

Las falacias contra el diálogo



Tiempo de lectura: 14 min.

[Enrique Ochoa Antich](#)

Jue, 31/08/2017 - 06:59

Abundan en las redes e incluso en el debate político nacional numerosos argumentos contra el diálogo (esa ahora mala palabra) que si acaso llegan a falacias. Quisiera permitirme aquí considerar ocho de ellos y mostrar cómo no sólo pueden ser rebatidos en el plano de la racionalidad discursiva sino que son negados por la experiencia histórica. Veamos:

1. La profecía auto-cumplida:

De todas las falacias, ésta es la más fácil de rebatir: “No se llegará a nada”, pontifican los anti-dialoguistas. Claro, de tanto boicotearlo, fracturando la unidad de los negociadores o imponiendo precondiciones maximalistas de imposible cumplimiento, logran su cometido, y entonces al final tienen razón: no se llega a nada. Pero es sólo una profecía auto-cumplida: así es cómodo tener razón. Difícil saberlo si no se intenta, y si no se intenta con seriedad, rigor, y tiempo, no con la prisa y la superficialidad con las que hasta ahora hemos asumido procesos que, por su propia naturaleza, requieren preparación adecuada, paciencia y tiempo. Podría evocar el escepticismo colectivo que tuvieron sus camaradas del Congreso Sudafricano frente al Mandela que asumió con audacia el diálogo y la negociación con la minoría blanca que lo mantenía cautivo, o el de las izquierdas en Chile cuando el PS resolvió hacer lo propio con el sangriento Pinochet, o en la vecina Colombia cuando Santos acometió sin temor el proceso de paz con las FARC incluso luego de perder la consulta popular en la materia. El éxito del diálogo depende de que se emprenda con resolución y convicción plena. A los profesionales del escepticismo hay que ponerlos a un lado. No creer en el diálogo y la negociación es perder la fe en la virtud de la palabra, ésa que es la base misma del origen de la democracia, y en la propia condición humana.

2. La naturaleza del interlocutor o “con comunistas no se dialoga”:

El argumento que descalifica al diálogo a partir de la descalificación del interlocutor es tal vez la prueba más fehaciente de que quien lo esgrime sencillamente no quiere diálogo. Los antiguos hablaban de matar al mensajero para no oír las malas noticias (conseja rebatida por Shakespeare y explicada por Freud) y ya se sabe que es una de las versiones de la falacia ad hominem. Aquí se mata la credibilidad del

interlocutor para matar el diálogo. Al decir que con el chavismo madurista, esa caterva de infames comunistas que sólo quieren la desgracia de la nación, no se puede dialogar, se olvida que es muy posible que del otro lado haya quienes tengan hacia nosotros argumento semejante, y con descalificaciones tan subidas de tono: lacayos del imperio y etc. Lógicamente, por esta vía no se llega al diálogo.

Precisamente porque los que están del otro lado de la acera representan algo enteramente contrario a lo que aquí se piensa, cree y quiere, es por lo que se le da un carácter especialísimo a lo que en democracia debería ser cotidiano. De hecho, en cierta forma los Parlamentos del mundo tienen ese fin: en vez de caernos a tiros para disputar el poder y decidir las políticas públicas, nos encerramos a usar la palabra, a parlamentar, a dialogar. Sólo cuando el diálogo natural se ha quebrantado, cuando los interlocutores llegan precisamente a la conclusión de que con el otro no vale la pena dialogar y que la única opción que se tiene es la imposición de los valores propios, es que se requiere más que nunca de diálogo.

Los ejemplos sobran, y el contraste vale la pena. ¿Pensarían los demócratas chilenos que la feroz dictadura de Pinochet, y que el propio dictador, con miles de ejecutados y desaparecidos a sus espaldas, era una contraparte digna y confiable para el diálogo? ¿Serán los chavistas para la oposición peores que lo que eran los blancos para los negros en Sudáfrica quienes hasta su condición humana les negaban luego de décadas de ignominia y crímenes de todo tipo? Y los socialistas aceptaron compartir el mismo recinto parlamentario con un dictador devenido en senador vitalicio que había ordenado la muerte de los suyos y Mandela, estando aún encarcelado por los blancos, aceptó a De Klerk como su primer futuro vicepresidente.

Quienes defienden y usan esta falacia, suelen poner como ejemplo, elevando su calidad, los insultos y agresiones de los cuales es víctima la oposición por parte del régimen. Y, ¿qué duda cabe?, los insultos y las agresiones existen y son muchos e inaceptables. ¿Pero no será por eso que precisamente se debe dialogar de modo de superar con la palabra civilizada otro tipo de relación violenta? Suelo poner como ejemplo el de los vietnamitas con los estadounidenses: ¿serán los insultos de Maduro o Cabello, las detenciones arbitrarias, las acciones anti-democráticas contra el derecho al voto, etc., incluso los asesinatos, más graves que las bombas napalm que el gobierno de Nixon arrojaba en proporciones inimaginables sobre Vietnam? Y los negociadores vietnamitas en París seguían acudiendo pacientemente a la mesa de negociaciones mientras las bombas caían sobre sus compatriotas. En algún

momento durante los diálogos y negociaciones en Chile, algún extremista de izquierda asesinó mediante un explosivo al gobernador de Santiago, y; aunque no faltaron las voces indignadas que lo pidieron, ni gobierno ni oposición suspendieron los contactos.

Hay una variante de este argumento: los chavistas son comunistas y por su propia naturaleza no aceptan dialogar ni mucho menos entregar el poder por elecciones. Eso me recuerda aquél razonamiento de la ultraizquierda o de la izquierda comunista que en mi juventud combatía desde la propuesta socialista democrática del MAS, según la cual -Marx dixit- ninguna clase dominante entrega sus privilegios pacíficamente por lo que la revolución debía ser violenta, dictadura del proletariado y todo lo demás. Los extremos se tocan, en efecto.

Pero esta falacia se fundamenta en una inamovible falta de fe en la capacidad transformadora de la palabra, de la que nos habla Mandela cuando en sus memorias nos cuenta la transformación experimentada por sus propios carceleros al entrar en relación con su testimonio de no-violencia. Gandhi nos recuerda en su autobiografía que “la otra mejilla” que pregonaba Jesús no era un acto de cobardía o auto-castigo sino que con ese testimonio más bien valiente se perseguía la transformación interior del agresor. Si perdemos la fe en la palabra, perdemos la fe en la propia condición humana. El diálogo es un proceso en el que cada uno de los interlocutores se transforma. Perder esa esperanza es perder la esperanza en la vida misma. Al final de todo proceso de negociaciones, en el que cada una de las partes conquista algo de sus aspiraciones pero cede en otras, ni unos ni otros serán los mismos.

3. El tiempo o resultados ya:

Si algo ha hecho fracasar las tentativas de diálogo entre el gobierno chavista-madurista y la oposición democrática en Venezuela, y hacerle cometer a la oposición el error (a mi juicio) de levantarse siempre de la mesa de negociaciones a las pocas semanas de instalarse, ha sido la exigencia de resultados inmediatos. Se sientan los negociadores (a veces muy pusilánimes) y comienza la deplorable presión de algunas minorías extremistas que exigen resultados ya. Incluso la no muy recomendable práctica de informar qué se discutió luego de cada sesión, es expresión de esa insana visión.

El diálogo, en particular cuando la fractura entre los interlocutores es muy grande, requiere de tiempo, es casi obvio decirlo. Los ejemplos sobran. Mandela cuenta en

sus memorias que necesitó cinco años (¡cinco años!) de diálogo, en los que iba de su calabozo primero y luego de su casa de reclusión al despacho presidencial y del despacho presidencial de vuelta, para obtener el primer resultado. Y se trata de la negociación más breve entre las que en el mundo han sido. Creo que en Chile se requirieron diez años de diálogo para arribar finalmente a resultados. ¿Cuántos años duró el diálogo en Colombia? Veamos algunos números: El Salvador 10, Guatemala 11, Irlanda 21, Angola 14, Sudán 7, y la lista continúa por el mismo tenor.

Sé que se me dirá que el país no aguanta más. Recuerdo cuando en 2002 (que fue el año de los atajos) se me decía que el país no aguantaba hasta 2004 (revocatorio) y aquí estamos en 2017. Pero de aquella afirmación sólo puede desprenderse una conclusión obvia: si hubiésemos empezado hace cinco o diez años, tal vez hoy tendríamos resultados. Así que mejor empecemos cuanto antes que mientras más tarde empecemos, más tarde se verán los resultados. Claro, no está demás subrayar que en Venezuela es necesario y se puede lograr que los resultados se vayan ofreciendo en la medida en que el diálogo va teniendo lugar.

4. Los resultados convertidos en precondiciones:

Uso a este respecto el concepto que le escuché al padre Arturo Sosa: dice él que un error en la forma de asumir el diálogo es el de comenzar convirtiendo lo que se supone deben ser sus resultados en sus precondiciones.

Ya hemos escuchado decir: acudiremos al diálogo si se liberan los presos políticos, si se reconoce a la AN, si se convoca a elecciones (algunos llegan a agregar: generales), y si se aprueba la ayuda humanitaria. ¿Y entonces? ¿Para qué es el diálogo?

Debemos partir de una premisa que les es cara a los extremistas: vamos a dialogar con un régimen autoritario (una neo-dictadura del siglo XXI), no con otro partido liberal-democrático. Entonces, se supone que nos sentamos para lograr que esas conquistas se den, no si esas conquistas se dan.

Suele decirse que el gobierno incumplió los acuerdos y que hasta que no los cumpla, no podemos sentarnos a la mesa de diálogo. Todos los acuerdos comenzaban por la desincorporación en cámara de los diputados de Amazonas, pues así el TSJ levantaba la inconstitucional, abusiva e ilegal declaratoria de desacato contra la AN; luego la AN podía elegir por acuerdo un nuevo CNE; después se convocaba elecciones en Amazonas; y etc. Reconozcamos que la oposición no quiso hacerlo (no

voy a detallar aquí las razones incluso individuales de ese incumplimiento). Tanto fue así, que la primera decisión que adopta la nueva legislatura es esa desincorporación, sólo que con una directiva electa en "desacato", lo que dio argumentos al adversario para no reconocerla. Así que no es verdad que sólo el gobierno haya incumplido los acuerdos.

Pero aunque fuera cierto que sólo el gobierno los hubiese incumplido: precisamente por eso nos debemos sentar en la mesa de diálogo, para combatir ese incumplimiento, para denunciarlo ante el Vaticano, los expresidentes y el mundo. Y para discutir y negociar la forma de superarlo. Es fácil denunciarlo sin actuar para que se supere.

5. Todo debe saberse:

Otra exigencia absurda es la de pretender que todo debe saberse, cada conversación, cada propuesta, cada avance y cada retroceso. Se ha llegado al extremo de exigir que a cada sesión siga una rueda de prensa en que se rinda cuenta de lo acordado. Lo que parte de otra falacia, la falacia del tiempo, que hemos expuesto más arriba: como se imagina que el resultado esperado debe ocurrir ya, pues se exige que se informe rápidamente su logro. Incluso se cuestiona como si fuera un delito la idea misma de la privacidad necesaria, propia a toda negociación.

Todo proceso de diálogo, negociación y acuerdo ha sido casi por definición privado, reservado, pues parte de la premisa según la cual los negociadores deben tener absoluta autonomía y cierta discrecionalidad al menos para explorar aquellos puntos que puedan ser cedidos a cambio de otros que serán obtenidos a efectos de lo cual no pueden estar sometidos a la presión constante de quienes no conocen la complejidad y los vericuetos del conjunto generalmente complejo que se está negociando. Claro, es obvio que al final los negociadores presentarán sus resultados primero a las organizaciones a las que representan y luego al pueblo que incluso puede tener la última potestad de aprobar o no mediante referendo su contenido final.

6. En suelo patrio:

Así llegamos a otra falacia que es complemento de la anterior, aquélla según la cual se pretende que las negociaciones deben hacerse en suelo patrio pues de lo contrario estaríamos en presencia de una ofensa a la dignidad nacional. Se sugiere así que al hacerse fuera de nuestro territorio, se estaría en presencia de un

contubernio sospechoso y que sólo si las negociaciones se hacen aquí, entre nosotros, puede asegurarse su transparencia. Así se lo escuché decir a varios voceros principales de la MUD. Por supuesto, todo eso no es más que una ridiculez, y, cuando mucho, un ejercicio demagógico e irresponsable.

Sobran los ejemplos que prueban la utilidad de que las negociaciones se hagan fuera del entorno propio del conflicto. Las razones son tan obvias que no necesitan ser mencionadas. Es claro que en el propio lugar de los acontecimientos se multiplican las posibilidades de interferencias, presiones indebidas, y, last but not least, la colocación de los negociadores frente a hechos diarios, frente a urgencias que pueden hacerlos mirar el árbol y no el bosque, perdiendo el sentido trascendente y de largo alcance que generalmente tienen estos acuerdos. De Vietnam cuyas negociaciones fueron en París hasta Colombia cuyas negociaciones fueron en La Habana, así ha sido.

7. La rendición:

Otra falacia, conectada con la que en el punto 4 hemos definido como la de pretender convertir los resultados en precondiciones, es aquella según la cual el único objetivo de un proceso de diálogo y negociación es la rendición incondicional del adversario. Lógicamente, confundir diálogo y negociación (a través de los cuales cada parte cede algo y a la vez deja saber aquello en que no está dispuesto a ceder) con una rendición del adversario, es no saber de qué se habla.

En nuestro caso, diálogo y negociación persiguen, sí, abrir el camino a un proceso de transición democrática que al final permita un desplazamiento del gobierno de aquellos que hoy lo detentan. Pero este último objetivo dependerá de la fuerza real que cada quien tenga. Como se ha dicho tanto, creer que por ser mayoría electoral se tiene más poder que aquel factor que es minoría, muestra un errado análisis de la correlación de fuerzas.

Un proceso de diálogo y negociación es eso, un proceso. Por tanto, el único objetivo no puede ser el derrocamiento del gobierno. Comenzando porque quien lo detenta ha dejado saber una y otra vez que ésa es una línea roja: se ha pedido siempre que se reconozca que Maduro será presidente hasta diciembre de 2018. ¿No negociamos entonces? ¿No hay nada más que obtener para las fuerzas democráticas?

Más allá del cambio de gobierno hay otros objetivos valiosísimos para la oposición democrática, que entre otras cosas permiten mejores condiciones para la lucha por

ese cambio de gobierno. El año pasado, 2016, estaban sobre la mesa otros logros, que hoy harían mucho más fácil la lucha por el cambio de gobierno: elecciones en Amazonas, reconocimiento de la AN, elecciones regionales, recomposición del TSJ y del CNE, libertad de los presos políticos, ayuda humanitaria. Obsesionarse sólo con el cambio de gobierno como objetivo único, como si de él dependiera todo lo demás (error esencialista), hizo que la oposición democrática no consiguiera otros objetivos que en su momento eran perfectamente conseguibles.

8. El diálogo y la calle: la coartada perfecta:

La última falacia que queremos mencionar es una que adquiere verdaderos ribetes metafísicos: el diálogo es una trampa del gobierno para ganar tiempo y para apagar la calle, se dice. ¿Cómo es eso? Los problemas del país, la capacidad de denuncia de la oposición, las luchas de calle, las demandas sociales de gremios y sindicatos, las protestas de las comunidades, la realización y/o exigencia de elecciones, etc., etc., etc., ¿desaparecen porque la oposición se siente a negociar alternativas de acuerdo con el gobierno? ¿De dónde se saca ese vínculo determinante (y metafísico) entre el diálogo y la supuesta paralización de las luchas democráticas? Si ésta ocurre no es por causa del diálogo sino de quien tiene el deber de mantener activa la movilización popular.

Esa supuesta contradicción entre calle y diálogo ha llegado al extremo de que las últimas protestas violentas animadas por algunos sectores extremistas de la MUD fueron en términos fácticos no sólo sin sino contra el diálogo. Muchos hemos insistido en que la lucha pacífica de calle debe acompañar como factor de presión cualquier proceso de diálogo y negociación.

Pero esta falacia tiene un modo muy curioso de auto-cumplirse. Por 19 años, la oposición ha actuado mediante este procedimiento ya histórico:

a. Primero niega cualquier escenario de diálogo y negociación (con base en las falacias enunciadas aquí).

b. Luego, se lanza a confrontaciones -unas veces violentas, otras no- con el gobierno con un objetivo central: su derrocamiento. Es el todo o nada que ya conocemos. Así fue en abril de 2002, luego con el paro de 2002/2003, años después con las guarimbas de 2014 y La (mal llamada) Salida, e incluso cuando el año pasado se convirtió al revocatorio en un dogma que no se aceptó negociar bajo ningún respecto.

c. Por supuesto, la protesta o la movilización de calle ya han entrado en declive debido a la derrota misma.

d. Derrotada en cada uno de estos eventos, entonces la oposición se ve constreñida a acudir al diálogo.

Así concluye: ¡Fue el diálogo el que apagó la calle!

Una coartada, pues.

Esta Venezuela fracturada sólo tiene una manera de salir de la crisis que la agobia: la reunificación de todo el país, la reconciliación, y la reconstrucción de un consenso político y social nuevo que se exprese en un gobierno de unidad nacional. Y eso sólo tiene una vía posible: diálogo, negociación, acuerdo. Depende, claro, de que quienes detentan el poder comprendan por fin que no les es, que no tiene por qué serles una tragedia su salida del poder, internalicen la idea misma de alternancia democrática como parte de su proyecto político, y dejen de colocar obstáculos a la interlocución civilizada entre gobierno y oposición. Pero depende también de que la oposición (aquella representada en la MUD y aquella muy vasta que no) supere la falsa racionalidad de las falacias que aquí hemos analizado, y que constituya al diálogo, a la negociación y a los acuerdos posibles como componentes esenciales a su pensamiento y su proyecto.

[ver PDF](#)

[Copied to clipboard](#)