

Raúl González Fabre, SJ

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Pontificia Comillas (Madrid)
E-mail: rgfabre@comillas.edu

Recibido: 3 de diciembre de 2015
Aceptado: 12 de diciembre de 2015

RESUMEN: En el contexto público de este momento se han venido a poner en cuestión algunos acuerdos constitucionales de hace cuarenta años. La palabra “diálogo” está funcionando como un *curalotodo* verbal. Cuando se vuelven obvios los desacuerdos entre agentes importantes, que representan intereses de peso o porciones significativas de la población, oímos exhortaciones a “dialogar”. Por el mismo motivo, “ser dialogante” se ha convertido en una virtud principal de nuestra sociedad, que a la vista de los efectos de la confrontación, eligió el *irenismo* como postura vital desde los años 40. Sin embargo, el diálogo resulta un asunto muy exigente desde el punto de vista lógico. Y desde el punto de vista ético, “ser dialogante” no supone una expresión de *buenismo* incapaz de confrontación, sino al revés, como veremos, implica asumir un cierto tipo de confrontación y no otros también posibles. Este artículo constituye una larga definición de “diálogo”, que discute uno por uno sus elementos y las implicaciones de ellos.

PALABRAS CLAVE: diálogo, ética, modo de lenguaje, negociación, política, principios y acciones.

El tema

Aquí vamos a tratar de uno de los diálogos posibles, de mucha relevancia, sin embargo, para la vida pública: la discusión de propuestas para estructurar esa vida en el futuro, desde el nivel más alto (el constitucional) hasta el más bajo (las políticas concretas, sus

reglamentos y semejantes). Ello incluye el grado de solidaridad que vamos a sostener en el futuro, los objetivos que vamos a proponernos colectivamente y los mecanismos por los cuales vamos a intentar alcanzarlos, hasta el mínimo detalle legalmente previsible o administrativamente definible.

Consiste en cómo construir el futuro en concreto, porque si el reclamo de cambios no especifica de qué cambios se trata, no importa cuánto vengan acompañados de exhortaciones, no abren ningún diálogo. Decir que soy partidario de la “reforma constitucional” para resolver los problemas de España, es decir muy poco, si no específico qué reformas quiero en concreto. Con mucha frecuencia, si no lo específico es porque no lo sé yo mismo. O porque hacerlo acarrearía un conflicto interno entre mis mesnadas, que es otra manera de decir que todavía no sabemos lo que (como colectivo) queremos.

¿En qué consiste el diálogo?

El diálogo es una conversación basada en razones que responden a un *lógos* compartido. Precisamente, ese *lógos* compartido permite a cada una de las partes considerar las razones del otro y, si son mejores, dejarse convencer por ellas, abandonar la propia posición para adoptar la de la contraparte.

Por ejemplo, yo argumento que mi determinada propuesta va a tener buenas consecuencias prácticas. Al dar esa razón, me posiciono en el terreno de un *lógos*. Si mi contraparte en el diálogo me muestra que esas consecuencias no van a ser

tan buenas, examinaré si tiene razón y si debo cambiar de idea. Puede ocurrir también que me fuerce a revisar mi posición planteando cuestiones adicionales en temas como “consecuencias para quién” o “consecuencias hasta cuándo”, que son abiertos por el mismo *lógos* que propuse.

Analizaremos un poco más adelante qué tipo de razones forman parte de un diálogo. Antes, sin embargo, hemos de notar cómo hoy en día existe la moda que minusvalora los diálogos en este sentido racional, dando más importancia, a la hora de decidir tanto individual como colectivamente, a intereses, emociones, intuiciones, y en general a las pasiones sobre las razones. Puede advertirse un continuo histórico entre esta forma actual de ver las cosas y la reacción romántica del siglo XIX a la propuesta ilustrada de una vida basada en la razón, que se sistematizó en el siglo XVIII.

En realidad, este último tramo del siglo XVIII constituye una inversión del orden lógico de las cosas. Lo normal, lo descriptivo, es que efectivamente tomamos decisiones movidos por una o varias modalidades de las pasiones. Al hacerlo así, se genera un desorden social que puede llevar, por un camino, a la propaganda que pretende extender nuestras pasiones a más

personas; por el otro, a la confrontación y la guerra para acabar con las pasiones que se nos opongan, y de paso con el poder de los sujetos que no se dejen seducir por nuestra propaganda, quizás con ellos mismos como personas.

El diálogo es siempre más difícil que el mero diseño del futuro colectivo sobre las bases de nuestras pasiones, e intentar, así, imponerlo a los demás por la propaganda o la dominación. Por el contrario, requiere pararse a pensar razones para apoyar nuestras propuestas, escuchar las razones del otro, y, finalmente, adjudicar la decisión conjuntamente sobre un *lógos* común, no sobre una mayor capacidad de seducción comunicativa o de imposición por el poder.

No es nada obvio; lo obvio es lo contrario: el prejuicio, la propaganda, la imposición, el conflicto. Por eso hemos dicho que si cortamos nuestros antecedentes en el siglo XVIII, obtenemos una imagen inversa a la real. La Ilustración no apareció de la nada, sino de las guerras de religión del siglo XVII, de los desastres de esas guerras. La tolerancia y el diálogo fueron un intento de evitar que, con base en las pasiones, el desorden volviera a apropiarse de la sociedad europea hasta el punto de costar décadas de conflicto, extensas co-

marcas arrasadas y la vida de decenas de miles de personas.

De la misma manera, no es posible comprender el intento de Sócrates y Platón, los primeros que proponen de forma sistemática el diálogo racional frente a las habilidades retóricas que enseñaban los sofistas, si no se tienen en cuenta sus experiencias personales en la guerra del Peloponeso, la tiranía de los Treinta, el golpe de Trasíbulo y la represión consecuente, en la cual fue ejecutado Sócrates. Como ha notado Eric Voegelin¹, la obra entera de Platón puede considerarse como un esfuerzo por poner las bases racionales de un orden civil en Atenas, el cual impidiera la repetición de la violencia que había vivido de joven.

El diálogo no constituye un primer momento en el cual unos más astutos o perceptivos hacen notar que la propaganda o la dominación resultan empíricamente más relevantes, a la hora de tomar decisiones, que la razón la cual produce monstruos y argumentos racionales a menudo encubiertos de pasiones inamovibles. Lo difícil es superarlo: hacer del diálogo, un modo de relación basado en razones por las que cada par-

¹ E. VOEGELIN, *Plato and Aristotle*, University of Missouri Press, Missouri 2000.

te pueda verdaderamente ser vencida. El diálogo es el momento segundo, cuando se ven las consecuencias colectivas de decidir el futuro por las pasiones, y se opta por intentar restaurar la racionalidad colectiva, aun a costa de un gran esfuerzo.

El diálogo y la negociación

La explicación anterior debe servirnos para situar el diálogo en relación con la negociación. Supongamos una negociación, como suelen ser las organizacionales y las profesionales, donde no ocurre ningún tipo de confusión de intereses: cada cual sabe lo que quiere y hasta dónde está dispuesto a ceder, de forma que la propaganda no encuentra lugar en ella.

La base lógica de la negociación consiste en que juntos podemos producir un valor (o evitar un mal) que no se daría si no hubiese algún tipo de colaboración entre ambos. Mi interés es la apropiación de toda la plusvalía de la relación, salvo el mínimo imprescindible para que tú participes en el juego. Tu interés es el mismo, pero al revés. La negociación termina en el reparto de lo producido conjuntamente de acuerdo a los poderes relativos de cada uno, quizás con algunas modificaciones debidas a las dife-

rencias en información y en habilidades negociadoras.

Esos términos finales de acuerdo marcan la diferencia entre negociación y diálogo. Un diálogo produce un reparto de la plusvalía de la relación según un *lógos* común de justicia, un cierto equilibrio entre lo que reciben las partes con una base racionalmente reconocible²: el mérito, la necesidad, la contribución de cada cual. Las partes buscan deliberadamente ese equilibrio, no la maximización de su propio pago. La razón de justicia prevalece por tanto sobre los poderes relativos.

El punto del diálogo no consiste ni en que haya acuerdo ni en que todo parezca una conversación civilizada. Una negociación puede terminar en un acuerdo sellado por un apretón de manos, y puede tener formas muy corteses, sin una palabra más alta que otra; y, sin embargo, resolverse por un juego de poder (donde no hace falta exhibir nada: basta con insinuar). La clave del diálogo consiste en que el poder sea irrelevante frente a la calidad lógica de las razones que buscan un equilibrio de justicia.

De hecho, la similitud externa lleva a que con cierta facilidad se en-

² H. MOULIN, *Fair division and collective welfare*, MIT Press, Cambridge 2003.

mascaren como diálogos lo que son realmente negociaciones. En ese caso defendiendo mis intereses con razones pero no estoy dispuesto a ceder ante las razones ajenas por superiores que sean a las mías. Aunque parece todo muy razonable, en realidad la jornada acaba siendo decidida por los poderes relativos de cada parte, con las variantes del caso por asimetrías de información y de habilidad.

Los invitados

Se entenderá, entonces, que la llamada "ética del diálogo" (de Jürgen Habermas y Karl - Otto Apel³) requiera como condiciones de la «comunidad ideal de comunicación» que constituye la vara de medir normativa para todos los diálogos sociales, tres cosas:

1. Que los argumentos sean racionales. Siguiendo a Kant⁴, Habermas y Apel piensan en el argumento de universaliza-

ción constituye el logos común en base al cual debe dialogarse: algo es bueno si resultaría racionalmente deseable que se volviera norma universal de actuación para todos. El diálogo consiste en mostrar lo deseable de que mi propuesta se universalizara.

2. Que las partes en el diálogo renuncien a todo ejercicio de poder unas sobre otras (incluso si poseen ese poder), de manera que el acuerdo resulte de un consenso racional (las mejores razones), no de diferencias en el poder, la información o la habilidad.
3. Que todos los afectados por la decisión común estén presentes en el diálogo. El objeto de esta regla es obvio: si falta alguno de los intereses, alguna de las perspectivas relevantes, perdemos sus puntos de vista sobre lo universalizable. Es fácil entonces que se generen externalidades negativas: las partes en diálogo ganan todas a costa de que el ausente cargue con los costes. La universalidad alcanzada resulta entonces falsa. Y, obviamente, no hay peor ejercicio de poder sobre el otro en el diálogo que excluirlo, considerarlo su palabra como no relevante.

³ Un buen resumen de ambos y sus diferencias se encuentra en: W. REESE-SCHÄFER, *Grenzgötter der Moral: der neuere europäisch-amerikanische Diskurs zur politischen Ethik*, Springer Fachmedien GmbH, Wiesbaden 2013.

⁴ I. KANT, *Grounding for the metaphysics of morals; with, On a supposed right to lie because of philanthropic concerns*, W. Ellington (ed.), Hackett Pub. Co, Indianapolis 1993.

Mientras el primero de los puntos anteriores se refiere al tipo de razones relevante, y puede ser discutido desde perspectivas no kantianas (lo que haremos un poco más abajo en este artículo), los puntos segundo y tercero se refieren a quiénes y cómo deben ser invitados al diálogo. Sin embargo, también respecto a esta cuestión, el primer punto resulta relevante. Hay que gente con la que “no se puede hablar”, porque es imposible establecer un *lógos* común con ellos. En algunos casos, como parece ocurrir ahora con el *Daesh*, quizás sea imposible incluso encontrar un *lógos*, *tout court*. Así lo ha señalado recientemente (1 de noviembre de 2015) el cardenal Parolin, secretario de Estado de la Santa Sede, experto en diálogos y negociaciones.

El reconocimiento

Esto nos deja en el umbral del problema del reconocimiento, cuya primera expresión es la invitación a participar en los diálogos sociales donde se deciden las propuestas que desarrollaremos en conjunto. Ello plantea el problema de las emociones. Hay muchas circunstancias en que la palabra no es el vehículo de razones sino la expresión de emociones, sentimientos, adhesiones, etc. Expresan al suje-

to. Todos estos aspectos, líricos por así decirlo, son motivacionalmente muy importantes, pero resultan de poca utilidad para el diálogo.

El diálogo supone el reconocimiento del otro, lo que incluye la mayor parte de los aspectos emocionales suyos (obviamente no los que producen agresividad descontrolada o de alguna otra manera impiden el diálogo mismo); pero en cuanto suyos, no en sí mismos. Tú tienes perfecto derecho a ser y sentirte shintoísta, pero eso no significa que el shintoísmo sea metafísicamente indiscutible.

Es una cosa difícil discutir aquello respecto a lo que sentimos fuertemente; podemos sentirnos personalmente atacados, aunque no fuera esa la intención del interlocutor. Pero precisamente por la misma razón por la que somos emocionalmente vulnerables respecto a una posición vital, estamos adentro de ella y podemos entenderla mejor que desde afuera, comprenderla internamente. Podemos por tanto dar mejores razones. Las diferencias emocionales constituyen, de esa manera, una espada de doble filo que puede dificultar el diálogo hasta imposibilitarlo, pero también enriquecerlo.

Algo parecido ocurre con las identificaciones emocionales. Podría pensarse que el diálogo resul-

ta tanto más fácil cuanto mayor sea la identidad emocional, cuanto más sintamos en común. Eso es así, pero al mismo tiempo la identidad constituye un inhibidor del diálogo. Difícilmente discutiremos sobre aquello en que nos identificamos, aunque sea muy discutible, ya que estamos de acuerdo emocionalmente en ello. Esta es, formalmente, la diferencia entre retórica y el pensamiento crítico⁵: en la retórica buscamos el acuerdo usando como base los supuestos comunes; en el pensamiento crítico, más exigente, podemos incluso poner racionalmente en cuestión supuestos sobre los que no hay, a primera vista, desacuerdo.

Se notará la relación con el apartado anterior: en la medida en que más sujetos sociales son invitados al diálogo sobre lo que les afecta, el número de supuestos comunes sobre los que construir un acuerdo retórico disminuye, y la necesidad de un acuerdo basado en razones aumenta.

Hechos y propuestas

No vamos a hacer aquí una lógica completa de la argumentación

⁵ J. A. HERRICK, *The history and theory of rhetoric: an introduction*, Allyn and Bacon, Boston 2001.

moral, lo que llevaría mucho más espacio del disponible, sino a tratar dos puntos básicos de esa lógica, que trazan una participación en los diálogos morales en continuidad con la tradición católica, por una parte, y tomando en cuenta algunas consideraciones adicionales sobre la dinámica cognitiva, por otra.

En una discusión racional puede hablarse de hechos del pasado (terminando en el presente) y/o de propuestas para el futuro. Como hemos señalado, el diálogo que nos interesa está centrado en propuestas de futuro, donde tiene sentido intentar ponernos de acuerdo para actuar juntos. Este es probablemente el más importante de los diálogos sociales. Buena parte de nuestras indagaciones sobre el pasado tienen como propósito más o menos inmediato apoyar propuestas para el futuro.

Hechos y propuestas resultan muy distintos desde el punto de vista lógico⁶: los hechos son concretos, ya han ocurrido o están ocurriendo. Puede cambiarse su interpretación, incluso silenciarlos, pero en sí mismos son como han sido, y por ello es siempre posible que aparezcan descripciones más exactas de ellos. La frase que quiere describir

⁶ M. HEIDEGGER, *Ser y tiempo*, Trotta, Madrid 2009.

un suceso pasado aspira a ser verdadera en sentido duro.

Las propuestas, por el contrario, se dirigen al futuro. No pueden ser verdaderas o falsas porque no describen un estado del mundo, sino más bien posibles o imposibles dada la configuración actual de cosas, con unas u otras consecuencias más o menos previsibles, etc. Su relación con la verdad es mucho más débil que en el caso de las afirmaciones de hecho.

Una buena conexión entre hechos y propuestas puede trazarse a través de las posibilidades: el conocimiento de los hechos pasados permite proyectar qué será posible en el futuro, y entre esos futuros posibles nos cabe elegir. Por supuesto, ello requiere que la estructura del pasado y la del futuro sean suficientemente parecidas como para postular que lo ocurrido en el pasado ilumina lo posible en el futuro. Los tiempos revolucionarios precisamente rompen esa continuidad.

Podría pensarse que una característica de nuestro tiempo, dada su aceleración tecnológica, económica y cultural, consiste en que las soluciones del pasado cada vez sirven menos para el futuro. Ello fuerza a reevaluar con cuidado las expresiones que transmiten conclusiones pasadas: por ejemplo,

los argumentos basados en la autoridad, incluso reciente. ¿Contienen descripciones explícitas o supuestos implícitos que se separan significativamente de la situación actual? En otros lugares, hemos sostenido que ello ocurre precisamente respecto al Estado nacional como forma de gobierno⁷, y que por eso la solución de otros tiempos ya no sirve para los problemas de hoy.

El temperamento político de cada uno se juega mucho en cómo piensa la relación entre pasado y futuro. Por ejemplo, una clasificación política distingue las ideologías no de derecha a izquierda, sino por el momento en que sitúan el óptimo de la Humanidad, hacia el que debemos mirar para buscar soluciones a los problemas sociales del presente. En esa clasificación, los conservadores piensan que el óptimo es el mismo presente, de forma que soluciones distintas a las actuales más bien empeoran las situaciones. Los tradicionalistas piensan que el óptimo se alcanzó en algún pasado histórico (uno distinto en cada tradicionalismo), cuyas soluciones aspiran esencialmente a traer al presente. Los anarquistas sitúan el óptimo en un pasado remoto, anterior a

⁷ Me remito a mis artículos recientes en: www.entreparesis.org

la aparición de jerarquías estables (una característica de la vida urbana que comenzó en el Neolítico). Los reformistas piensan que el óptimo puede alcanzarse por mejora y evolución partiendo de lo actual, en un tiempo cercano. Finalmente, los revolucionarios piensan que el óptimo está por llegar, en un futuro remoto donde ha ocurrido una ruptura revolucionaria con el presente.

En tiempos de cierta estabilidad social, las soluciones presentes a los problemas (conservadurismo) o las que puedan razonablemente construirse a partir del presente (reformismo), atraen al grueso de las personas. “Las elecciones se ganan en el centro”, dicen. Pero en tiempos de crisis, crece el número de personas para las cuales el presente y sus posibles evoluciones reformistas aparecen como intolerables, y entonces se abren más espacios para anarquismos, tradicionalismos y movimientos revolucionarios. El extremo de cualquiera de estas crisis es la ruptura con el presente por medio de una negación política de la legalidad.

Como el futuro es virtual y el pasado (hasta el presente) es real, el futuro siempre gana la comparación con el pasado o el presente. Le puedo asignar bondades que no tiene que demostrar, mientras

señalo todas las deficiencias del presente, que en efecto las tiene y muchas. Lo virtual puede hacerse perfecto porque su frontera es la imaginación; lo existente no puede pensarse perfecto porque su piedra de toque es la realidad. En la competición entre imaginación y realidad, la imaginación tiende siempre a ganar. La realidad solo tiene la ventaja de ser real.

Principios y consecuencias: idealidad y materialidad

Volvamos ahora la mirada hacia la discusión racional de propuestas de futuro, en sí misma. En un diálogo pueden darse razones ideales y razones materiales. Las razones ideales explican por qué una determinada propuesta resulta deseable, qué principios morales o valores realiza. Por ejemplo, la política de cerrar sustancialmente el sistema de salud a los extranjeros sin residencia, realiza valores como la correlación entre contribución al sistema de salud y servicios obtenidos de él, que es una característica de la ciudadanía (de la residencia en realidad, porque no va asociada a la nacionalidad sino al pago de impuestos y contribuciones); y niega valores como el carácter universal de los servicios de salud, y por tanto del derecho humano a la atención sanitaria que

esos servicios públicos de salud vehiculan. Sobre esos y otros valores realizados o negados por esa política en concreto, puede discutirse: ¿a qué debe darse prioridad, y por qué?

Las razones materiales se refieren básicamente a la viabilidad de una propuesta de política dado lo que cabe esperar que hagan los demás (económicamente, jurídicamente, políticamente, etc.). Describen por tanto consecuencias esperables en el juego social.

Un error común consiste en considerar solo la intervención de sujetos políticos con nombre y apellido en la producción de consecuencias. Siguiendo el ejemplo anterior, uno puede preguntarse por la reacción de los sistemas autonómicos de salud y los correspondientes consejeros a la orden de excluir inmigrantes irregulares de la atención sanitaria. Pero también hay que contar las reacciones difusas, por así llamarlas, las que ocurren no a través de la acción política unificada, sino a través de mecanismos de mercado, electorales, etc., donde cada agente –con frecuencia hasta el número de millones– toma decisiones por sí mismo, de forma descentralizada. En nuestro ejemplo, habría que preguntarse por las percepciones de los electores respecto a la política en cuestión, por la reacción

de los mismos inmigrantes irregulares, por el efecto llamada, entre otros aspectos.

Sobre las consecuencias probables de una determinada medida cabe discusión racional, en la que cada parte puede ensanchar su estimación de esas consecuencias con lo que el otro dice, y al final llegar a una idea compartida. Sin embargo, precisamente como están en el futuro y dependen no solo de la acción sino también de la reacción de muchos agentes, las consecuencias pueden mantener un grado importante de incertidumbre. Con frecuencia, la mejor manera de considerar esa incertidumbre consiste en aplicar la medida en pequeña escala, corregir si aparecen malas consecuencias, rectificar si las malas consecuencias no se pueden corregir... Un sistema de ensayo y error, que corresponde a una idea reformista de la complejidad social. Entrar en el río con los dos pies muestra un grado de seguridad sobre las consecuencias de lo que se hace, que rara vez está justificado cuando se trata del futuro en sistemas tan complejos como una sociedad actual.

De Aristóteles viene al pensamiento católico⁸ la idea de que una decisión moralmente válida debe

⁸ TOMÁS DE AQUINO: *STh*, IIa – IIae, q. 47.

equilibrar principios y consecuencias. Ninguna decisión de política se justifica solo por sus principios o solo por sus consecuencias. En el primer caso tendríamos un idealismo, en el segundo un materialismo, ambos condenables desde la Moral Católica.

El pensamiento católico ha dado siempre mucha importancia a las acciones traducidas en principios moralmente válidos. Ello puede comprenderse desde la lectura neoplatónica de los primeros siglos, al "retraducir" el pensamiento semítico para un mundo de cultura helenística. Hay un modelo de perfección humana (en Cristo), y nuestras acciones serán buenas en cuanto se acerquen a ese modelo, y malas si se alejan de él. La misma experiencia de Jesús, ejecutado por permanecer fiel a los principios que había venido a manifestar, muestra que esos principios deben ser servidos a toda costa, y que las consecuencias solo necesitan ser buenas en la trascendencia, a los ojos de Dios.

Sin embargo, se tuvo que juzgar la política de toda una civilización (un milenio del Occidente medieval), en muchos casos y lugares incluso decidir políticas y realizarlas directamente. Ahora bien, el pensamiento cristiano dio más importancia a la prudencia. Una acción puede ser muy buena desde

el punto de vista de los principios que realiza, pero imprudente porque resulte en un desastre práctico. En vez de la radicalidad absoluta de los principios a toda costa, la recta moral requiere de un equilibrio prudente entre principios y consecuencias, que alcance lo mejor posible en ambos campos a la vez. Santo Tomás vivió en un mundo distinto al de san Pablo: un mundo en que la fe debía iluminar no solo decisiones personales o de pequeños grupos, sino también decisiones políticas. Y en esas decisiones, mandar un pueblo al sacrificio para mantener los principios, tiene poco sentido moral.

Conclusión: el diálogo difícil

El diálogo es exigente. No se trata de un asunto de buena voluntad que dependa de uno solo: como un tango, hacen falta dos. El diálogo puede descarrilar, o ni siquiera tener sentido intentarlo, si ocurre cualquiera de las cosas a las que nos hemos acercado en el artículo:

- a) Una o varias partes dan más peso en sus decisiones a las emociones y los sentimientos que a las razones. Ello puede incluir el rechazo emocional al otro, pero también su aceptación acrítica.

- b) Una o varias partes dan más peso en sus decisiones a sus propios intereses que a las razones; utilizan el diálogo para encubrir una negociación. Más aún si es en el interés común excluir a una tercera parte afectada, a la que se obliga a soportar costes del acuerdo entre los incluidos.
- c) Las partes tienen una concepción radicalmente diferente, no discutible, de la relación entre pasado y futuro. Si hay un logos común sobre el que valorar las diferencias, este problema desaparece. Pero con mucha frecuencia, la afirmación sobre el “tiempo óptimo” de la Humanidad parece expresar una fe política, no concluir de un razonamiento.
- d) Las partes tienen una concepción radicalmente diferente de qué hace una buena

decisión colectiva: consideran solo los principios, o solo las consecuencias. Así excluyen una parte esencial del logos sobre el cual se puede discutir.

Sin duda, el lector podrá completar las condiciones esenciales del diálogo con alguna más. El intento de este artículo es meramente mostrar que “diálogo” no constituye una palabra banal del lenguaje políticamente correcto. Si se dan razones sobre los principios y las consecuencias involucrados en una propuesta, y se responde una y otra vez con emociones, con historias, con devociones, con intereses... no hay diálogo posible. Y si no hay diálogo, en realidad, ya no se trata de un asunto de emociones, historias o devociones –esas son expresiones para quien quiere engañarse–, sino de poder. ■