

Las discusiones no son inútiles

José María Llovet Abascal

LA LEY DE GODWIN Y EL FRACASO DE LAS DISCUSIONES

La ley de Godwin, atribuida al escritor y abogado Mike Godwin, establece que, si una discusión en línea se prolonga lo suficiente, es solo una cuestión de tiempo hasta que alguno de los participantes compare a otro con Adolf Hitler o lo llame nazi.

¿Por qué resulta tan difícil dialogar con quienes no comparten nuestros puntos de vista? Buena parte de las discusiones suele terminar con descalificaciones, insultos, lágrimas y, ahora que discutimos también en línea, con mensajes como “Fulano ha abandonado el chat” o “Zutano te ha bloqueado”. Los protagonistas de la discusión explican así su fracaso: “Es que no sabe nada”, “Es muy terco”, “No razona”.

Pero en el fondo todos intuimos que el principal problema es de otra naturaleza: no es la ignorancia sobre el tema ni la incapacidad para seguir un argumento, lo que sucede es que las emociones intervienen y se apoderan del debate.

Conclusión: “Discutir es inútil: no tiene caso porque nunca se llega a nada. Las discusiones solo generan divisiones”. De ahí las reglas de muchas familias: “No se habla de religión, política ni futbol”. La idea es que convivamos con nuestras diferencias sin mencionarlas nunca.

Pero hay un riesgo también en nunca discutir nada: estamos renunciando a comprendernos. Si nunca hablamos sobre temas sensibles que nos definen y nos importan,

¿cómo vamos a saber qué piensa el otro, por qué lo piensa y cómo se siente al respecto? Discutir puede crear divisiones, pero no hacerlo también.

NO ENTENDEMOS LO QUE EL OTRO PIENSA

El riesgo de no discutir o de discutir siempre mal, peleando, es que terminemos perdiendo la capacidad de comunicarnos con los otros, lo cual nos incapacita también para convivir con ellos. Vivimos en tiempos de creciente polarización. En casi todos los países democráticos las sociedades están divididas en dos grandes grupos que se detestan. En Estados Unidos es más difícil actualmente que sobreviva un matrimonio demócrata-republicano que otro entre personas de religiones o etnias diferentes. En México la división más palpable es la que existe hoy entre los defensores de la Cuarta Transformación y sus detractores. En este contexto parece que lo sensato es no discutir. Pero quizás estemos tan divididos porque somos cada vez menos capaces de comprender lo que el otro dice.

Interroga a cualquier persona que tiene una convicción fuerte sobre un asunto polémico y pídale que reconstruya la postura opuesta. Quizá la primera vez lo haga de manera burlona y simplista, es normal. Pero ahora pídale que lo haga en serio. Por lo general la reconstrucción de la postura no será mucho mejor. ¿Qué es lo que defiende una persona *pro-choice*, según una persona provida, por ejemplo? “Su ‘supuesto’ derecho a matar bebés”. ¿Qué es lo que defiende una persona provida, según una persona *pro-choice*? “Quieren negarle a una mujer el derecho a decidir sobre su cuerpo”. De acuerdo, pero según ellos, ¿qué es lo que están defendiendo? Nunca he visto una pancarta que diga “Matar bebés es mi derecho” o “Tu cuerpo no es tuyo, es del Estado”.

Cuando se le pide a una persona reconstruir la postura del otro, por lo general no es capaz de hacerlo al margen de su propia opinión sobre el asunto. Si uno cree que el socialismo empobrece a las personas, entonces automáticamente cree

que los socialistas lo que quieren es una fábrica mundial de pobres. ¿Por qué alguien querría multiplicar la pobreza? Es ridículo, pero del otro lado no es muy diferente: la gente de izquierda, en general, cree que la gente de derecha lo que quiere es un mundo más opresivo y desigual: quiere un mundo con más racismo, xenofobia, misoginia, homofobia, transfobia y, por supuesto, la mayor desigualdad posible. ¿Y por qué les resulta inspirador un mundo así? Pues porque son de derecha, es decir, son por definición ignorantes, tontos y malvados.

Si lo que acabo de describir le resulta familiar, quizás piense que este tipo de posturas ridículas están generalizadas solamente entre las personas con pocos estudios. Pero no es así. La iniciativa *More in Common*, surgida en Estados Unidos en 2017, ha elaborado una serie de investigaciones para mostrar que la percepción que tienen los demócratas de los republicanos y los republicanos de los demócratas no se ajusta mucho a la realidad. A través de encuestas han tratado de mostrar que existe una “brecha perceptiva” (*perception gap*) en ambos grupos. Pero una de las conclusiones más sorprendentes a la que han llegado es que entre los republicanos tener más estudios no aumenta ni disminuye la brecha perceptiva (que es considerable), mientras que entre los demócratas la brecha perceptiva aumenta significativamente. Es decir, mientras más estudios tiene un demócrata, se vuelve menos capaz de describir de manera realista las posturas de los republicanos.

Este efecto es tan fuerte que un demócrata sin un diploma de bachillerato es tres veces más assertivo que alguien con estudios de posgrado (*More in Common*).

NUESTRA MATRIZ MORAL

ESTÁ EMOCIONALMENTE CONFIGURADA

¿Por qué resulta tan difícil comprender lo que el otro dice, quiere y siente? El psicólogo social estadounidense Jonathan Haidt publicó en 2012 un libro titulado *The Righteous Mind: Why Good People are Divided by Politics and Religion* (publicado en

2019 por Editorial Deusto como *La mente de los justos: por qué la política y la religión dividen a la gente sensata*). Este libro explica desde la psicología experimental cómo funciona lo que Haidt llama “la mente moral”. Se trata de mostrar, con base en estudios realizados en los últimos 30 años, algo que numerosos filósofos habían ya señalado desde hace mucho tiempo: que, a la hora de formar creencias, juzgar y tomar decisiones, nuestra razón generalmente juega un papel menor.

Son las emociones las que nos mueven y las que suelen tener la última palabra sobre todo. Eso quiere decir que en un contexto en el cual nuestras convicciones y valores son puestos a prueba, como en una discusión, los argumentos son lo menos importante: lo relevante es lo que sucede al nivel de las emociones. Antes de que seamos conscientes siquiera de lo que una persona está diciendo, ya la hemos juzgado con base en criterios que dependen de la emoción: sabemos si tiene para nosotros credibilidad, si nos cae bien o mal, si nos resulta atractiva, admirable e inspiradora o

más bien detestable y censurable. Según Haidt, “Las intuiciones vienen primero, el pensamiento estratégico después” (Haidt, 2019, p. 13 y ss). Esto quiere decir, en pocas palabras, que decidimos qué creer con las emociones y luego nuestra razón se encarga de buscar una justificación creíble y coherente. Si nuestro interlocutor afirma algo que nos resulta incómodo, por más que lo argumente de manera magistral, por más que refute todas nuestras objeciones, no lo creeremos.

Aristóteles sabía hace 24 siglos que para persuadir a alguien sobre algo la credibilidad y la emoción suelen ser recursos más poderosos que los argumentos racionales (pero al final tenía una concepción un poco más optimista del asunto: creía que con los hábitos intelectuales y morales correctos, es decir, con un carácter virtuoso, es posible vivir según la razón). El filósofo escocés David Hume afirmó, por su parte, que “La razón es, y debe ser, solo la esclava de las pasiones, y no puede pretender otro papel que el de servirlas y obedecerlas” (Hume, 2005, 415). Consecuentemente,



© Emilio Salceda. Xinacates.
San Nicolás de los Ranchos, Puebla, 2017.

cuando discutimos, cuando confrontamos nuestro punto de vista con el punto de vista de otra persona, la razón es solamente un instrumento al servicio de un amo mucho más poderoso. ¿Y qué quiere ese amo? Tener razón, probar su punto, defender una idea con la que está encariñado.

Lo que Jonathan Haidt quiere es mostrar que lo que ha sido llamado desde hace unos años “la guerra cultural”, el enfrentamiento cada vez más violento entre conservadores y progresistas, entre humanistas seculares y grupos religiosos, tiene un componente que no puede ser ignorado: en la superficie es una guerra intelectual entre cosmovisiones que parecen ser incommensurables; en el fondo es una guerra emocional. Haidt propone, siguiendo parcialmente a Hume y apoyándose en descubrimientos recientes de la psicología experimental, que la mente moral es parecida a una lengua con seis receptores del gusto. Tenemos, por ejemplo, un receptor que hace que sintamos repugnancia cuando presenciamos un acto violento contra una persona vulnerable. Tenemos otro receptor que nos predispone a juzgar positivamente una acción de reverencia hacia algo sagrado. Siguiendo la analogía, nuestro sentido del gusto, tal como ha sido educado por la cultura en la que crecimos, constituye nuestra matriz moral. Según Haidt, los progresistas en Estados Unidos solo tienen altamente desarrollados tres receptores morales, lo cual hace que les importe sobre todo lo que tiene que ver con la equidad, el cuidado a los vulnerables y la defensa de la libertad frente a la opresión. Pero tienen prácticamente bloqueados los receptores mediante los cuales se aprecia lo sagrado y se rechaza la profanación (lo que hace que sean incapaces de entender el patriotismo, la religiosidad y el pudor). Por la educación que han recibido, los conservadores son capaces de experimentar un sentimiento de abandono de uno mismo y de fuerte conexión con el grupo al que se pertenece, lo cual explica también que sean más religiosos, que sean más propensos a alistarse en el Ejército o volverse policías y que se preocupen

más por defender los intereses de sus familias y comunidades, mientras que los progresistas se preocupan más por los extraños y por los derechos en abstracto, además de que no suelen darle importancia a la lealtad. Los conservadores tienen altamente desarrollado el sentimiento de respeto por la autoridad, mientras que los progresistas sienten aversión hacia ella (hay que aclarar que Haidt no es conservador, sino progresista).

De acuerdo con Haidt, por lo tanto, no es que seamos incapaces de comprendernos la mayoría de las veces porque en algún momento “las emociones se apoderan de la discusión”. Más bien, lo que sucede es que las emociones controlan la discusión desde el principio: nuestra matriz moral se ha configurado con base en ciertas disposiciones con las que nacemos, pero sobre todo con base en la cultura en la que nos criamos y las experiencias de vida que hemos tenido. Esta matriz moral define cómo vemos el mundo y cómo concebimos a los demás, especialmente a quienes poseen una matriz moral muy diferente. Cuando entramos en contacto con esas personas, nuestra razón juega un papel menor a la hora de comunicarnos con ellas, porque en realidad lo que queremos, de manera natural, es defender la matriz moral que nos constituye y rechazar cualquier otra (y esto incluye a los progresistas que tradicionalmente se consideraban tolerantes y liberales, lo cual no les ha impedido convertirse en los principales defensores en el siglo XXI de la censura, el adoctrinamiento activo y la cancelación de todo lo que desafía abiertamente su matriz moral). Nuestra razón hace las proezas más increíbles (en México las llamamos coloquialmente “maromas”) para construir justificaciones de las creencias que se desprenden de nuestra matriz moral.

El planteamiento de Jonathan Haidt es interesante e ilustrativo, pero limitado en sus alcances, pues se reduce a mostrar lo que la psicología experimental puede enseñarnos sobre el funcionamiento de la mente moral. Yo creo, en la línea de cierta tradición aristotélica (que él denomina “racionalista”) que la razón sí puede configurar creencias sobre asuntos morales y políticos. Es posible,

aunque extremadamente difícil, adoptar creencias y convicciones con base en razones y no solo en emociones. Para eso sirven las virtudes intelectuales, ahora llamadas “virtudes epistémicas”, como la humildad (la capacidad de aceptar nuestra ignorancia, nuestra falibilidad y nuestras limitaciones) o la benevolencia (la capacidad de interpretar caritativamente lo que el otro dice). Pero es algo sumamente problemático, pues resulta que estas virtudes no solo son intelectuales, sino también morales, lo cual quiere decir que se desprenden también de nuestra matriz moral. Necesitamos partir de una matriz moral determinada para siquiera preocuparnos por la verdad, la coherencia, la objetividad, etcétera.

DISCUTIR ES MUY IMPORTANTE

Por lo general, las parejas que se mantienen juntas y que tienen relaciones sanas no son las que nunca discuten, sino aquellas que discuten frecuentemente y que gracias a sus discusiones consiguen mejorar su comunicación y resolver sus conflictos (Strickler, 2012). ¿Esto puede ser válido también para las familias y las comunidades más grandes? Haidt

no es pesimista: cree que la polarización puede disminuir si de hecho aprendemos a hablar con quienes piensan diferente. Pero hablar, hablar realmente, no puede ser entonces un mero intercambio de argumentos. Tiene que ser una conversación en la que ambas partes estén dispuestas a comprender qué piensa el otro realmente, por qué lo piensa y qué lo mueve. En el contexto político, esto quiere decir que hay que estar dispuestos a adentrarnos en la matriz moral del otro. Es una instancia de lo que el filósofo alemán Georg Gadamer llamó “ fusión de horizontes”: tenemos que ampliar nuestro horizonte de comprensión, atrevernos a entrar en el mundo del otro para comprender por qué piensa algo que nos resulta tan extraño, repugnante o estúpido.

¿Deberíamos apostar siempre por dialogar y no tanto por discutir? La palabra “diálogo” no resuelve mágicamente todos los problemas. Por lo general dialogamos después de haber discutido. Los diálogos son infrecuentes y generalmente artificiales, es decir, no surgen de manera espontánea en nuestras interacciones, sino que son planeados y ejecutados en ambientes controlados. Si no discutiéramos, ni siquiera tendríamos material para entablar diálogos. Dialogar es la manera más fecunda de intercambiar puntos de vista y entender al otro, y quizás deberíamos intentar que todas las discusiones en algún momento condujeran al diálogo; pero no podemos pretender eliminar las discusiones. Las discusiones pueden ser también estimulantes y fecundas, surgen espontáneamente ante el conflicto y el desacuerdo. La verdad se manifiesta dialécticamente, frente a la contradicción. Quien no ha contrastado sus puntos de vista con alguien que crea lo contrario, probablemente tiene una comprensión ingenua y superficial del tema.

The New York Times documentó en 2019 un experimento social organizado por el Centro de Democracia Deliberativa de la Universidad de Stanford y bautizado “America in One Room” (Badger y Quealy, 2019). Se trató de reunir a 526 personas, de procedencias e ideologías muy diversas, para discutir durante cuatro días sobre política. Cuando

© Emilio Salceda. XinaCates.
San Nicolás de los Ranchos, Puebla, 2017.





© Emilio Salceda. Xinautes. San Nicolás de los Ranchos, Puebla, 2017.

el experimento concluyó, casi todos declararon que sus posturas no habían cambiado en lo más mínimo. Pero muchos afirmaron que entendían mucho mejor a quienes tenían posturas diferentes. Cuando comenzó el experimento, el 30 % de los participantes creía que la democracia estadounidense era funcional. Al finalizar el experimento el 60 % lo creía.

Si alguna vez despertamos y nos parece encontrarnos en un mundo en armonía perfecta, sin conflicto aparente, estamos en el cielo o bajo un régimen totalitario. Las democracias modernas están construidas bajo la premisa de que la libertad produce diversidad y la diversidad lleva inevitablemente a desacuerdos y conflictos. Pero estar en desacuerdo y tener conflictos no es necesariamente un impedimento para la convivencia pacífica y la construcción de consensos. El diálogo y las discusiones son necesarios para el buen funcionamiento de una democracia y en general de cualquier

asociación de personas libres. La democracia mexicana será una democracia más funcional y avanzada cuando aprendamos a discutir mejor. Discutir no siempre es inútil.

R E F E R E N C I A S

Badger E and Qualey K (2019). These 526 voters represent all of America. And they spent a weekend together. Recuperado en junio 6, 2022, de <https://www.nytimes.com/interactive/2019/10/02/upshot/these-526-voters-represent-america.html>.

Haidt J (2019). *La mente de los justos. Por qué la política y la religión dividen a la gente sensata*. Barcelona: Deusto.

Hume D (2005). *Tratado de la naturaleza humana*. Madrid: Tecnos.

More in Common. (n.d.). *The perception gap*. Recuperado de <https://perceptiongap.us/>.

Strickler J (2012, January 28). *Couples who argue together stay together*. Star Tribune. Recuperado de <https://www.startribune.com/couples-who-argue-together-stay-together/138166289/?refresh=true>.

José María Llovet Abascal
Instituto de Humanidades
Universidad Panamericana
jlllovet@up.edu.mx