detalle de estos métodos no importa aquí.

dantemente descrito y analizado por la psicología social⁶. Por otra parte, la inclinación de la opinión existente en el grupo ejerce un efecto cuantitativo sobre los argumentos formulados en el curso de la discusión. En un conjunto en el que la mayor parte de los miembros está a favor de una política cualquiera antes de la deliberación, se emitirá una cantidad desproporcionada de argumentos a favor de esa política. Considerados como audiencia, los individuos escucharán entonces más razones a favor de esa política que en contra de ella. Esta preponderancia numérica ejercerá a su vez cierto efecto persuasivo, empujando a los miembros hacia el lado en el que haya más argumentos. El desequilibrio inicial de la distribución de las opiniones será así acentuado por la deliberación.

Es necesario notar que este segundo mecanismo, a diferencia del primero, no es necesariamente irracional. Es cuestión sólo de argumentos y de razones. Se puede decir que el segundo mecanismo operaría incluso en la ausencia de elementos irracionales que se mezclan probablemente con frecuencia en la realidad. Aunque se descarten los efectos de repetición de un mismo argumento (que serían irracionales), aunque supongamos que los miembros del grupo sólo enuncian, cada vez que hablan, nuevas razones antes no enunciadas, la cantidad de argumentos emitidos en un sentido o en el otro estará en relación con la distribución inicial de las opiniones y su inclinación. Las decisiones políticas y sociales presentan en general aspectos y consecuencias múltiples. Los individuos pueden estar a favor de una decisión cualquiera porque ven ciertos aspectos o consecuencias que otros, también a favor de esta decisión, pero por otras razones, no ven⁷. En la deliberación cada uno puede entonces hacer valer, sin repetición, razones diferentes para adoptar una misma política. Sin duda, las diferentes posiciones sobre una política dada no se prestan a que se les encuentren razones de igual manera. Una posición, favorable o desfavorable, puede estar objetivamente menos fundamentada que otra. Pero la cantidad de miradas y de inteligencias buscando razones en un sentido u otro también cuenta. La inclinación hacia el lado en el que se encuentra la mayor cantidad de inteligencias dispone así de una ventaja en la producción de argumentos, aunque esta ventaja no haga todo. En cuanto a la audiencia, aunque no sería razonable de su parte juzgar la fuerza persuasiva de una posición solamente en función de la cantidad de argumentos emitidos en su favor, tampoco va a ser

⁶ Ver las experiencias de Asch (1951), (1952) y (1956). Para un resumen de los hallazgos de Asch ver Brown (1986: 36-40). Más recientemente, ver Noëlle-Neumann (1984).

⁷ Esto resulta de lo que podríamos llamar la dispersión del saber social.

indiferente a este número. Cuando se delibera sobre acciones complejas, esa cantidad no es de ningún modo contraria a la cantidad de apoyos que puedan obtener los argumentos enunciados.

Estos fenómenos de polarización y de refuerzo de la tendencia preexistente en el interior del grupo no se producen, sin embargo, en las múltiples experiencias de sondeo deliberativo que James Fishkin conduce desde hace varios años⁸. Fishkin ha puesto a punto un dispositivo en el cual una muestra representativa de la población delibera sobre un tema dado antes de responder a un cuestionario de opinión sobre el tema. Su objetivo era, en primer lugar, mejorar la técnica de sondeo al recoger opiniones reflexionadas y deliberadas antes que respuestas hechas apresuradamente por individuos que tal vez no han podido reflexionar jamás sobre el tema de las preguntas. El objetivo era también conciliar la expresión de los ciudadanos ordinarios, uno de los valores centrales de la democracia desde su invención, y los méritos de la deliberación colectiva, habitualmente confinada a los recintos de asambleas elegidas. Independientemente de estos objetivos, los sondeos deliberativos de Fishkin merecen una atención particular porque las opiniones de los participantes son recogidas dos veces, antes y después de la deliberación. De este modo, constituyen experiencias que permiten observar los efectos del componente deliberativo del dispositivo. Es necesario notar que los organizadores aportan un particular cuidado en la selección de la muestra representativa, evitando tanto como sea posible las distorsiones presentes en los numerosos sondeos comercializados. Se toman también disposiciones para que los que aceptan participar en el evento sean igualmente representativos de todas las categorías de la población. Naturalmente, los organizadores se hacen cargo de los gastos de participación.

Luego de que los participantes han sido así seleccionados, interviene el componente deliberativo del proceso. Éste comprende varias etapas o elementos. En un primer momento, cierto tiempo antes de la discusión, los participantes reciben un folleto informativo exponiendo “de manera cuidadosamente equilibrada” las diferentes proposiciones en debate entre los dirigentes políticos, así como “los argumentos enunciados a favor y en contra”

⁸ Entre las numerosas publicaciones de Fishkin sobre este tema, retendremos en particular Fishkin (1991), (1995) y Luskin, Fishkin y Jowell (2002: 455-487). Este último artículo presenta un análisis detallado del sondeo deliberativo realizado en Inglaterra en 1994 sobre el tema de la inseguridad (*crime*) y los medios de combatirlo (medidas sociales, policíacas, sanciones penales). Desde 1994, diversos sondeos deliberativos han sido efectuados en Estados Unidos, Dinamarca y Australia.

de esas proposiciones (Luskin, Fishkin y Jowell, 2002: 459). En un segundo momento, los participantes son reunidos en un mismo lugar para la discusión. Discuten entonces, en pequeños grupos, proposiciones previamente puestas bajo su conocimiento. Estos pequeños grupos son formados de manera aleatoria (al seno de una muestra aleatoria). Esto lleva, señala Fishkin, a que los participantes sean confrontados a “una diversidad de puntos de vista más amplia que la que son susceptibles de encontrar en la vida cotidiana” (Luskin, Fishkin y Jowell, 2002: 459)⁹. Las discusiones son conducidas por profesionales de la animación de grupos que contribuyen a asegurar que “se escuchen argumentos opuestos a un nivel que se encuentra raramente o jamás en la vida cotidiana” (Luskin, Fishkin y Jowell, 2002: 459). En una tercera etapa, asisten expertos y dirigentes políticos para defender diferentes opiniones delante de los participantes y responder a sus preguntas. Los organizadores velan por el equilibrio entre las personalidades invitadas. “Una vez más, el equilibrio es importante. Es mucho más difícil que en la vida ordinaria ‘apretar el botón’ cuando se expresan conservadores, laboristas, u otros con quienes se espera estar en desacuerdo” (Luskin, Fishkin y Jowell, 2002: 460)¹⁰. Finalmente, durante todo el tiempo que dura la experiencia, en general un fin de semana, los participantes permanecen entre ellos. Entonces, las discusiones de los pequeños grupos se prolongan frecuentemente en conversaciones informales, durante las comidas o las pausas.

Las deliberaciones tomadas en cuenta en el marco de los sondeos deliberativos de Fishkin presentan así diversos caracteres específicos. Hay tantos caracteres especiales como explicaciones potenciales en el hecho de que no se observan, al término del proceso, los fenómenos de polarización resaltados por Sunstein¹¹. No parece posible, en este momento, determinar

⁹ En el curso ordinario de la vida, un individuo frecuentemente está en contacto con otros individuos que presentan caracteres comunes consigo mismo (afinidades, nivel de educación, residencia en el mismo barrio, etc.) Si los puntos de vista y las perspectivas son determinadas en parte por sus caracteres (como es seguramente el caso del nivel de educación, por ejemplo) cada individuo está solamente en contacto con una fracción restringida de los puntos de vista existentes en el seno de la población. Además, la red de contactos de un individuo, en general, conserva una cierta estabilidad a lo largo del tiempo. Éste es otro factor de limitación en relación a la diversidad de puntos de vista existentes en la sociedad.

¹⁰ Se trata aquí del sondeo deliberativo conducido en Inglaterra, de ahí la mención de los conservadores y los laboristas. Pero la inquietud por el equilibrio entre puntos de vista opuestos entre las personalidades invitadas (tanto los expertos como los dirigentes políticos) es un rasgo constitutivo del sondeo deliberativo preconizado por Fishkin. Este equilibrio entre los oradores invitados se traduce de manera diferente en función de cada contexto político nacional y también en función del tema del sondeo.

¹¹ Al comparar las respuestas de los participantes al cuestionario antes y después del proceso, Fishkin está en condiciones de determinar precisamente si se produce un fenómeno de

sobre una base puramente empírica o experimental cuáles, entre estos caracteres específicos, explican la ausencia del fenómeno de la polarización. Sería necesario, para esto, conducir experiencias que permitan “desagregar” las variaciones y los efectos producidos por cada uno de ellos. Fishkin se propone hacerlo en el futuro (Luskin, Fishkin y Jowell, 2002: 485).

II. Diversidad de opiniones y deliberación imperfecta

Hoy en día los análisis que se pueden proponer sobre este tema siguen siendo entonces en parte especulativos. No obstante, la reflexión teórica puede ser útil para futuros trabajos empíricos al indicar, entre los múltiples caracteres propios de la deliberación preconizada por Fishkin, cuáles deberían ser testeados prioritariamente independientemente de los otros¹². Además, el análisis teórico pone en cuestión una tesis frecuentemente enunciada en los trabajos presentes sobre la deliberación.

Así, por ejemplo, Sunstein insiste sobre “las virtudes de la heterogeneidad” en el seno de las colectividades deliberantes. Es en la “multiplicidad de perspectivas” y de las voces escuchadas en el curso de la deliberación donde, según él, se encuentra la principal precaución a ser tomada para prevenir los fenómenos de polarización (Sunstein, 2002: 189-193). En verdad, encontramos tal elogio de la diversidad de puntos de vista en uno de los primeros y más poderosos teóricos de la discusión, Mill¹³. Una

polarización. Ahora bien, él no observa tal fenómeno. Un movimiento hacia el extremo en la dirección dominante previamente aparece sobre ciertos ítems del cuestionario; por el contrario, sobre otros ítems las opiniones se acercan al centro. De la misma forma, la variación de las opiniones en el interior de los pequeños grupos de discusión disminuye, sin duda sobre ciertos ítems, pero se acrecienta sobre otros. La discusión de los pequeños grupos no tuvo entonces por efecto el acrecentamiento de la conformidad de las opiniones. Ver Luskin, Fishkin y Jowell (2002: 477-478). Sunstein reconoce, no sin cierta molestia, que los sondeos deliberativos no parecen corroborar “la ley de la polarización de los grupos”. Ver Sunstein (2002: 193-194).

¹² Las observaciones siguientes de Fishkin y sus asociados sobre los diferentes caracteres del sondeo deliberativo, cuyos efectos sería necesario desagregar, muestran que la identificación de las hipótesis prometedoras no es evidente: “Another question is how much of the information gains and changes in policy preferences came from the briefing materials, versus talking, reading and thinking about the issues in the gestation period between recruitment and deliberation, versus the small group discussions, versus the large group sessions with policy experts, versus the large group sessions with politicians, etc.” (Luskin, Fishkin, Jowell, 2002: 484). Sunstein, por su parte, se limita a dar una lista de “cinco” factores por los cuales los sondeos deliberativos se distinguen de las experiencias deliberativas que muestran el efecto de polarización. Él tampoco introduce un orden entre las explicaciones potenciales a testear. Ver Sunstein (2002: 194).

¹³ Ver, por ejemplo, Mill (1974: 105-110, *passim*)

larga tradición liberal hace de la diversidad de puntos de vista comprometidos la condición fundamental de lo que podríamos llamar la virtud epistémica de la discusión, es decir su capacidad de hacer progresar la búsqueda de la verdad. En uno de sus escritos políticos, Popper llega al punto de escribir: “el interés de una discusión es entonces función, en gran medida, de la diversidad de las concepciones que se afrontan. Si la Torre de Babel no hubiera existido, habría sido necesario inventarla” (Popper, 1985: 513)¹⁴. ¿Y por qué, podemos preguntarnos, los habitantes de Babel elegirían confrontar sus puntos de vista, más que reagruparse por afinidades lingüísticas y permanecer allí?

De hecho, la diversidad de puntos de vista no implica necesariamente su oposición. Dos puntos de vista opuestos son inevitablemente diferentes, pero lo inverso no es cierto. Dos individuos pueden tener perspectivas distintas sobre el mismo objeto, comprenderse mutuamente y llevar una discusión fecunda sobre este tema en la que los puntos de vista de cada uno se enriquecen sin que la discusión comprenda en ningún momento una crítica de uno al otro, ni en términos de exactitud fáctica, ni en términos de valor moral. Simplemente es posible que los dos individuos vean aspectos o efectos diferentes pero no contradictorios del fenómeno, porque sus antecedentes, sus culturas, sus posiciones los hacen sensibles a dimensiones diferentes. Esto es particularmente importante en el caso de los fenómenos sociales, objetos complejos y con facetas múltiples. Pensemos, por ejemplo, en las múltiples dimensiones de un fenómeno como el desempleo. Al velar por la diversidad de puntos de vista expresados en una discusión, se acrecienta, sin duda, la probabilidad de que se presenten opiniones críticas unas de otras, pero no garantiza que se producirá esta crítica mutua.

Por otra parte, en la deliberación práctica, dirigida hacia la acción y la decisión, un factor específico puede impedir, o hacer poco probable, la emergencia de argumentos opuestos, inclusive cuando se expresan puntos de vista múltiples y diversos. Los argumentos prácticos se caracterizan,

¹⁴ Para no ser injusto con Popper, es sin duda necesario mencionar las líneas que preceden ese pasaje: “la tradición racionalista occidental, que viene de los griegos, es la de la discusión crítica: consiste en examinar y testear las proposiciones o las teorías intentando producir la refutación. (...) Frecuentemente pretendemos que la discusión sólo es posible con compañeros que tengan el mismo lenguaje y suscriban a las mismas hipótesis. Ahora bien, esto no es cierto. Basta con estar dispuesto a aprender junto al interlocutor con el que se discute, lo que implica el deseo real de comprender el mensaje que éste quiere transmitir. Y cuando esta disponibilidad existe, la fecundidad del debate es mayor cuando los participantes vienen de horizontes diferentes” (Popper, 1985: 513-514).

en efecto, porque presentan una dirección o una orientación: son las consideraciones a favor o en contra de una acción dada, o consideraciones que llevan a actuar más bien de un modo que de otro. Uno de los elementos constitutivos de la deliberación práctica es, además, el hecho de medir lo favorable y lo desfavorable de las acciones consideradas¹⁵. Ahora bien, el carácter orientado de los argumentos prácticos implica que su búsqueda y su producción tienen fuertes chances de estar desequilibrados si los participantes encuentran tener un mismo objetivo, en particular si están animados por un mismo estado emotivo¹⁶.

Supongamos un cuerpo deliberante en el que los miembros comparten el miedo, que podemos inclusive suponer razonable y bien fundado, de un peligro cualquiera. Imaginemos, además, que una medida que contribuye efectivamente (u objetivamente) a prevenir la realización del evento temido es propuesta y discutida en esa asamblea, por ejemplo el refuerzo de los poderes de la policía. En estas condiciones, es probable que la discusión no haga aparecer muchos argumentos que vayan contra la adopción de esa medida, aunque los miembros expresen puntos de vista diversos en función de sus situaciones y sus experiencias diferentes. La discusión producirá más bien una acumulación de razones a favor de los poderes acrecentados para la policía y varios miembros encontrarán, por su punto de vista particular sobre esta decisión, motivos diversos para adoptarla que otros, con diferentes posiciones, no habían visto antes.

Ahora bien, aunque el aumento de las prerrogativas de la policía contribuya objetivamente a la realización del objetivo perseguido quizá *también* presente, por otra parte, efectos o aspectos indeseables. En todo caso, esto es posible. Y una deliberación satisfactoria debería justamente tener por efecto el evidenciar estos eventuales efectos indeseables y ponerlos en equilibrio con la propiedad deseable (aquí, el efecto positivo sobre la seguridad). Pero en nuestro caso, estas posibles propiedades indeseables serán automáticamente subestimadas en la discusión. En efecto, una vez que haya sido enunciada en el debate una razón convincente que muestre el

¹⁵ Se puede observar, por ejemplo, que Aristóteles analiza la deliberación colectiva (*sumboulē*) como compuesta por dos elementos, argumentar a favor y argumentar en contra. “En una deliberación colectiva, a veces se recomienda, a veces se desaconseja [*sumboulēs dé to men protropē, to de apotropē*], porque siempre los que deliberan sobre un asunto privado, o los que hablan delante del pueblo sobre un asunto común, hacen una u otra de estas dos cosas”, Aristóteles, *Retórica*, Libro I, cap. 3, 1358b 8-10.

¹⁶ Las emociones parecen particularmente susceptibles de engendrar un objetivo común entre un conjunto de individuos diversos. Pero esta identidad de objetivos puede encontrarse también en la ausencia de emociones.

efecto positivo de los poderes de la policía sobre la seguridad, los participantes carecerán de motivación para buscar y mencionar otros efectos o propiedades de esta medida que puedan constituir argumentos contra ella. Muchos miembros finalizarán probablemente su búsqueda de argumentos, porque ésta siempre es costosa. Habiendo encontrado una razón satisfactoria de estar a favor de la medida, se contentarán y considerarán la cuestión como resuelta. Otros proseguirán, sin duda, sus investigaciones. Pero entre éstos, los miembros que descubran objeciones se abstendrán de mencionarlas por miedo de comprometer (en tanto que productores de argumentos) la adopción de una decisión que ellos consideran, con razón, favorable al objetivo que persiguen. Sólo aquéllos que persigan argumentos suplementarios a favor de la medida serán incitados a indicarlos en la discusión. La asamblea entonces pesará mal, de manera sesgada, lo favorable y lo desfavorable del aumento de los poderes de la policía.

El mismo efecto de desequilibrio aparecerá si, en lugar de considerarse los motivos de adoptar o de no adoptar una misma medida, pusiéramos la mirada en las diferentes medidas susceptibles de ser discutidas en tal asamblea. Movidos por un mismo miedo al peligro, los miembros centrarían su atención en descubrir los medios de reforzar la seguridad. Por sus experiencias y situaciones diversas, probablemente descubrirían mucho. Una asamblea tal, podríamos decir en lenguaje trivial, tendría “muchas ideas” para reforzar la seguridad. Algunas de ellas seguramente serían eliminadas por la discusión, por estar fundadas en argumentos inválidos. Pero la búsqueda misma de ideas y de argumentos estaría sesgada: los miembros pondrían más atención y energía en descubrir “buenas ideas”, sostenidas sobre argumentos válidos, para reforzar la seguridad que en explorar los potenciales efectos indeseables de medidas consideradas con razón como fortalecedoras de la seguridad. En ese caso, la deliberación sería insuficiente o al menos sesgada.

Así, una asamblea deliberante, aún diversa, no considera necesariamente lo que está a favor y en contra de las acciones que examina. La conciencia de este fenómeno y de sus peligros puede haber jugado un cierto rol en la historia de la democracia ateniense y de sus instituciones. En el siglo IV, en un momento en el que los demócratas atenienses buscaban estar prevenidos contra los arrebatos de la *ekklesia* y asegurar la superioridad de las leyes sobre las decisiones de la Asamblea a través de toda una serie de reformas, una de las instituciones centrales de la democracia ateniense, la acusación de ilegalidad (*graphè para nomôn*) conoció una evolución notable. Se pudo llevar entonces ante los tribunales y eventualmen-

te hacer anular por ellos, si su veredicto era negativo, decisiones ya tomadas por la Asamblea por el simple motivo de que éstas eran contrarias a los intereses del pueblo. Los historiadores notan que esta evolución venía a conferir a los tribunales un puro y simple control político sobre las decisiones de la Asamblea¹⁷. Toda decisión de la Asamblea podía así estar sometida a una suerte de segunda lectura ante el pequeño pueblo ateniense¹⁸. Ahora bien, entre las razones que pueden explicar el hecho de que se acordara una autoridad superior en esta segunda lectura, una llama particularmente la atención: ante los tribunales la decisión era examinada de manera necesariamente contradictoria, y cada parte había tenido, además, tiempo de preparar su expediente. La historia de la *graphè para nomôn* es evidentemente mucho más compleja que esta presentación muy esquemática. La historia esquematizada provee aquí, sin embargo, un caso notable en el cual se había juzgado útil agregar un examen necesariamente contradictorio a la discusión por una asamblea diversa, y conferirle una autoridad superior.

Pero sobre todo, la práctica ateniense de la acusación de ilegalidad ilustra una distinción analítica que pasa frecuentemente desapercibida. La audición contradictoria de las partes parece en cierto modo inherente a la actividad judicial. Un proceso busca resolver de manera justa un litigio entre dos partes, en el cual una se estima perjudicada y acusa a la otra de haberla perjudicado. En estas condiciones, un principio elemental de equidad (*fairness*) y de imparcialidad requiere evidentemente que el juez escuche por igual a una y a otra de las partes en conflicto. Es esta exigencia de equidad y de imparcialidad la que expresa el antiguo proverbio latino justificando el procedimiento contradictorio en materia judicial: "*Audiatur et altera pars*". Ahora bien, en la acusación ateniense de ilegalidad, la dimensión de agravio o de perjuicio alegada entre las dos partes era esencialmente un artefacto institucional. Aquél que atacaba la decisión de la Asamblea no pretendía haber sido perjudicado por aquél que la había propuesto y la había hecho votar. En la confrontación delante de los tribunales, no había entonces verdaderamente una víctima y un agresor putativo. La estructuración del examen según dos polos opuestos, uno atacando la decisión, el otro defendiéndola, era más bien una construcción institucional deliberadamente impuesta. Pero, de repente, la justificación del procedimiento contradictorio no podía ser el valor de equidad y de imparcialidad

¹⁷ Ver, en particular, Hansen (1993: 241-244).

¹⁸ Recordemos que los jueces, mucho más que los miembros de la Asamblea, provenían de las clases populares.

sobre el cual la fundamos frecuentemente de manera intuitiva. Es necesario suponer que al requerir el procedimiento contradictorio allí donde no había una víctima y su agresor alegado, los atenienses se basaban en otro valor de este procedimiento: su capacidad de hacer emerger la decisión correcta y buena, o al menos su mejor aproximación. Se puede llamar a esta otra propiedad del procedimiento contradictorio su valor epistémico. Los atenienses esperaban que del segundo examen de ciertas decisiones de la Asamblea por los tribunales fuera más razonado y que estuviera en mejores condiciones de discernir los verdaderos intereses de la polis, no que fuera más justo y equitativo. Cuando pensamos en el procedimiento contradictorio en materia judicial, le atribuimos también, implícitamente, tal valor epistémico. Esperamos, es cierto, que el escuchar a las partes ayude a los jueces o a los jurados a discernir mejor la verdad. Pero raramente disociamos el valor epistémico y el valor de equidad del procedimiento contradictorio, y casi no imaginamos que el requerimiento del empleo de este procedimiento pueda estar justificado sobre la sola base del primero. La acusación de ilegalidad ateniense, por el contrario, resalta de manera concreta la disociación posible entre estos dos valores conceptualmente distintos. En todo caso, los atenienses no esperaban que la diversidad de puntos de vista en la Asamblea produjera inevitablemente un examen contradictorio.

Si la presencia de puntos de vista diversos en una discusión no garantiza el carácter crítico de la misma, es necesario organizar la deliberación de manera específica si se quiere que se presenten argumentos opuestos y que, en el caso de la deliberación práctica, el cuerpo deliberante pese adecuadamente lo favorable y lo desfavorable de las acciones consideradas.

Pero aún hay otra razón, esta vez en relación a la recepción de argumentos más que a su producción, para velar con particular cuidado por qué los participantes de una deliberación eran confrontados a puntos de vista opuestos. En efecto, trabajos de psicología cognitiva y social han mostrado que, confrontados a informaciones o a documentos de los cuales no tenían conocimiento previo, los individuos tienen una propensión sistemática a ver en estos nuevos elementos una confirmación de sus creencias anteriores. En una experiencia que ya es clásica, y desde ese momento repetida y corroborada, un grupo de psicólogos presentó un mismo conjunto de documentos y de estudios sobre la pena de muerte y sus efectos a dos grupos de sujetos seleccionados sobre la base de sus opiniones previas: un grupo compuesto por sujetos más bien a favor de la pena de muerte y el otro de sujetos más bien hostiles. Después de haber sido confrontado a

estos documentos, el grupo a favor de la pena de muerte se hizo más favorable y el grupo hostil, más hostil aún (Lord, Ross y Lepper, 1979: 2098-2109). Entre los economistas de la escuela conductista, que se refiere frecuentemente a este fenómeno, éste es llamado *confirmatory bias*, tendencia a encontrar confirmaciones¹⁹. El fenómeno es particularmente marcado cuando los documentos presentados a los sujetos son ambiguos y requieren interpretación. Lo sorprendente no es, por otra parte, que informaciones no unívocas sean interpretadas en función de una creencia previa, sino que esa interpretación sea tomada a su vez por una confirmación de dicha creencia.

Tal fenómeno conduce a pensar que en la ausencia de disposiciones específicas que inciten activamente a los individuos a tener en cuenta informaciones y puntos de vista opuestos a sus propias creencias, una discusión tendrá mayores posibilidades de reforzar sus opiniones anteriores. Para corregir los efectos de la propensión a encontrar confirmaciones, los dispositivos incitativos o indirectos parecen más eficaces que las prescripciones directas. Una experiencia ulterior muestra que el sesgo se corrige mejor si la información que va contra la creencia previa es resaltada de manera de llamar la atención de los sujetos, que si los sujetos recibieran la instrucción explícita de considerar las nuevas informaciones de forma tan objetiva e imparcial como fuera posible (Lord, Lepper y Preston, 1984: 1231-1243). Aunque así fuera, en una deliberación en vistas a la acción, no se puede esperar que la puesta en presencia de puntos de vista diversos produzca espontáneamente la confrontación de los argumentos *pro* y *contra* ni su consideración equilibrada. En el seno de una asamblea deliberante, la contradicción debe estar instituida, no solamente ser esperada.

Si se considera la sociedad en su conjunto, y no solamente un cuerpo deliberante de tamaño restringido, dos evoluciones de las últimas décadas refuerzan aún más la observación de que la diversidad no produce necesariamente la confrontación crítica, ni la puesta en contacto de puntos de vista opuestos: la difusión de internet y el movimiento de segregación residencial o territorial. Es aún difícil, sin duda, estimar los efectos de internet, y más generalmente de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación sobre la formación de las opiniones. Sólo se puede estar impresionado, sin embargo, por el fenómeno que señala Sunstein en su obra *Republic.com*. Internet y las nuevas tecnolo-

¹⁹ Una presentación sintética del estado de los trabajos sobre el tema se encuentra en Rabin (1998: 26-29).

gías aumentan de manera considerable la diversidad de los individuos y los puntos de vista con los cuales cada uno puede entrar en contacto. Pero el resultado también es el surgimiento de *forums* donde se encuentran individuos que comparten las mismas afinidades, las mismas opiniones, eventualmente los mismos prejuicios. Allí, se podría decir, los semejantes se encuentran, pero no los opuestos. Además, la tecnología promete el momento en el que los individuos podrán elegir toda la información que llegue a su terminal en función de sus intereses, sus gustos o de cualquier otro carácter. En cada uno de estos múltiples islotes o redes de individuos compartiendo una opinión o caracteres comunes, se pueden esperar efectos de refuerzo y de polarización. Sin especular sobre las evoluciones futuras, ya se puede observar que la televisión conoce, desde hace aproximadamente dos décadas, un proceso de segmentación y de fragmentación bajo el efecto combinado de varios fenómenos: la difusión de la televisión por cable, la multiplicación de los canales temáticos o de opinión y el desmantelamiento de los sistemas audio-visuales públicos allí donde existieron durante largo tiempo (como en Europa o en Israel)²⁰. La segmentación de los públicos y de los canales de comunicación es, desde ahora, un hecho consumado.

El movimiento de segregación residencial o territorial, ya ocurrido en Estados Unidos y actualmente en proceso en Europa, concurre por otra parte a la formación de múltiples islotes, diferentes los unos de los otros pero internamente homogéneos. En una intermediación en la que los individuos comparten un mismo perfil socio-cultural o étnico, cada uno tiene posibilidades de encontrar sobre todo individuos que compartan las mismas opiniones, si es cierto que las opiniones están fuertemente correlacionadas con los factores socio-culturales y étnicos. Una suerte de exposición selectiva de las opiniones semejantes se realiza así de hecho. Es necesario señalar, en relación a esto, que si la propensión de los individuos a exponerse de manera selectiva a información y a puntos de vista con los cuales están de acuerdo (la llamada tesis de la “exposición selectiva”)²¹ no ha sido bien confirmada en el orden de los medios, el hecho de la exposición selectiva en el orden de los contactos y de las relaciones sociales sí está comprobado. Los individuos tienden a estar de manera desproporcionada en contacto con otros individuos que comparten las mismas opiniones²².

²⁰ Ver sobre este punto Katz (1996: 22-33).

²¹ Para una síntesis relativamente reciente de los trabajos sobre la exposición selectiva, ver Frey (1986: 41-80).

²² Ver, por ejemplo, Mutz y Martin (2001).

Sin duda, cuando Mill exaltaba los méritos de la discusión, tenía en mente la discusión crítica. Los pasajes en los que él menciona expresamente los beneficios de la contradicción y de la oposición de los argumentos son innumerables. Pero la diversidad de las opiniones y su oposición entre ellas son mencionadas en conjunto, como si la primera implicara evidentemente y naturalmente la segunda. La distinción lógica entre la diversidad y la contradicción no es mencionada. Mill no prevé ninguna disposición para que las posiciones de sentido contrario aparezcan efectivamente, ni para que se dirijan las unas a las otras, más que su reagrupación por afinidades, ni tampoco para que argumentos diversos sean indebidamente percibidos como reforzándose los unos a los otros. Mill supone erróneamente que en una sociedad o en una asamblea compuesta de miembros diversos, las opiniones opuestas ya están ahí, listas para confrontarse las unas a las otras, sólo por el hecho de que se les dé dicha libertad. Esto es lo que lo conduce a escribir en un célebre pasaje de *Sobre la libertad*: “la más intolerante de las iglesias, la Iglesia Católica Romana, aún en el momento de canonización de un santo, *admite y escucha pacientemente* a un ‘abogado del diablo’”²³. Tal visión del *advocatus diaboli* seguramente es errónea: la institución *impone* la presencia de un contradictor, precisamente porque ninguno podría presentarse espontáneamente.

Es igualmente injustificado pensar que en una sociedad diversa, la simple libertad de expresión y de comunicación es suficiente para constituir un espacio público o un “mercado de las ideas” (por retomar la célebre fórmula de Justice Holmes), en los cuales las diferentes opiniones se enfrentan o entran en competencia. Otro resultado es posible: la fragmentación en una multiplicidad de islotes o de enclaves de opiniones homogéneas ignorándose los unos a los otros. El espacio público o el mercado de las ideas (cualquier concepto que se emplee) deben ser instituidos y contruidos²⁴.

²³ Ver Mill (1974: 81), subrayado mío.

²⁴ Esto no implica afirmar que las nociones de espacio público y de mercado de las ideas sean idénticas o intercambiables en todos los aspectos. Sin duda, los teóricos del espacio público incluso se sorprenderían de que fueran asemejadas. Pero las dos nociones implican el elemento de confrontación crítica entre las ideas. Aquí, son puestas en el mismo plano solamente en este aspecto.

III. La conversación no es el alma de la deliberación

Pero si la presencia de argumentos contrarios, oponiéndose explícitamente los unos a los otros, tiene un valor en sí mismo y si ella debe ser favorecida activamente para que tenga lugar una deliberación satisfactoria, es relativamente indiferente que estos argumentos sean introducidos sin diálogo entre los deliberantes. Se puede imaginar que oradores, expertos, personalidades, presenten primero delante de la asamblea deliberante puntos de vista y argumentos expresamente opuestos y que luego la asamblea delibere. Puede incluso ser deseable que defensores de puntos de vista opuestos sean buscados al exterior de la asamblea deliberante y llevados a expresarse delante de ella, si existe el temor de que estos puntos de vista opuestos no se encuentren entre los miembros de la asamblea. Sin duda, este primer momento durante el cual la asamblea escucha a los oradores sin discutir entre ellos constituiría una pérdida para los valores de igualdad y de reciprocidad inherentes al diálogo. Pero no se trata aquí de sustituir la discusión de la asamblea por el debate contradictorio de los oradores (haciendo, por ejemplo, votar a la asamblea enseguida de haber escuchado a los oradores), sino de agregarlo a la discusión igualitaria que interviene luego. No se ve cómo, desde un punto de vista normativo o moral, la pérdida relativa así consentida en términos de igualdad y de reciprocidad podría pesar más que la seguridad de una deliberación contradictoria y de sus méritos. Finalmente, análisis repetidos muestran desde hace largo tiempo que numerosos individuos dudan en expresar opiniones contrarias a las de sus interlocutores y pares en relaciones cara a cara. Se puede incluso argüir que los medios de comunicación masiva aportan, por este motivo, una contribución irremplazable a la democracia. La prensa y la televisión pueden, mejor que la conversación, poner a los individuos en presencia de opiniones opuestas, precisamente porque ellas no son interactivas y entonces no hacen intervenir el temor al desacuerdo cara a cara. Es uno de los argumentos que presenta Michael Schudson para afirmar en una fórmula feliz que “la conversación no es el alma de la democracia”²⁵. En todo caso, en lo que respecta a la organización de la deliberación, no hay objeción decisiva al hecho de que una fase de simple audición de posiciones y de argumentos opuestos se agregue a la discusión propiamente dicha.

Si la deliberación es organizada de esta forma, la decisión común tomada por la asamblea presentará los caracteres que se asocian en general a

²⁵ Ver Schudson (1997: 297-309).

la decisión deliberada colectivamente. Los miembros formularán su voluntad sobre la base de argumentos, tanto aquéllos que escucharon como aquéllos que intercambiaron. La decisión resultará de una confrontación de razones y no simplemente de una agregación de preferencias. Pero la asamblea también habrá pesado lo favorable y lo desfavorable de su decisión, que la simple discusión no garantizaría necesariamente.

Sólo las investigaciones y las experiencias futuras podrán confirmar si, en los grupos deliberantes, la contradicción y la atención a las posiciones opuestas son las que previenen los efectos de radicalización y de refuerzo de las creencias anteriores, tal como planteamos al principio de este artículo.

Bibliografía

- Asch, Solomon E. (1951). "Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgements", en Guetzkow, H. (ed.), *Groups, Leadership and Men*, Pittsburgh, Carnegie Press.
- Asch, Solomon E. (1952). *Social Psychology*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Asch, Solomon E. (1956). "Studies of Independence and Conformity: A Minority of One Against a Unanimous Majority", en *Psychological Monographs*, Vol. 70, N° 9.
- Brown, Rupert (1986). *Social Psychology, Second Edition*, Nueva York, The Free Press.
- Elster, Jon (1994). "Argumenter et négociier dans deux assemblées constituantes", en *Revue Française de Science Politique*, Vol. 44, N° 2, abril.
- Fishkin, James (1991). *Democracy and Deliberation*, New Haven, Yale University Press.
- Fishkin, James (1995). *The Voice of the People*, New Haven, Yale University Press.
- Frey, Dieter (1986). "Recent research on selective exposure", en Berkowitz, L. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol 19.
- Hansen, Mogens H. (1993). *La démocratie athénienne à l'époque de Démosthène*, París, Les Belles Lettres.
- Katz, Elih (1996). "And deliver us from segmentation", en *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, N° 546, julio.
- Lord, Charles; Mark Lepper y Elizabeth Preston (1979). "Biased Assimilation and Attitude Polarization. The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence", en *Journal of Personality and Social Psychology*, noviembre.
- Lord, Charles; Mark Lepper y Elizabeth Preston (1984). "Considering the Opposite: A Corrective Strategy for Social Judgment", en *Journal of Personality and Social Psychology*, N° 47, diciembre.
- Luskin, Robert, James Fishkin y Roger Jowell (2002). "Considered Opinions: Deliberative Opinions in Britain", en *British Journal of Political Science*, Vol. 32, julio.

- Manin, Bernard (2004). “Délibération et discussion”, en *Revue Suisse de Science Politique*, Vol. 10, N° 4, invierno.
- Mill, John S. (1974). *On Liberty*, [1859], Penguin.
- Mutz, Diana y Paul Martin (2001). “Facilitating Communication Across Lines of Political Difference: the Role of Mass Media”, en *American Political Science Review*, marzo.
- Noëlle-Neumann, Elisabeth (1984). *The Spiral of Silence: Public Opinion - Our Social Skin*, Chicago, University of Chicago Press.
- Popper, Karl (1985). “Opinion publique et principes libéraux”, en *Conjectures et Réfutations*, [1963], París, Payot.
- Rabin, Matthew (1998). “Psychology and Economics”, en *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, marzo.
- Schudson, Michael (1997). “Why Conversation is Not the Soul of Democracy”, en *Critical Studies in Mass Communications*, Vol. 14, N° 4, diciembre.
- Sunstein, Cass R. (2000). “Deliberative Trouble? Why Groups Go to Extremes”, en *Yale Law Journal*.
- Sunstein, Cass R. (2001). *Republic.com*, Princeton, Princeton University Press.
- Sunstein, Cass R. (2002). “The Law of Group Polarization”, en *The Journal of Political Philosophy*, vol. 10, N° 2.

Palabras clave

Deliberación - discusión - comunicación - argumentación - opinión

Key words

Deliberation - discussion - communication - argumentation - opinion

Abstract

Argumented discussion does not necessarily produce a satisfactory collective deliberation. From the definition of features, effects, limits and bias of collective deliberation, the article states that a procedure in which contradictory arguments are exposed can institutionally improve deliberation, by introducing an epistemic value and an equity value not always present in pluralistic deliberation.