

SOBRE LA DELIBERACIÓN EN PÚBLICO: ENTRE LA ARGUMENTACIÓN Y LA NEGOCIACIÓN

por Gabriel Nardacchione*

El objetivo central del artículo será analizar *la articulación existente entre las prácticas negociadoras y las argumentativas*, para observar hasta qué punto la deliberación argumentativa incide en los escenarios de negociación de los conflictos públicos. A partir de la descripción del estado del arte sobre el problema, intentaremos sumar argumentos que apunten a una reflexión sobre la cuestión de una manera más vinculada. De esta manera, el desarrollo y el desenlace de los conflictos públicos podrán ser analizados con menos pre conceptos y ajustándose a las heterogéneas prácticas políticas.

En un principio postularemos la anterioridad de la lógica normativa por sobre la estratégica, como guía de los comportamientos humanos. Pero como la meta del artículo es destacar la necesaria articulación entre las estrategias de negociación y las de argumentación de principios, para analizarla de manera dinámica, observaremos su mutua influencia de una manera dialéctica: *del uso estratégico de la apelación a las normas a la limitación que imponen las normas sobre la cruda reivindicación-negociación de interés*. Luego definiremos algunos conceptos “fronterizos” entre ambas lógicas, teniendo en cuenta los escenarios (públicos o privados) donde pueden manifestarse. Finalmente, en las conclusiones, destacaremos la necesaria imbricación de lógicas de acción, dado que resulta tan impensable una deliberación normativa sin la intervención de los intereses como el planteo público de un conflicto bajo la estricta lógica de la relación de fuerza.

I. Precedencia de la norma sobre el autointerés: argumentos sociológicos, políticos y de racionalidad práctica

Desde diversas perspectivas, daremos algunos argumentos en los que aparece una *anterioridad de la norma respecto de los intercambios de interés*.

* Sociólogo, politólogo, doctorando Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales. E-mail: gabriel.nardacchione@libertysurf.fr.

Si tomamos el clásico *argumento sociológico*, la articulación con las normas (como reglas) se da “ya” en la propia interacción humana. No hay interacción estratégica que no esté *predefinida por normas*, instituciones, contratos, en fin, cultura que involucre el ámbito social en el que se enmarcan dichas interacciones monológicas. El sujeto que piensa y calcula ya está reglado, condicionado a una injerencia normativa básica. Al mismo tiempo esto es lo que estabiliza ciertos comportamientos sociales, hace más previsibles ciertas interacciones que nunca se reducen al mero intercambio de promesas y amenazas.

Podemos también hacer una *lectura política* sobre la incidencia de las normas en las interacciones estratégicas. Desde una *antropología negativa*, el ámbito normativo puede sostenerse desde el momento en que el más poderoso garantiza el orden de su dominación (en algunos casos legitimidad), a la vez que las mismas leyes le permiten, en alguna medida, hacer uso de ellas. Pero a los más débiles también les interesa la existencia de la ley y el orden, ya que sin él no sobrevivirían. En alguna medida son un reparo neutral al puro ejercicio de la voluntad de poder. En este sentido, la superioridad normativa permite un equilibrio relativo de las relaciones de fuerza, un interés común por la estabilización reglada de los comportamientos.

Aun si reducimos el análisis al *ámbito práctico*, también observamos las maneras en que la norma constriñe los comportamientos sociales. La presunción de sanciones *externas (coactivas) e internas (morales y socio-conventionales)* hace que los individuos, toda vez que actúan, están presuponiendo las normas. Pero la función restrictiva no sólo es negativa o sancionadora, sino también *positiva*, y puede llevarse adelante mediante la *tradición, el honor, el hábito*, regularidades sociales que permiten superar el defecto constitutivo de la acción racional: la debilidad de la voluntad.

Esta *anterioridad lógica de la esfera normativa* sobre los comportamientos sociales es también defendida por un constructor y, a la vez, crítico del *rational-choice*. Elster hace una crítica a los que suponen –K. Arrow, por ejemplo– que las normas son simples “equilibrios sociales”, y que por ende en algún punto son consecuencia de la propia interacción estratégica de los actores que intentan buscar una posición de optimización social: “... algunas normas hacen que todo el mundo se encuentre peor (...) normas que determinarían que todo el mundo estuviera en mejor situación no se observan en los hechos (...) aun cuando una norma haga que todo el mundo se encuentre en mejor situación, esto no explica por qué existe la norma, a menos que se nos muestre el mecanismo de retracción que especifica cómo las buenas consecuencias de la norma contribuyen a su mantenimiento” (Elster 1997: 164). Este argumento intenta desmontar la idea por la cual la

norma es una consecuencia de la interacción de los intereses estratégicos. Así, la norma resulta ser anterior, y nunca puede prever las consecuencias de sí misma, ámbito donde se evalúan las orientaciones de la acción racional-instrumental¹.

II. La articulación entre el interés y la norma: Habermas y Elster

Entrando de lleno en el tema que nos ocupa, J. Habermas (1998) remarca la diversidad constitutiva entre la lógica de la **argumentación**, basada en la validez racional de los discursos prácticos que componen la formación de una voluntad política pública, y la de la **negociación**, que se basa en la influencia y la credibilidad de las promesas y las amenazas para ejercer su eficacia sobre un acuerdo deliberado. La primera lógica, basada en la validez racional de los discursos prácticos que componen la formación de una voluntad política pública, apoyará sus acuerdos en las *mismas razones* (a partir de un proceso dialógico), mientras que la segunda, que se basa en la influencia y la credibilidad de las promesas y las amenazas para ejercer su eficacia en un acuerdo deliberado, puede sostenerse sobre *distintas razones en cada caso* (aunque arriben a normas legales, como mecanismos de “auto ligadura”). De allí que el autor piensa como *más sólido y justificado el acuerdo que se basa en razones imparciales*. Por otra parte, *su apertura a la crítica amenaza permanentemente la lógica del puro interés*.

Por su parte, Elster (1996, 1997), que proviene de un pensamiento instrumental, plantea un relativo equilibrio entre ambas lógicas. En primera instancia, podemos ver a la **negociación** como un mecanismo puramente **instrumental**, constituido a partir de las amenazas, las promesas, y los “regateos” que devienen de ese escenario de puja de intereses. Éste implica:

el cálculo del costo-beneficio de la acción negociadora
la búsqueda de la oportunidad con relación a la situación externa
el sondeo de la información y el conocimiento suficiente para tomar las decisiones apropiadas.

¹ El autor prosigue con una distinción entre tres tipos de coerción de la norma: el acatamiento, la identificación y la internalización, donde la última corresponde a la esfera normativa más ideal, la segunda a una subjetivo-valorativa, y la primera a una operación más instrumental frente a la norma como ley sancionadora. Destacamos que, tanto por temor al castigo, como por coincidencia con los valores de la norma o por la idea de rectitud de la misma, la acción individual y colectiva siempre se encuentra condicionada por su articulación con las normas.

Esta táctica, de cálculo monológico de amenazas y promesas², a nuestro criterio tiene como consecuencias negativas: por un lado, los *costos de la búsqueda de un compromiso* con la otra parte, y por otro, la *erosión de las normas sociales* que pueden dar marco a las negociaciones en curso.

Por ello es que este razonamiento debe articularse con una esfera normativa. Las amenazas y las promesas *son más creíbles dentro de un marco normativo* que dé referencias a la contraparte acerca de lo que se puede hacer y lo que no. Asimismo las amenazas y promesas también *son más creíbles tanto cuando los intercambios entre las partes son reiterados, como cuando existe un mínimo compromiso mutuo*. Por lo tanto, vemos que las normas, en tanto estabilización de reglas sociales, permiten también hacer más previsibles ciertos comportamientos estratégicos. La norma y la negociación instrumental se ligan una vez más.

La argumentación supuestamente se restringe a la esfera de la validez, a partir de su justeza para apelar a normas, mientras que la negociación se funda en la credibilidad de las amenazas y promesas que las partes se profieren mutuamente. El sentido común denomina esta diferenciación como el convencimiento por principio o por la fuerza. Para ambas es necesario cumplir con ciertos requisitos. Pero lo que nos interesa es analizar el potencial cruce de los requisitos, así como el cruce en la tarea del convencimiento del otro³. Trataremos de observar elementos propios y ajenos en cada dimensión.

Por su parte, la tarea argumentativa utiliza los principios como un resguardo de cierta imparcialidad, para que su discurso no caiga en una mera reivindicación particular. La imparcialidad (aun relativa) para ejercer presión es un requisito que orienta la tarea argumentativa, aun cuando los fines sean lograr una mejor posición dentro de una negociación. Si miramos el mismo problema a la inversa, vemos que los intereses particulares en muchos casos se montan en un lenguaje de justicia y derechos, desde el momento en que quieren apropiarse (para su reivindicación particular) de una idea de bien común. Así, la tarea argumentativa aparece como una regla que condiciona los actos particulares, porque los obliga a fundamentar (y a alinear su interés) alrededor de ideas imparciales, legítimamente aceptadas. Esta es la obligación

² Elster (1997: 309) plantea que existen cinco maneras para hacer creíble una amenaza o promesa obrando contra el interés inmediato: invirtiendo en fuerza negociadora, comprometiéndose previamente a una posición, calculando el autointerés de largo plazo, mediante normas sociales, invirtiendo en la reputación.

³ Aquí aparece el problema de la incoherencia y la sinceridad como dos elementos que entran en juicio cuando se evalúa el comportamiento del otro. La inconsecuencia en las actitudes es un signo de desconfianza que hace problemático el diálogo. Lo mismo ocurre con las opiniones sinceras: deben ser fuertemente justificadas para que cualquier cambio de opinión no sea tomado como una actitud oportunista.

de la regla pública de la argumentación, aunque el discurso se base no sólo en una particularidad sino en un interés egoísta. Los contrapesos de la deliberación llevan a argumentar orientándose a principios de imparcialidad que pretenden ser aceptados por todo el mundo, aun por sus adversarios de interés. “*Quand les droits et l’efficacité vont dans le même sens, cela a plus d’impact que lorsqu’un de ces arguments s’oppose à l’autre*”⁴. (Elster, 1994: 228) Esta es la articulación de la argumentación imparcial con la eficacia en la búsqueda del interés particular.

Si ahora analizamos, por otro lado, el problema desde la negociación, también observamos la articulación entre intereses y la imparcialidad de los principios invocados. Naturalmente uno podría asociar estrechamente los conceptos de *alternativa externa e interna* (Elster 1994: 236) como los que clásicamente definen un proceso de negociación. Dentro de un conflicto definido solamente en términos estratégicos, primeramente aparecen los costos externos al conflicto entre las partes (pérdida de las partes en el caso que se rompa la relación), y luego los costos internos del conflicto mismo (pérdida de las partes para sostener el conflicto entre ellas). De una ecuación entre estas variables sale la fuerza de negociación, con la cual cada parte presionará a su antagonista. Pero a partir del intercambio de amenazas y promesas aparece una articulación más interesante, dejando ver una notable asimetría. Las **promesas** (aun cuando sean verbalizadas desde un interés egoísta o manipulador) implican intrínsecamente un *compromiso normativo*, a partir del cual quien las profiere se encuentra sometido de alguna manera a ser imputado por no haberlas cumplido. La promesa se basa en un compromiso performativo del acto de lenguaje que trasciende los intereses particulares, ubicándose en un plano normativo. Por su parte, las **amenazas** —nadie va a reclamar el cumplimiento de una amenaza sobre sí—, si bien no implican necesariamente una relación normativa, en *la necesidad de ser creíbles yace su ambivalencia*. La construcción de esta creencia puede sostenerse tanto desde la simple fuerza de negociación, como desde la invocación de criterios de justicia y derecho que se le dirige al oponente. La amenaza consiste en la defensa de esos criterios, y la credibilidad de su cumplimiento se basa en la propia justicia del reclamo (a pesar de la baja fuerza de negociación que pueda tener el demandante). Una vez más vemos cómo se da una *interacción entre la instrumental racionalidad de la negociación con la normativa invocación de criterios imparciales de justicia de la argumentación*.

Ahora la cuestión pasa por la articulación entre las **estrategias interesadas** y las **normas imparciales** a las que en muchos casos se apela para “legítimar” dicho interés meramente particular. El problema se centra en qué

⁴ La traducción es aproximadamente: “cuando los derechos y la eficacia van en un mismo sentido, ésta tiene más impacto que mientras un argumento se opone al otro”.

parte tiene precedencia lógica sobre dicho enlace. Las dos líneas interpretativas posibles son:

- a) suponer que la articulación se da *ex ante* de la acción, *como motivo* de la misma, o
- b) suponer que la articulación es *ex post* de la acción, *como racionalización justificadora* de la misma.

La primera nos lleva al argumento de la **norma internalizada** que orienta la acción. Pero aquí nos interesa trabajar la cuestión de la **instrumentalización de la norma**, la utilización de las normas disponibles en función del auto interés, la adaptación de algunos principios (por sobre otros) de forma de racionalizar el interés particular, pensando los límites que esta práctica tiene. Por ello, trabajaremos sobre la segunda dimensión.

Habermas (1998) en defensa de su teoría de la acción comunicativa, expone dos argumentos que son reglas latentes de la opinión pública contra la retórica cínica de los que instrumentalizan las normas a través de fines particulares:

- el que utiliza esos argumentos, cuanto menos, **debe ser coherente**, no puede contradecir sus expresiones públicas sin que haga caer en descrédito su formulación, y
- debe ocultar toda presión particularista**, con lo cual no debe aparecer su argumento como fruto de un interés puntual.

Elster (1996:120) retoma el argumento habermasiano contra la visión instrumentalizadora de la apelación de normas. Frente a un razonamiento puramente cínico, repite el argumento de la coherencia, a partir del cual "aun cuando la norma no tenga ningún poder sobre su mente él debe actuar *como si lo tuviera*". Pero sobre todo agrega uno de fondo: si la manipulación de las normas fuera absolutamente cínica, las mismas normas perderían sentido, y así **no habría nada que manipular**⁵. Se trata de reforzar la precedencia lógica de las normas, más allá de su instrumentalización puntual, Esta última nunca podría generalizarse porque de esa manera *se caería*

⁵ Como contra ejemplo, Elster (1997: 270) plantea el caso de la modestia como muestra de la superioridad de la norma por sobre la búsqueda del auto interés. En este caso, bajo el imperativo de la modestia, una parte elige una norma que va en contra de sus propios intereses. Así es que, por ejemplo, los trabajadores poco eficientes pueden aceptar la norma de equidad aun cuando los puede perjudicar, y los eficientes aceptan la norma de igualdad aunque ésta los perjudique.

la misma legitimidad de la norma. Todos legitimamos ciertas normas, aunque en muchos casos las manipulamos. De hecho no podríamos afirmar que ningún manipulador de normas (aun el más cínico) se encuentra influido por ninguna norma social o moral. Por ello es que *la persecución del auto interés adquiere una especial fuerza y eficacia cuando se encuentra fundamentado desde la apelación a alguna norma.*

Asumiendo esta articulación entre la **internalización de ciertas normas** (o cuanto menos la legitimidad pública de las mismas) y su **manipulación instrumental**, podemos desgranar algunos principios. Primeramente, que el *repertorio de normas a apelar instrumentalmente es limitado*, es necesario que la razonabilidad de los principios disponibles se articulen coherente y legítimamente con el auto interés. Si bien siempre existe una *pluralidad de normas a apelar*⁶, éstas no son tan fácilmente asimilables a los intereses que están en disputa. Todo este proceso ya implica una cierta constrictión del manipulador a una **regla pública** que le impone ciertas obligaciones a respetar. Y una vez que ha decidido “reforzar” su auto interés con un principio normativo, las reglas de juego habrán de condicionar aún más al manipulador.

No obstante, dentro del campo de la negociación intentaremos articular las **tácticas de presión** (fuerza negociadora) y la **exposición de argumentos imparciales**. *Nuestra hipótesis es que la mayoría de los compromisos o acuerdos se basa en una función que articula la fuerza negociadora de las partes (y su implementación) y la justeza de las apelaciones normativas imparciales, que obviamente implementan las protagonistas.* Este mecanismo tiene la virtud de regular los comportamientos de los intervinientes, permitiendo que se iteren sus intercambios, eludiendo la táctica de presión pura. La pregunta sería: ¿cuáles son los beneficios de esta tarea de apelación normativa?

Elster (1997: 273-276) lo define certeramente: “...por un lado en la medida en que las personas se adhieren a normas están dispuestas a obrar contra su propio interés. Por otro lado, esa disposición suscitada por la norma a romper las negociaciones antes que aceptar un resultado injusto puede compensar la falta de fuerza negociadora”, en términos generales “...el poder normativo obliga a los grupos más fuertes pero no ayuda a los más débiles”. Evidentemente la aplicación de una pura fuerza negociadora es como una situación de estado de naturaleza, y esto no favorece a los más débiles. Pero la apelación normativa no garantiza nada, sino a través de la justeza con la que se desarrollen las apelaciones

⁶ Elster (1997: 266) da el ejemplo de las negociaciones laborales, donde los actores (gerencia y sindicato) apelan a un número variable, aunque limitado, de normas. Ellas son: la deducción del salario en términos reales o nominales, el esfuerzo laboral, la destreza, la antigüedad, los criterios de retribución y distribución; y como argumentos más universalistas: las normas de equidad e igualdad.

normativas. En todo caso, lo que sí se garantiza es una referencia relativamente neutral que permite a las partes poder resignar su auto interés a partir de criterios generales. Esta flexibilidad sobre el resultado de la negociación (capacidad para ceder de las partes) permite hacerla menos dramática, y por tanto más plausible de ser repetida periódicamente. En síntesis, la racionalidad de la apelación normativa aparece por sobre la tradicional monológica instrumental, desde el momento en que “un agente guiado por normas a menudo obra mejor que un interlocutor puramente racional porque está dispuesto a sufrir sacrificios irracionales” (Elster 1997: 272). Consideramos que:

en términos de relaciones de fuerza, la apelación normativa es fundamental para el relativo equilibrio de los intercambios; se trata de una garantía externa que permite un procedimiento racional que justifica ceder ante el otro

a la vez que, como referencia normativa, aporta a los acuerdos una razonabilidad y justificación, que les otorga una cierta legitimidad que redundante en estabilidad.

No obstante, la correlación entre las apelaciones normativas de justicia y la procura del auto interés dista de ser perfecta. En todo caso lo que planteamos es que se trata de un proceso de ajuste que, a su vez, permite lecturas críticas del mismo. En muchos casos no es posible, tanto porque *se impone la fuerza negociadora*, como porque las partes *apelan a distintas normas*, lo cual desemboca en un desacuerdo normativo sin que sea suficiente la deliberación argumentativa. Pero de todas formas es posible que ambas partes se encuentren atraídas por la misma norma —la cual, según la circunstancia, hará que alguna de las partes ceda—, o que alguna de ellas justifique suficientemente la aplicación de una norma, por lo cual la otra parte no puede sino aceptar su implementación. Como vemos, los ajustes dentro de este proceso de apelación normativa se acercan *más a una disputa retórica que a una discusión argumentativa*, más allá de que se utilicen argumentos para las justificaciones. A pesar de esto, consideremos que este mecanismo tiene la suficiente solidez como para que las partes se encuentren (aunque más no sea parcialmente) auto y hetero-ligadas a ciertos compromisos.

III. Conceptos “fronterizos”: el uso estratégico de la argumentación y la advertencia

Dentro de este proceso de articulación que venimos analizando, rescatamos dos conceptos que propone Elster y que dan cuenta de los límites

“porosos” entre las dos lógicas. Por un lado se refiere a las advertencias, y por otro, al uso estratégico de la argumentación. El primero recorre los ambiguos territorios de la deliberación y la negociación, de la justicia y la amenaza latente. Esto se debe a que las advertencias son en parte amenazas, pero que soportan un análisis normativo de justicia, ya que como consecuencia de ellos se puede pensar su realidad. No se trata de una amenaza lanzada desde un interés particular, sino que implica todas las cadenas de consecuencias, generalmente sociales, que pueden ocurrir si un acontecimiento o una decisión se implementa⁷. La advertencia es más que una amenaza, pero funciona como ésta desde el momento en que permite justificar el cambio de rumbo de ciertas decisiones o deliberaciones. Así, la *eficacia causal* de las advertencias, como acontecimientos que son empíricamente verificables, permite al que las promueve evitar las dificultades que implican hacer creíbles las amenazas y promesas. Por otra parte, la misma veracidad de la advertencia *habilita una deliberación normativa que se la puede justificar a partir del orden de los acontecimientos*⁸. En síntesis, ubicada en una posición intermedia, la advertencia es más fácilmente verificable sin los costos que tiene una amenaza para volverse creíble. Pero fundamentalmente su fin es evitar el conflicto radical, porque quien la esgrime se encuentra en una posición neutral, no se ubica como el detentor de la amenaza, sino simplemente como el interpretador de una situación que se está desarrollando en el mundo fáctico. Ambos factores permiten el paso de una situación de presión a una de deliberación normativa⁹. Así es que se puede abrir el juego a una discusión acerca de los principios que están siendo expuestos en el propio escenario de la deliberación.

El uso estratégico de la argumentación es “la modalidad fronteriza” que permite dar cuenta de la porosidad del campo existente entre la nego-

⁷ Un ejemplo interesante que utiliza Elster (1994) es el de la presión de la masa sobre París, esgrimida por Mirabeau, frente a la Asamblea Constituyente (1789). La presión de la masa no es una amenaza de Mirabeau, sino que es una consecuencia fáctica de un proceso social. En todo caso, Mirabeau toma la realidad de los hechos para justificar su estrategia de presión. La amenaza lo trasciende (advertencia), pero al mismo tiempo esa presión se vuelve más real y justificada desde el momento que no es fruto de una presión particular.

⁸ Frente a acontecimientos políticos que se desencadenan, es muy corriente “imprimirles” una justificación (a posteriori), como razón de su existencia. Estas “razones de” la acción no son necesariamente la motivación del acontecimiento.

⁹ Está claro que esto no ocurre necesariamente, en muchos casos su eficacia puede verse distorsionada por dos motivos: a) porque quien esgrime la advertencia *no tiene el control causal de los acontecimientos*, y puede ocurrir que se desencadenen más allá de su voluntad, aun dentro de un nuevo escenario de deliberación, y b) porque en muchos casos el autor de la advertencia debe ocultar esa misma debilidad política que implica la carencia de control sobre los acontecimientos, por lo que la *legitimidad del autor cae en desgracia* por ese motivo.

ciación y la argumentación. Podríamos partir del supuesto de la racionalización *post facto* del interés, donde la interpretación más corriente es que uno hace uso de la justificación normativa con la *única finalidad de satisfacer el propio interés*. Pero justamente esta interpretación cínica es la que queremos discutir, a partir de la conceptualización de los *márgenes normativos que este juego del uso estratégico de la argumentación obliga a tener en cuenta*.

Concretamente, la articulación consiste en el interés y la justificación mediante argumentos imparciales. En primera instancia, una *fusión demasiado lineal entre el argumento y el interés* dificultaría mucho una justificación. La coincidencia estrepitosa entre el interés particular y un argumento imparcial que “alimenta” ese interés no sólo es sospechosa (por lo tanto *poco válida públicamente*), sino que en muchos casos es contraproducente, ya que *hace caer en descrédito a quien se esgrime como argumentador*. En este caso, él mismo carecerá de credibilidad para sus posteriores justificaciones, y sólo podrá recurrir a las amenazas o promesas si quiere satisfacer de otro modo su interés, si es que posee la fuerza de negociación suficiente como para hacerlo. Por otra parte, un elemento favorable del uso estratégico de la argumentación, en el cual Elster hace hincapié, es el efecto civilizador que produce al hacer *trasponer el campo de la lucha de intereses a un campo de lucha argumentativa*, de lucha por ideas o justificaciones relativamente imparciales. El autor lo llama *la fuerza civilizadora de la hipocrestía*.

IV. Escenarios del modelo mixto: el carácter público o secreto del proceso

Entrando en el *modelo mixto* que propone Elster (1994), nos centraremos sobre la articulación de *los argumentos que apelan a la razón, y las negociaciones que apelan a los intereses*. Nuestro argumento es que el *desarrollo y la resolución de los conflictos públicos* son de un carácter *heterogéneo*: argumentación, negociación, delegación del juicio, compromiso-ruptura. De esta manera, el problema pasará por saber cómo se articulan estos elementos en el escenario del debate y la decisión del conflicto. Se trata de analizar qué tipo de lógica se impone en cada momento: *a veces no se puede discutir y se delega la decisión, otras se negocia para poder sumar argumentos, en otra se argumenta con la idea de poder negociar en una mejor posición, en otra se delega para poder negociar en forma más centralizada, en otra se rompe y amenaza para lograr una negociación, o para lograr que se argumente en torno a una cuestión que se había delegado el juicio, y así alternativamente*. Las variantes son innumerables, por lo que en cada caso corresponde entender cómo se está desarrollando el proceso de discusión.

Si saltamos los presupuestos antagónicos de la **negociación y la argumentación** (la búsqueda de un equilibrio entre dos intereses y la búsqueda de un principio normativo unificador entre ambas posiciones), podemos ver la complejidad del asunto: “cada vez más las *negociaciones* se desarrollan en escenarios públicos que hacen difícil apelar al desnudo auto interés. En ese escenario los *argumentos* deben estar respaldados por principios, antes que por la pura fuerza negociadora (...) sin embargo la negociación no es un proceso deliberativo. Aquí las *normas se blanden como armas*, no se presentan como argumentos” (Elster 1997: 281). El mismo autor reconoce que si bien la *negociación normativa hace más difícil llegar a un acuerdo*, no obstante, dentro de un *proceso de deliberación se puede alcanzar un consenso*, cuanto menos aproximado. Esto nos lleva a tener en cuenta una variable central para pensar la mencionada articulación: su **carácter público o secreto**. Esta será la última variable que incide sobre la deliberación en público desde la cual analizaremos el problema.

En la bibliografía consultada, vemos que esta variable resulta fundamental, y una vez más, consideramos que la articulación hace complejo el problema, ya que en cada situación el abordaje será diferente:

En algunos casos es más favorable una **negociación en secreto** para que el acuerdo no se frustre a partir de compromisos públicos¹⁰; los compromisos previos que imposibilitan el intercambio de creencias-preferencias pueden redundar en una ineficacia para la deliberación pública.

Pero contrariamente, en otros casos, se debe **negociar públicamente** para que los compromisos se garanticen de una manera más estable. Básicamente para garantizar que no sólo se negocie sobre la base de relaciones de fuerza, sino basándose en principios públicamente justificables.

Lo mismo ocurre con los procesos de *argumentación*, en tanto escenarios de deliberación abierta:

A veces es conveniente **argumentar en público** para que la apelación normativa sea más transparente (sujeta a menos presiones particulares), porque su traslado a un ámbito secreto puede transformar la cuestión en una simple relación de negociación egoísta, sin ningún control público.

¹⁰ Este es el caso de la Convención americana, donde la tendencia era **argumentar** de manera más racionalmente (en comparación con la sobrecarga retórica de la Asamblea francesa), pero al mismo tiempo se **negociaba** sin problemas las cuestiones necesarias. Esta conducta pendular era posible porque las deliberaciones mayoritariamente se desarrollaban en **privado**, mientras que los grandes discursos eran sólo una forma de completar la deliberación.

Pero en otras, es necesario un escenario privado para la argumentación, sobre todo si se pretende avanzar hacia algún grado de consenso, y para ello es necesario resguardar los tiempos y los dichos. En ese caso el proceso de deliberación debe ser protegido, y desarrollado entre pocos protagonistas¹¹. Muchas veces la discusión argumentativa (donde también entra la aceptación del criterio del otro) se ve bloqueada por el “posicionamiento” de alguno de los participantes¹². Una vez que cada parte habla en público, luego defiende su coherencia por encima de la deliberación, y esto dificulta la introducción de la fuerza de los argumentos.

Las contradicciones subsisten, pero la cuestión de lo público y lo privado resulta relevante porque marca tendencias que hacen discurrir en forma relativamente estable la relación entre la negociación y la argumentación. En este aspecto, Elster (1994: 249) avanza algunas conclusiones: “*en gros, l’argumentation est préférable à la négociation en raison de la force civilisatrice de l’hypocrisie, et le huis clos préférable à la publicité des débats parce qu’il laisse moins de place à l’engagement préalable et à la surenchère*”. Los argumentos por los cuales la publicidad y el secreto actúan como condicionantes ya los expusimos. Lo que nos interesa ahora es tratar de observar los cruces generales.

Coincidimos con Elster (1994) en que la *deliberación en el ámbito secreto tiende a hacer pasar el debate de la argumentación a la negociación*, lo mismo que *el ámbito público tiene tendencia a transformar una negociación en una argumentación pública*. Y es en razón de este criterio que nos distanciamos de su evaluación acerca de los cruces de tipos de deliberación y ámbitos para su desarrollo. El autor considera, como conclusión, que la *negociación secreta* es más conveniente que la *argumentación pública*, ya que la argumentación pública se detiene en posiciones retóricas mientras que la negociación (más allá de la distribución de las relaciones de fuerza) tiene algún grado de eficacia para alcanzar sus fines. No obstante, en todo caso es la *argumentación a puertas cerradas* el mecanismo y el ámbito más aconsejable, en virtud de la posibi-

¹¹ Elster (1994: 246) analiza también la importancia de los ámbitos resguardados de publicidad. Las comisiones permitían el desarrollo de las deliberaciones racionales en búsqueda de algún consenso, porque justamente permitía a los representantes deliberar sin que una decisión implicara una contradicción con alguna máxima pronunciada en público. Además, allí las potenciales técnicas de resolución de las cuestiones –voto, consenso unánime– son mucho más posibles que en escenarios públicos y abiertos, donde las diferencias se expresan con mayor agudeza.

¹² Elster (1994: 246) realiza este criterio en su análisis de la Asamblea Constituyente Francesa. Allí los discursos públicos operan como compromisos previos de los cuales los oradores no se desprenden. Esto no los lleva a dialogar racionalmente, sino sólo a intercambiar criterios.

lidad de acometer un *consenso verdaderamente racional, un intercambio de argumentos potencialmente menos expuesto a "coerciones externas"*.

Por un lado aceptamos que para arribar a un auténtico **consenso racional**, por los motivos antes expresados, es necesario hacerlo mediante una **tarea argumentativa a puertas cerradas**. Pero por otro, para comprender los resultados de los conflictos es necesario analizar las vías que pueden tomar. Pensamos que existen tres formas de cerrar un conflicto:

1. Mediante una decisión o acuerdo fruto de una **fuerza de negociación**
2. Mediante una decisión o acuerdo fruto del **mejor argumento**
3. Mediante una decisión o acuerdo fruto del **argumento más convincente**

Si tenemos en cuenta que, frente a la debilidad del mecanismo decisional de la segunda vía, la tercera aparece como la forma legítima y justificada que termina clausurando la controversia (excluyendo la imposición de la pura relación de fuerza). Lo que se nos presenta (sin contar con un mecanismo institucional que sustente la matriz consensualista) son las *limitaciones fácticas del consenso racional para concluir las deliberaciones*, básicamente porque los requisitos para su cumplimiento son muy exigentes (no siempre plausibles de ser cumplidos). Allí vemos que la retórica (como *cierre interpretativo del conflicto*) no es una *práctica demagógico-discursiva* —el peligro temido en el marco de las discusiones públicas— sino, en la mayoría de los casos, un equilibrio de justificaciones que no pueden concluirse mediante un consenso estrictamente argumentativo. En este sentido, pensamos que se trata de una tercera variable a ser considerada, particularmente en los cierres de los conflictos públicos.

V. Conclusión: aportes para una articulación entre la argumentación y la negociación

Nuestra conclusión no pretende ser excesivamente exigente en torno al procedimiento deliberativo y, a la vez, es más optimista en relación a las reglas del lenguaje que pueden construirse en el transcurso de una discusión pública. En este sentido, las **formas de argumentación pública**, si bien están potencialmente presas de la intervención de una retórica persuasiva, al mismo tiempo permitirían un relativo **control pragmático-público de las decisiones**. Una vez demostrada la inviabilidad fáctica de las prescripciones normativas en torno a la exclusión de toda reivindicación de interés y de toda

práctica retórica, podemos apegarnos a una concepción menos exigente pero más realista de la deliberación pública. De esta manera, el carácter público de la argumentación puede potenciar el establecimiento de reglas que pueden ser utilizadas aun de una manera absolutamente estratégica. Pero en este caso lo más importante no es la intencionalidad de los actores —si utilizan la regla en forma sincera o no— sino el hecho de que se manifieste un reconocimiento de la regla. A partir de allí lo que nos interesa es pensar en los límites normativos que el juego de la deliberación (mediante argumentos) impone a los actores. Básicamente se trata de reglas que imponen las condiciones de argumentación y a las que los actores, una vez que se meten en regla (Bourdieu, 1994: 233), deben atenerse si quieren justificar sus acciones. Por consiguiente, la práctica recurrente de argumentar (aun retóricamente e incluso en favor de determinados intereses) promueve el reconocimiento de ciertas reglas legítimas. Así, el control se encuentra abierto, y si bien la tarea retórica juega su papel, las relaciones de fuerza tienen que someterse a un test formal que le impide desarrollarse en su plena potencia.

Teniendo en cuenta que, fundamentalmente, la finalidad de los protagonistas de la contienda es arribar a algún tipo de acuerdo que logre reducir el conflicto, terminaremos exponiendo los motivos por los cuales resultaría útil argumentar mediante principios en el marco de los conflictos públicos. Más allá de sus conveniencias estratégicas, los aportes de este tipo de regla pública permiten:

1. Sostener los acuerdos desde un *compromiso previo*, lo cual modera los conflictos a partir de que cada una de las partes se auto controla en función del interés mutuo de controlar las acciones del otro.
2. *Re legitimar las normas* por las que todos los actores pueden apelar críticamente a partir de nuevas justificaciones (funcionando como una especie de legitimación instituyente de las reglas).
3. Aumentar los beneficios colectivos y el nivel moral en virtud de la obligación de argumentar en dirección a una idea de *bien común* (aun desde un criterio instrumental).
4. Y fundamentalmente, desarrollar una *práctica reivindicativa de persuasión a partir de las apelaciones hacia un tercero neutral* (auditorio o espectadores) que juzga la legitimidad de las justificaciones particulares de la regla.

La eficacia práctica de las prácticas reivindicativas de justificación se muestra como una evidencia de lo importante que resulta *argumentar públicamente*. Por ejemplo, los actores de una protesta tienen un especial “interés” en

argumentar públicamente en torno a alguna idea de justicia (generalmente en función de alguna injusticia cometida y aún no juzgada). De esa manera logran, aun relativamente, revertir la asimetría de poder de negociación que tienen en comparación a su oponente (generalmente algún actor de mayor envergadura, sea el Estado o una empresa privada). Así, en la mayoría de los casos, obligan al denunciado a "situarse" en el terreno de la discusión pública, allí donde la diferencia de recursos argumentativos es menor (en comparación con el poder de negociación de uno y otro). Al mismo tiempo, de manera más general, la estabilización de los acuerdos logrados y la mayor eficacia en su implementación, siempre resultan incentivos importantes para orientar por esta vía las resoluciones de los conflictos públicos. Allí es donde la discusión pública introduce elementos normativos que ponen un límite, aun defensivo, a la pura lógica de la relación de fuerza.

Bibliografía

- Aristóteles (1966) *El arte de la retórica*, Buenos Aires, Eudeba.
- Boltanski, L y L. Thévenot (1991) *De la justification*, París, Gallimard.
- Boltanski, L. (1990) *L'amour et la justice comme compétences*, París, Métailié.
- Bourdieu, P. (1994) *Raisons pratiques*, París, Seuil.
- Colaiacovo, J. L. (1987) *Técnicas de negociaciones. Texto y Aplicaciones prácticas en el campo Internacional*, Rio de Janeiro, Cabcieri.
- Elster, J. (1994) "Argumenter et négocier dans deux Assemblées constituantes", en *Revue Française de Science Politique*, N° 44, París.
- Elster, J. (1996) *Tuercas y tornillos*, Barcelona, Gedisa.
- Elster, J. (1997) *El cemento de la sociedad*, Barcelona, Gedisa.
- Elster, J. (1988) *Uvas amargas, contra la subversión de la racionalidad*, Barcelona, Península.
- Elster, J. (comp.) (2001) *La democracia deliberativa*, Barcelona, Gedisa.
- Fisher, R., W. Ury y B. Patton (1995) *Sí...de acuerdo. Cómo negociar sin ceder*, Norma, Barcelona.
- Habermas, J. (1998) *Facticidad y validez*, Madrid, Trotta.
- Habermas, J. (1995) *Problemas de legitimación del capitalismo tardío*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Habermas, J. (1990) *Teoría de la acción comunicativa*, Madrid, Taurus.
- Hirschmann, A. (1991) *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*, París, Fayard.
- Hirschmann, A. (1978) *Las pasiones y los intereses*, México D.F., FCE.
- Manin, B. (1985) "Volonté générale ou délibération?", en *Le Débat. La délibération politique*, N° 33, París.
- Mintzberg, H. (1989) *El poder dentro y alrededor de las organizaciones*, Prentice Hall.

- Muldoon, B. (1998) *El corazón del conflicto*, Barcelona, Paidós.
- Perelman, Ch. y L. Olbrechts-Tyteca (1992) *Traité de l'argumentation*, Bruselas, Université de Bruxelles.
- Schelling, T.C. (1986) *Stratégie du conflit*, París, PUF.
- Schopenhauer, A. (1990) *L'art d'avoir toujours raison*, París, Circe.
- Urfalino, P. (1999) "La délibération et la dimension normative de la décision collective", en Commaille, Dumoulin y Robert (eds.), *La juridicisation du politique*, Réseau Européen Droit et Société.
- Walton y McKersie (1974) *Teoría de las negociaciones laborales*, Barcelona, Labor.

Resumen

El objetivo central del artículo es analizar la *articulación existente entre las prácticas negociadoras y las argumentativas*, para observar hasta qué punto la deliberación argumentativa incide en los escenarios de negociación de los conflictos públicos. A partir de la descripción del estado del arte sobre el problema, se intenta sumar argumentos que apunten a una reflexión sobre la cuestión de una manera más vinculada. En un principio se postula la anterioridad de la lógica normativa por sobre la estratégica, como guía de los comportamientos humanos. Pero como la meta del artículo es destacar la necesaria articulación entre las estrategias de negociación y las de argumentación de principios, para analizarla

de manera dinámica, se observa su mutua influencia de una manera dialéctica: *del uso estratégico de la apelación a las normas a la limitación que imponen las normas sobre la cruda reivindicación-negociación de interés*. Luego se definen algunos conceptos "fronterizos" entre ambas lógicas, teniendo en cuenta los escenarios (públicos o privados) donde pueden manifestarse. Finalmente, en las conclusiones, se destaca la necesaria imbricación de lógicas de acción, dado que resulta tan impensable una deliberación normativa sin la intervención de los intereses como el planteo público de un conflicto bajo la estricta lógica de la relación de fuerza.

Palabras clave

argumentación - negociación - interés - norma - conflicto