

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

ESCUELA DE POSGRADO



Diálogo y Empatía: la función de la capacidad de empatía en el diálogo intercultural

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAGÍSTER EN DESARROLLO HUMANO: ENFOQUES Y POLÍTICAS

AUTOR

Rodrigo Carpio Sánchez

ASESOR:

Quintanilla Perez Wicht, Pablo Hernando José

Junio, 2018

RESUMEN

La presente tesis tiene como objetivo explicar claramente, desde el enfoque de las capacidades, cuál es la relación entre la capacidad de empatía y el diálogo, poniendo énfasis en la importancia de esta capacidad para el diálogo en conflictos interculturales. Dentro de las investigaciones actuales sobre conflictos sociales e interculturales, es usual que los autores resalten la importancia de la capacidad de empatía. Sin embargo, no se explica detalladamente por qué es importante, más allá de su mención. Esta tesis defenderá la idea de que dicha capacidad es fundamental para que los actores envueltos en el diálogo puedan tener razones altruistas suficientemente fuertes que los motiven a actuar en beneficio del bienestar de los otros. De esta manera, a través del diálogo, los actores pueden empatizar con el otro y, de esta manera, ser motivados a actuar por su bienestar, a pesar de que esto signifique alguna clase de pérdida para los intereses propios.



Índice

Introducción	1
1. El diálogo y el desarrollo humano	3
1.1 ¿Qué es el Enfoque de las capacidades?	4
1.2 La capacidad de participación política en el enfoque de las capacidades	10
1.3 El diálogo como herramienta para la transformación de conflictos	13
2. La empatía y su relación con el diálogo	21
2.1 Bagua y Espinar	22
2.2 Diálogo y razones	27
2.3 La capacidad de empatía como principio moral	32
2.4 La relación entre la empatía y la simpatía	34
2.5 La relación entre la empatía y el diálogo	39
Síntesis	46
Bibliografía	48





Introducción

Dentro del enfoque de capacidades, una capacidad fundamental es la capacidad de participación política. Esta capacidad se refiere a la posibilidad de las personas para poder influir efectivamente en las decisiones importantes que afectan su vida. Esta capacidad no solo implica el poder participar en elecciones y votar por nuestros representantes, sino también de poder ver nuestras preocupaciones y necesidades llevadas al ámbito de la discusión pública para ser atendidas.

Una instancia sumamente importante de participación política se da durante los conflictos sociales. Estos conflictos se dan por los intereses contrapuestos de distintos actores y las acciones que se dan para conseguir tales intereses. Muchas veces, las acciones de un grupo de actores atenta contra los intereses de otros grupos, por lo que se da un conflicto entre estos. En estos contextos, es usual que los grupos negocien para lograr una solución al conflicto; sin embargo, en muchos casos no es posible llegar a un consenso. Esto se agudiza especialmente en los conflictos interculturales, pues los intereses entre ambos grupos son tan distintos que, a veces, llegar a un consenso en el que los distintos grupos salgan beneficiados parece imposible. De esta manera, muchas veces esta clase de conflictos escala hasta llegar a contextos de violencia.

En esta clase de contextos, es común que muchos académicos y políticos invoquen al diálogo cuando ocurre un conflicto intercultural. La idea de fondo es que, dialogando, los actores puedan llegar a un acuerdo de manera pacífica, sin que haya una pérdida o privación de capacidades para los individuos. Sin embargo, existen muchas experiencias de diálogos fallidos, en los que, por lo general, los grupos mas desaventajados terminan siendo privados de capacidades fundamentales. Asimismo, es común que el diálogo, al no funcionar, decante también en situaciones violentas. Por estos motivos, un conjunto de académicos plantea que el diálogo no puede darse de cualquier manera, sino que, para que sea un diálogo genuino, es necesario que cumpla con ciertos requisitos. Parte de estos requisitos es que los actores tengan la capacidad de empatizar con el otro.

Como veremos a lo largo de esta investigación, la capacidad de empatía es de fundamental importancia para lograr diálogos efectivos. Veremos que sin esta capacidad difícilmente el diálogo puede llevarnos a una situación distinta a la que nos llevaría una negociación. Esto se debe a que, sin empatía, difícilmente los actores podrían tener razones altruistas que los motiven para actuar por el beneficio del otro. La hipótesis central de esta tesis es que, si bien podemos entender los motivos y razones de aquellos con intereses distintos a los nuestros, o con concepciones sobre el buen vivir distintas a las nuestras, esto no nos llevará a actuar en beneficio de ellos; incluso si se encuentran en situación de desventaja: para ello será necesario tener razones altruistas que nos motiven. Justamente, la capacidad de empatía es aquella que permite a las personas obtener este

tipo de razones que sean suficientemente fuertes para motivarnos a actuar en beneficio de los demás.

En ese sentido, la capacidad de empatía es una capacidad central para que pueda existir una efectiva capacidad de participación política en una sociedad multicultural como la peruana. Sin empatía, por más que entendamos que existen visiones distintas sobre el mundo y el buen vivir, no estaremos realmente motivados a actuar en beneficio de los grupos que sostienen estas visiones. En ese sentido, sin empatía, por más de que existan instancias de participación política, como las mesas de diálogo, esto no se traducirá en una efectiva capacidad de participación política. Sin tal capacidad, los actores se verán envueltos en negociaciones trucas sin llegar a un consenso, agudizando así el problema.

Para sustentar que la empatía es necesaria para tener razones suficientemente fuertes que nos motiven actuar en beneficio de otros y que el diálogo funcione entre los actores, esta tesis se dividirá en dos capítulos. En el primer capítulo, explicaremos la importancia de la capacidad de participación política y su lugar en el enfoque de capacidades. Luego, se explicará la conexión entre el diálogo y la capacidad de participación política. En esta misma sección, explicaremos la diferencia entre diálogo y negociación: ambos procesos de participación política y fundamentales para resolver conflictos sociales e interculturales.

En el segundo capítulo, desarrollaré la relación entre el diálogo y la empatía. Para ello, primero explicaré por qué, en un contexto de conflicto social intercultural, es necesaria la existencia de razones altruistas que nos motiven para actuar en beneficio del otro. Luego, explicaré qué es la empatía y cómo esta nos puede llevar a tener razones motivacionalmente fuertes para actuar en beneficio de los otros. Finalmente, explicaré cuál es el papel de la empatía en el diálogo y como esta es fundamental para lograr un proceso eficaz de diálogo que nos lleve más allá de la negociación.

1. El diálogo y el desarrollo humano

En el presente artículo defenderé la idea de que la empatía es una capacidad fundamental para los procesos de diálogo que se plantean para resolver los conflictos sociales, en especial, los conflictos interculturales. En ese sentido, lo que planeo defender es que, para que un diálogo entre distintos actores con distintos intereses sea efectivo, es necesario que los actores que participen en el diálogo posean la capacidad de empatizar con los otros actores. La idea de que la empatía es necesaria, o al menos beneficiosa para el diálogo, no es nueva. Sin embargo, esta suposición raramente es explicada o defendida debidamente en los textos sobre los procesos de diálogo, resolución de conflictos, etc. Usualmente, esta clase de textos se enfocan más en explicar qué hicieron los actores o qué no hicieron los actores para llevar los procesos de diálogo al fracaso o al éxito. Por ejemplo, mencionan que no se cumplieron los acuerdos, o que no se hizo caso a las demandas de la población, o que no hubo disposición para escuchar las inquietudes de esta. Y, si bien algunos textos mencionan que hubo o no hubo empatía entre los actores en estos procesos, no explican el papel de esta dentro del proceso de diálogo. La bibliografía existente se enfoca más en cómo fueron los procesos y qué acciones realizadas, o no realizadas, por los actores ayudaron a que el proceso de diálogo sea eficaz o no lo sea. Es decir, se centra en investigar qué acciones contribuyen al proceso de diálogo y qué acciones no contribuyen a que este funcione. Dentro de algunas de las causas citadas en estos textos, se encuentra a veces la falta de empatía, como un factor que contribuyó a que el diálogo no funcione. Por el contrario, a veces se relaciona la empatía como un factor que contribuye al éxito de los diálogos. Esta bibliografía, no obstante, dada la función que cumple, no busca explicar por qué estos factores, incluyendo la empatía, contribuyen al éxito o al fracaso del diálogo. En ese sentido, hay un vacío en la explicación de por qué la empatía parece ser un factor relevante para el diálogo.

El propósito de la presente tesis es explicar, precisamente, esta relación: diálogo y empatía. Es usual que cuando hay un conflicto social intercultural diversos sectores reclamen o planteen como solución el diálogo. Se asume que en un proceso de diálogo los actores pueden intercambiar razones, perspectivas y experiencias, de tal forma que, dialogando, se pueda llegar a una solución. Sin embargo, veremos en esta investigación que el solo hecho de intercambiar razones, perspectivas o experiencias no necesariamente nos llevará a solucionar el conflicto. El solo hecho de conocer las razones del otro no implicará la solución efectiva de un conflicto. Por el contrario, en esta tesis se defenderá que, para que el diálogo funcione realmente como una herramienta para la solución de conflictos, es necesario que los actores tengan razones altruistas para actuar en beneficio del otro y, para ello, veremos que la capacidad de empatía es un elemento fundamental. Esta tesis, además, tiene como marco teórico el enfoque de capacidades. Este enfoque nos permitirá analizar la importancia del diálogo en la resolución de conflictos sociales;

nos permitirá analizar a la empatía como una capacidad, así como la relación que hay entre diálogo y la empatía como capacidad.

En este primer capítulo, explicaré el enfoque de capacidades que funcionará, como mencioné, como un marco teórico. Luego, intentaré explicar a qué se refieren los autores cuando hablan de procesos de diálogo y qué los diferencian de otros procesos que pueden ocurrir en contextos donde los actores se enfrentan con intereses contrapuestos. La explicación del enfoque de las capacidades nos permitirá ver la relevancia del diálogo dentro de los procesos de desarrollo de las sociedades. Posteriormente, en el segundo capítulo, veremos más a fondo la capacidad de empatía y su relación con el diálogo.

1.1 ¿Qué es el Enfoque de las capacidades?

El enfoque de capacidades (EC) puede ser entendida como una teoría sobre el desarrollo. Según esta teoría, el desarrollo no debe ser visto en términos meramente económicos, sino en términos de lo que la gente puede ser o hacer en su sociedad. ¿Por qué? El EC tiene una orientación *eudaimonista*; es decir que sigue el ideal aristotélico, según el cual el fin del hombre es la felicidad. Ahora bien, para Aristóteles, el fin de una cosa determinada está íntimamente relacionado con la función de dicha cosa. Así, por ejemplo, el fin de un buen cuchillo está relacionado con su función, que es cortar. En ese sentido, un cuchillo que corta bien es un cuchillo que cumple con su finalidad. De la misma manera, el fin de la disciplina estratégica es el desarrollo de estrategias victoriosas en las batallas. De esta manera, una estrategia que lleva a la victoria ha cumplido su función. En ese mismo sentido, el fin de los seres humanos es cumplir su función. Al cumplir su función, los seres humanos logran su fin. Una forma de interpretar esto último es de la siguiente manera: cuando las personas cumplen su función llegan a una vida plena, pues han realizado su finalidad.

Ahora bien, dado que las sociedades actuales están compuestas por personas con distintos sistemas de creencias, entonces es imposible definir qué función o qué conjunto de funciones son aquellas que una persona debe alcanzar para tener una vida plena. Para algunos, por ejemplo, será más importante, de acuerdo a su concepción de una vida buena, ser un empresario exitoso. Para otros, será vivir una vida con un fuerte compromiso familiar. Otros valorarán más dedicarse a un vida religiosa. En ese sentido, habrán diversas concepciones de que funciones son valorables para llevar una vida plena. Los autores defensores del EC reconocen que, dada la diversidad de sistemas de creencias, hay diversas concepciones acerca de cuáles son las funciones de los seres humanos. En ese sentido, es necesario preguntarse por cuáles son las funciones relevantes para las personas. Sin embargo, dada la pluralidad de concepciones particulares de lo que constituye una vida plena, habrán muchas respuestas a esta pregunta. Así, el ideal del EC es que

los Estado puedan dar una respuesta efectiva a la pluralidad de respuestas de lo que constituye una vida plena. ¿Cómo lograr esto? La respuesta que brinda el EC es promoviendo capacidades. A continuación, explicaré en más detalle el concepto de capacidad, así como otros conceptos centrales del EC.

Los elementos centrales del EC

Según Ingrid Robeyns, el EC es un marco conceptual que incorpora dos afirmaciones normativas: (1) la libertad para alcanzar el bienestar tiene una importancia moral primaria y (2) la libertad para alcanzar el bienestar tiene que ser entendido en términos de capacidades de las personas (Robeyns 2016). Con respecto a (1), Robeyns no ahonda mucho en ella. Sin embargo, es posible rastrear los fundamentos de (1) en el concepto de dignidad humana. Según Streiffer, la dignidad humana es un tipo de valor incondicional e incomparable. En ese sentido, aquellos individuos con dignidad son por consiguiente valiosos de manera única y merecedores de respeto (Streiffer 2015). La idea base es que los seres humanos tenemos un valor incondicional y este valor demanda respeto de los demás hacia nosotros. Martha Nussbaum sostiene, por ejemplo, que “el enfoque de las capacidades está estrechamente vinculado a la deontología. (...) De hecho, coincide con los kantianos en afirmar que el utilitarismo no atribuye la importancia correcta a cada persona ni a la idea de respeto por las personas. El principio de que cada persona es un fin en sí misma (...) es una versión de este deber de respeto a la humanidad como fin en sí misma” (Nussbaum 2012: 117). En ese sentido, siguiendo a Nussbaum, el EC está íntimamente ligado al ideal de dignidad humana; es decir, el ideal de igual respeto a todos.

Usualmente, se considera que este respeto se manifiesta en los derechos iguales para todos y la igualdad de la ley. Sin embargo, este ideal normativo en el EC va más allá del igual respeto por la ley y la igualdad de los derechos. Como explica Nussbaum, “la idea básica es que ciertas condiciones de vida facilitan a las personas una vida que es merecedora de la dignidad humana que ellas posean, mientras que otras condiciones no lo hacen. En estas últimas circunstancias, las personas conservan dignidad, pero esta funciona más bien como un pagaré cuyos plazos aún no han sido abonados” (Nussbaum 2012: 50). En ese sentido, para el EC, no solo basta con la igualdad de la ley y los derechos, sino que este exige igualdad en las condiciones que faciliten que las personas lleven una vida merecedora de ser vivida. Ahora bien, como vimos, la idea de una vida buena o plena está íntimamente ligada a las diferentes concepciones de las personas. Por ello, existe una pluralidad de formas en las que se puede entender una vida merecedora de ser vivida. Como vimos, esto depende, en gran medida, de las funciones que los distintos sistemas de creencias entiendan como valiosas.

Dado que no hay una sola función que determina qué es la buena vida, sino que hay una diversidad de acciones, actividades y estados valorables en una sociedad, el enfoque de capacidades apela al concepto de funcionamiento. Como explica Sen, “el concepto de funciones, que tiene unas raíces claramente aristotélicas, refleja las diversas cosas que una persona puede

valorar hacer o ser. Las funciones valoradas pueden ir desde las elementales, como comer bien y no padecer enfermedades evitables, hasta actividades o estados personales muy complejos, como ser capaz de participar en la vida de la comunidad”¹ (Sen 2000: 99). Asimismo, Robeyns explica que los funcionamientos son seres y haceres: varios estados de los seres humanos o actividades que uno puede realizar. Abarcan estados como, por ejemplo, estar bien nutrido, no estar bien nutrido, estar educado, ser iletrado, ser parte de una red social de soporte, ser parte de una red criminal, encontrarse con depresión, etc. Además, abarcan actividades como viajar, cuidar a un niño, votar en una elección, tomar parte en un debate, matar animales, consumir drogas, consumir combustible para calentar la casa, donar a la caridad, etc. (Robeyns 2016). Los funcionamientos son entonces distintas formas de seres o haceres que tienen los seres humanos. Una forma posible de definir funcionamiento sería de la siguiente manera.

Funcionamiento: Un funcionamiento f es cualquier acción a o estado e de una persona x .

Tenemos entonces que un funcionamiento es cualquier acción a , como votar en una elección o donar para la caridad o usar combustible fósil para calentar una casa. O, también, puede ser cualquier estado e de una persona como estar bien nutrido, estar educado, ser iletrado, etc. Ahora bien, la idea del EC será entonces posibilitar por igual a todas las personas desarrollar los funcionamientos que ellas consideren valorables, de acuerdo a su propio sistema de creencias, para que así puedan alcanzar una vida digna de ser vivida. ¿Como logramos esto? A través de las capacidades.

Como mencionamos anteriormente, la segunda afirmación que sostenía el EC, según Robeyns, era que la libertad para alcanzar el bienestar tiene que ser entendido en términos de capacidades de las personas. ¿Qué es una capacidad? “La capacidad de una persona, [dice Sen], se refiere a las diversas combinaciones de funciones que puede conseguir. Por lo tanto, la capacidad es un tipo de libertad: la libertad fundamental para conseguir distintas combinaciones de funciones” (Sen 2000: 99-100). De una manera similar, para Nussbaum “son las respuestas a la pregunta: ¿Qué es capaz de hacer y de ser esta persona?” (Nussbaum 2012: 40). Pero, además, Nussbaum va un poco más allá en este punto. Para ella, las capacidades no son meramente atributos de una persona, sino también propiedades del entorno. De hecho, ella hace una diferenciación entre distintos tipos de capacidades: internas, básicas y combinadas. Nussbaum define como capacidades combinadas a la suma de las capacidades propias de las personas, en conjunto con las condiciones sociales, políticas y económicas (Nussbaum 2012: 42).

¹ Si bien Sen usa el término “funciones” en Desarrollo y Libertad, el término que posteriormente se utilizará en la literatura sobre el enfoque de las capacidades será “funcionamientos”.

Por otro lado, las capacidades internas están relacionadas a “las características de una persona (los rasgos de su personalidad, sus capacidades intelectuales y emocionales, su estado de salud y forma física, su aprendizaje interiorizado o sus habilidades de percepción y movimiento)” (Nussbaum 2010: 40). En otras palabras, el concepto de capacidad interna remite a aquellas cosas que una persona es capaz de hacer gracias a sus atributos personales. Por ejemplo, el hecho de que una persona pueda resolver un problema matemático no depende mucho de las condiciones sociales o políticas de su comunidad política, sino de sus habilidades intelectuales. De la misma manera, el hecho de que alguien pueda correr 10 kilómetros tampoco depende de condiciones sociales o políticas, sino de atributos propiamente de la persona.

Ahora bien, esto no significa que una capacidad interna sea propiamente innata o que deba ser desarrollada solo por el individuo. Nussbaum hace una diferenciación entre capacidades básicas e internas. Para ella, el equipamiento innato con el que nace una persona refiere a sus capacidades básicas. “Las capacidades básicas son las facultades innatas de la persona que hacen posible su posterior desarrollo y su formación” (Nussbaum 2010: 43). En ese sentido, las capacidades básicas refieren al conjunto de condiciones que permiten el posterior desarrollo de la persona. Algunas personas nacen predispuestas para tener talento en las matemáticas, otras en el arte y otras en el deporte. Sin embargo, estas capacidades no siempre llegan a ser desarrolladas. Por ejemplo, una persona puede nacer con una buena predisposición para ser un gran matemático o físico. Pero, si dicha persona no tiene acceso a una buena educación y no termina sus estudios escolares, entonces difícilmente, por no decir imposible, puede lograr el funcionamiento de ser un físico reconocido. Estas capacidades básicas, por lo tanto, necesitan ser desarrolladas a lo largo de la vida para poder convertirse en capacidades internas de la persona.

En otras palabras, todas las personas nacemos con un conjunto de capacidades básicas. Estas capacidades, a través de nuestra experiencia de vida, se desarrollan, convirtiéndose así en capacidades internas nuestras. Esto demuestra la importancia de factores externos a nosotros para el desarrollo de nuestras capacidades internas. Por ejemplo, un estudiante universitario tiene una serie de capacidades internas que le permiten desarrollarse en el ámbito académico. No obstante, para desarrollar estas capacidades, fue necesario que, a lo largo de su vida, haya desarrollado ciertas facultades: habilidad intelectual, conocimiento y buen uso del lenguaje, conocimientos de otros idiomas, etc. Podemos definir entonces una capacidad interna de la siguiente manera.

Capacidad interna: x tiene la capacidad interna para realizar el funcionamiento f si y solo si x se encuentra en condiciones suficientes, por sí solo, de alcanzar el funcionamiento f .

Tener una capacidad interna entonces implica estar en condiciones suficientes para realizar un funcionamiento determinado. Uno tiene la capacidad de resolver un problema matemático cuando uno se encuentra en condiciones suficientes para resolver tal problema. Esto implica, por un lado, tener ciertas habilidades intelectuales, pero también implica tener ciertos conocimientos teóricos de matemática. Si bien uno puede nacer con habilidades para el razonamiento matemático, también es necesario aprender ciertos conocimientos teóricos para resolver esta clase de problemas. Estos conocimientos se obtienen a través de la formación escolar, en primera instancia, y luego universitaria. En ese sentido, para que uno pueda estar plenamente en condiciones suficientes para resolver algunos problemas matemáticos, necesita haber cursado una formación académica. Una vez cursada esta formación, la persona podrá, por sí misma, resolver distintos problemas. Sin embargo, la formación fue necesaria.

Ahora bien, el enfoque de capacidades no plantea el simple desarrollo de capacidades internas, sino que busca, más bien, el desarrollo de capacidades combinadas. Esto es así porque “una sociedad podría estar produciendo adecuadamente las capacidades internas de sus ciudadanos y ciudadanas, al tiempo que, por otros canales, podría estar cortando las vías de acceso de esos individuos a la oportunidad de funcionar de acuerdo con esas capacidades” (Nussbaum 2010: 41). Nussbaum pone el ejemplo de una sociedad en la que se enseñe el valor de la libertad de expresión, pero que, en la práctica, tales libertades estén recortadas. Asimismo, también podemos pensar en sociedades en las que se promueva la participación política a través de ciertas instancias participativas, pero que, en la práctica, las personas no puedan influir en la toma de decisiones. Como veremos, esto es algo que usualmente ocurre en los conflictos interculturales y, en específico, en muchas situaciones de diálogo.

Por estas razones, Nussbaum sostiene que las sociedades no solo se deben fijar en el desarrollo de capacidades internas de las personas, sino también de las capacidades combinadas. Estas son “la suma de capacidades internas y las condiciones sociales/políticas/económicas en las que puede elegirse realmente el funcionamiento de aquellas” (Nussbaum 2010: 42). De hecho, se puede decir que lo que los Estados deben realmente promover son las capacidades combinadas. Para que una persona pueda elegir realizar un funcionamiento determinado necesita, tanto de condiciones sociales, políticas y económicas determinadas, como también de ciertas condiciones internas. En ese sentido, es deber de los Estados desarrollar, tanto las capacidades internas, como las condiciones externas suficientes para que las personas puedan desarrollar aquellos funcionamientos que tienen razones para valorar. En ese sentido, cuando el EC establece como meta la ampliación de capacidades de las personas, con capacidades, se refiere a lo que Nussbaum llama capacidades combinadas. Podemos definir estas capacidades de la siguiente manera.

Capacidad: x tiene la capacidad del funcionamiento f si y solo si x se encuentra en condiciones suficientes de alcanzar el funcionamiento f .

Es importante recalcar que, tanto en la definición de capacidad, como de capacidad interna, refieren a condiciones suficientes para realizar un funcionamiento, mas no condiciones necesarias. Esto es así porque existen muchas combinaciones de bienes, servicios y habilidades internas que nos pueden llevar a alcanzar un funcionamiento, y no solo un conjunto fijo de condiciones necesarias. Por ejemplo, si uno vive a 10 kilómetros de su lugar de trabajo, difícilmente podrá llegar a este con solo capacidades internas. Sin embargo, pueden existir diversas maneras de alcanzar tal funcionamiento: en bus, en auto particular, en un metro, en bicicleta, etc. Así, si uno tiene un buen estado físico y una bicicleta y la ciudad en donde vive es adecuada para este medio de transporte, podría viajar en bicicleta a su trabajo. Pero, también, uno podría elegir ir en auto particular o en bus. En ese sentido, existen muchas formas de alcanzar el funcionamiento deseado.

De la misma manera, poniendo un ejemplo más relevante, uno podría querer alcanzar el funcionamiento de gozar de una buena salud. Para ello, existen diversas opciones que permiten a las personas tratarse cuando se enferman o sufren de algún mal: clínicas, médicos particulares, hospitales, etc. Ahora bien, dado que no todos pueden pagar una clínica particular, un Estado tendría que encontrar algún mecanismo para brindar salud a aquellos más desaventajados económicamente; por ejemplo por medio de un seguro social de salud. De esta manera, las personas podrían elegir por qué medio tratarse cuando lo necesiten. Si la persona tiene el dinero, puede elegir ir a una clínica privada. De lo contrario, puede ir al seguro social y alcanzar el funcionamiento de estar saludable. Lo importante, entonces, no es establecer un conjunto fijo de bienes o servicios, sino establecer las condiciones suficientes para que todos puedan alcanzar aquellos funcionamientos que tienen razones para valorar.

Por último, es importante decir que el EC no establece un conjunto de capacidades fijo que el Estado deba procurar a la población. De hecho, entre los mismos autores que defienden este enfoque, existe un debate sobre si se debería dar una lista de capacidades mínimas que deberían ser promovidas por los Estados o no. Martha Nussbaum, por ejemplo, estableció una lista de diez capacidades mínimas que todo Estado que se considere justo debería promover. No obstante existe este debate, es importante anotar que estas listas de capacidades no son de ninguna manera fijas, sino más bien un conjunto de capacidades mínimas. Es decir que podrían ser ampliadas si una sociedad lo considera necesario. Por otro lado, existen aquellos como Amartya Sen, que creen que las capacidades que un Estado promueve no deberían estar sujetas a listas de mínimos, sino que cada sociedad debería, a partir de la deliberación pública, acordar cuáles son las capacidades más importantes. Lo que es interesante notar es que, si bien no hay un

acuerdo sobre si debería o no establecerse un conjunto mínimo de capacidades, si hay un acuerdo en que la capacidad de participación política es fundamental. Por un lado, aquellos que postulan la necesidad de una lista de capacidades mínimas plantean de una u otra manera la participación política como una de las capacidades fundamentales. Por otro lado, aquellos como Sen, sostienen que es necesario una deliberación para establecer qué capacidades son importantes. Sin embargo, esto implica, de una u otra manera, la necesidad de la participación de la población en la decisión de estas capacidades. En ese sentido, la participación política parece ser una capacidad central en este enfoque.

1.2 La capacidad de participación política en el enfoque de las capacidades

Una vez establecido lo que plantea el EC, es necesario entender por qué la capacidad de la participación política es fundamental. Esto, a su vez, nos llevará a entender el rol central del diálogo para el EC. En *Desarrollo y libertad*, Sen dedica un capítulo entero a la importancia de la democracia. En este capítulo, Sen defiende este modelo político frente a las críticas de aquellos que defienden formas de gobierno que justifican recortes en los derechos fundamentales, con tal de alcanzar un mayor desarrollo y aquellos que sostienen que la democracia es un sistema vinculado a los valores occidentales. Sin embargo, si bien Sen tiene como intención defender a la democracia, él lo hace de manera indirecta defendiendo la libertad política y la participación política que esta implica. En efecto, Sen no defiende la idea del voto ciudadano para elegir a las autoridades o para optar por uno u otro curso en la política pública, sino que defiende centralmente la libertad de las personas para poder participar en la toma de decisiones políticas. No solo eso, sino que Sen sostiene que incluso las necesidades económicas de las personas dependen de manera crucial de la posibilidad de poder participar en los debates públicos, cuya garantía depende de la libertad política y los derechos (Sen 2000). Sen brinda tres razones diferentes para defender la participación y la libertad política (Sen 2000).

- a. La importancia directa asociada con las capacidades básicas de los individuos.
- b. El rol instrumental que cumple para que la gente sea escuchada por los políticos.
- c. El rol constructivo en la conceptualización de las necesidades.

Para explicar la primera razón, Sen usa un ejemplo. Sen nos dice que usualmente se sostiene que la gente pobre, dada la elección entre tener libertades políticas o suplir sus necesidades económicas, prefiere elegir las segundas. Esto está ligado a la idea de que las libertades políticas y otros derechos usualmente frenan el desarrollo y el crecimiento económico. Sin embargo, según Sen, esta afirmación es, a menudo, hecha con poca evidencia empírica. Como él explica, la poca valoración de estas libertades es ciertamente parte del sistema de valores de los gobernantes de

estos países; sin embargo, esto no necesariamente sucede con los ciudadanos (Sen 2000). Sen pone el ejemplo de la India durante el liderazgo de Indira Gandhi. A mediados de los 70s se declaró una emergencia que requeriría que se suprimieran derechos políticos básicos y otros derechos civiles. En este contexto, se realizó una elección para la aprobación de estas medidas. Siendo la India uno de los países más pobres en el mundo en esa época, la política fue rechazada (Sen 2000). De hecho, Sen sostiene que situaciones similares pueden ser encontradas en otros países pobres como Korea del Sur, Tailandia, Bangladesh, etc.

Ahora bien, más allá de este ejemplo, Sen no explica de manera explícita la importancia directa de la libertad política. Sin embargo, es posible interpretar esta razón. La idea de Sen, me parece, es que la posibilidad de participar en la toma de decisiones y en el destino de la vida de uno es valiosa en sí misma. Por eso mismo, incluso ciudadanos con serias privaciones económicas no aceptarían una propuesta que restrinja estas libertades con tal de mejorar la situación económica del país. De la misma manera, David Crocker sostiene que Sen postula que la democracia es intrínsecamente buena porque permite a los ciudadanos participar políticamente y esta libertad es algo que la gente tiene razones para valorar de manera intrínseca (Crocker 2008: 299). Por otro lado, Martha Nussbaum expresa la importancia de esta capacidad en su lista de 10 capacidades, como la capacidad de *control sobre el propio entorno*. Esta capacidad denota la posibilidad de “poder participar de forma efectiva en las decisiones políticas que gobiernan nuestra vida; tener derecho a la participación política y a la protección de la libertad de expresión y de asociación” (Nussbaum 2012: 54). Cabe resaltar que para Nussbaum, esta lista contiene “lo mínimo y esencial que se exige de una vida humana para que sea digna” (Nussbaum 2012: 53).

La segunda razón por la cual la libertad política es importante es la instrumental. La libertad política es instrumentalmente valiosa porque ofrece incentivos a los gobernantes para escucharnos. Como explica Sen, los gobernantes tienen incentivos para escuchar a las personas si quieren librarse del criticismo y buscar su apoyo en las elecciones (Sen 2000). Además, según Sen, algo que demuestra esta importancia instrumental, es el hecho de que no han ocurrido hambrunas en aquellos países independientes con gobiernos democráticos y prensa relativamente libre. Por el contrario, las hambrunas sí han ocurrido en sociedades contemporáneas autoritarias, sociedades tribales y modernas dictaduras tecnocráticas, etc (Sen 2000). Como explica Crocker, las democracias son más responsivas al bienestar de sus ciudadanos que los gobiernos no democráticos (Crocker 2008: 302). Asimismo, nos dice que, a pesar de que un dictador benevolente puede escuchar a su pueblo y responder a sus necesidades, es usual que se aisle de las demandas populares. Por el contrario, a pesar de que en algunas democracias se excluya a los pobres y en otras se restrinja la participación al voto, es más probable que ocurra en ellas un mínimo de justicia distributiva (Crocker 2008: 303). En otras palabras, lo que parece decir Crocker es que, incluso si los dictadores pueden preocuparse por su población, e incluso si las democracias no son enteramente representativas, es mucho más probable que haya una mejor distribución de recursos básicos en una democracia, que en una

dictadura. Esto sería así dado que los gobernantes están obligados a hacer caso a las demandas de la población si quieren conseguir apoyo político.

Por último, la tercera razón por la que la participación política es importante es por su rol constructivo. Como explica Sen, la conexión entre las necesidades económicas y la libertad política se encuentra en el papel constructivo de esta última. De esta manera, nos dice que el ejercicio de los derechos políticos no solo hace más probable que se produzcan políticas en respuesta a las necesidades económicas demandadas, a través de la expresión pública, sino que, además, la participación política ayuda a la conceptualización y comprensión de las necesidades económicas (Sen 2000). Sen explica que el entendimiento de las necesidades económicas requiere discusión. De esta manera, los procesos de deliberación y discusión pública son importantes para generar decisiones a través de la reflexión. Asimismo, estos procesos son cruciales para la formación de valores y prioridades. Por ejemplo, nos dice, en Kerala, provincia pobre de la India, los niveles de fertilidad son de 1.7 (similar a Inglaterra o Francia) y esto se logró sin coerción. Por el contrario, se dio principalmente a través del diálogo que propició la creación de nuevos valores en la sociedad (Sen 2000).

En síntesis, la capacidad de libertad política es importante en tres sentidos. En primer lugar, porque el hecho de poder afectar o participar en la toma de decisiones es intrínsecamente valioso para las personas. En segundo lugar, porque permite que las demandas de la sociedad sean atendidas. Estas demandas, muchas veces están asociadas a funcionamientos críticos para poder alcanzar una vida digna (por ejemplo, en el caso de las hambrunas, al hecho de poder nutrirse). De esta manera, el poder participar en la vida pública sirve para que las personas puedan ampliar otras capacidades que consideren relevantes para alcanzar funcionamientos que valoren desde su propia perspectiva de lo que es una vida buena. Finalmente, la capacidad de participación política es importante porque (1) ayuda a la conceptualización y entendimiento de las demandas de los ciudadanos y (2) sirven para la creación de valores.

Como veremos a continuación, el diálogo es una herramienta fundamental para el desarrollo de la capacidad de participación política. El diálogo, como veremos, no solo es importante como instancia de participación, sino que también cumple con el rol instrumental de la capacidad de participación política y el rol constructivo de la participación política. A continuación, se explicará la importancia del diálogo en la resolución de conflictos.

1.3 El diálogo como herramienta para la transformación de conflictos

Participación política como negociación

Para entender a qué nos referimos con diálogo, es necesario entender primero el contexto en el que se realiza. El diálogo es un mecanismo empleado para la resolución de conflictos sociales, en especial cuando se tienen conflictos interculturales. Esto sucede porque en contextos interculturales los grupos en conflicto tienen visiones del mundo y valoraciones muy distintas. Tomemos, por ejemplo, el conflicto desarrollado en Bagua ocurrido el 2009. En este conflicto murieron 33 personas, entre policías y nativos. El conflicto se dio a raíz de que el Estado peruano modificó la legislación sobre los derechos de los pueblos indígenas sobre sus tierras para adecuarse a las condiciones que establecía el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos. Para los nativos, esto suponía un peligro, pues les quitaba control sobre sus tierras, de tal forma que estas podrían ser usadas para diversas actividades económicas. El Estado, por otro lado, necesitaba adecuar su legislación a las condiciones del TLC, pues esto supondría un gran beneficio económico para el país.

¿Cuál era el problema? Para los nativos amazónicos, el bienestar de sus tierras es algo fundamental para su realización: ellos no ven los recursos naturales como medios económicos, sino como aquel lugar con el que tienen una relación más allá de lo material: en la tierra misma viven sus antepasados. Para el Estado, los recursos naturales son solo medios para generar bienestar económico. Ambos grupos tenían razones para defender sus intereses. El Estado esgrimía como razón el hecho de que el TLC traería grandes beneficios económicos para todos los peruanos. Los nativos esgrimían como razón el hecho de que sus tierras eran algo más que simples depósitos de recursos naturales.

Ahora, esto no significa que los nativos no puedan haber considerado razonable que el país se beneficie económicamente, como tampoco que el Estado no haya considerado como razones la protección ambiental de la tierra de los nativos. El problema radica en que, para el Estado, las razones a favor de modificar la legislación eran más pesadas que las razones para respetar los derechos indígenas. Por otro lado, para los nativos, las razones para proteger sus tierras eran más pesadas que las razones para aceptar que se modifique la legislación. En este contexto, nos encontramos con un *impasse*. Este *impasse*, finalmente, decantó en un conflicto violento en el que murieron 33 personas.

En esta clase de contextos, es donde se propone el diálogo como un mecanismo para resolver los conflictos sociales, en especial cuando son de naturaleza intercultural. Este diálogo, no obstante, no es una simple negociación, sino que tiene una naturaleza distinta. Una negociación puede ser entendida como un proceso por el cual distintos actores, con distintos intereses (a veces contrapuestos), intentan llegar a un acuerdo. Muchas veces, este acuerdo requiere que los grupos dejen de lado algunos de sus intereses, con tal de satisfacer otros intereses más importantes.

Como explica Anthony Laden, los acuerdos negociados son compromisos entre distintos grupos con distintos intereses preexistentes. Estos grupos entran en una negociación con el fin de maximizar la satisfacción de esos intereses, pues los grupos toman consciencia de la presencia de otros, con intereses distintos, que muchas veces representan obstáculos para la consecución de sus propios intereses (Laden 2007: 204). De la misma manera, Laden sostiene que la negociación es un proceso en el que la satisfacción de intereses es distribuida, pero que necesariamente conlleva a que los grupos tengan que ver ciertos de sus intereses insatisfechos (Laden 2007: 205).

Esto sucede, incluso, en situaciones de la vida cotidiana. Por ejemplo, digamos que quiero pintar mi casa y necesito contratar a alguien para que lo haga. Digamos ahora que la persona que encuentro me da un precio que, a mi parecer, es muy elevado. En ese contexto, uno podría entrar en un proceso de negociación con la persona encargada del pintado. Por mi parte, trataré de bajar el precio lo más que pueda. Por otra parte, el que pintará mi casa intentará ganar lo más que pueda. Este proceso podría concluir en 4 escenarios distintos. Por un lado, podemos llegar a un acuerdo negociado y bajar el precio a una posición intermedia entre lo que el pintor quiere ganar y lo que yo quisiera haber gastado. En este caso, tanto el pintor, como yo, tuvimos que desistir en cierta medida de ciertas expectativas nuestras. En un segundo escenario, el pintor no accede a bajar el precio y yo termino aceptando pagar lo que él quería inicialmente. En este caso, yo he renunciado por completo a mis intereses. En un tercer escenario, el pintor accede a cobrar lo que yo creo justo, con lo que él estaría renunciando a parte de sus expectativas de ganancias. Y, por último, en un cuarto escenario, el proceso de negociación falla y ambos renunciamos a nuestros intereses: yo a pintar mi casa y él a percibir una ganancia. La negociación, entonces, conlleva siempre a que alguno de los actores al menos renuncie a parte o a todo lo que quiere conseguir.

Lamentablemente, esto es mucho más grave en los casos de conflictos sociales, en especial los interculturales. De hecho, como explica Laden, la lógica de la negociación nos hace ver a los otros como obstáculos, con los que lamentablemente tenemos que lidiar. De esta manera, si nuestra aproximación a la política tiene una lógica de negociación, entonces terminaremos con una visión de la política en la que encontramos como desafortunado la existencia de una pluralidad social (Laden 2007: 205). Él pone el ejemplo de una excepción al código de vestimenta para una minoría. Esto, nos dice Laden, si sigue la lógica de la negociación, resultará en que la mayoría vea al grupo minoritario como verdaderamente foráneo y como un problema (Laden 2007: 205). Este simple ejemplo que pone Laden se puede apreciar también en la política peruana. En el año 2011, el ex-presidente Alan García en una entrevista arremetió contra las creencias de las minorías indígenas del Perú por truncar el desarrollo minero del país. Como el sostenía, para que el Perú se desarrolle había que “derrotar a las ideologías absurdas, panteístas, que creen que las paredes son dioses y el aire es dios” (García 2011). Claramente, se ve que Alan García ve a las culturas indígenas como un obstáculo para el desarrollo del país.

En este contexto, la lógica de la negociación lleva a una concepción de la política hostil al pluralismo. De la misma manera, Laden nos explica que, cuando las negociaciones fallan, el conflicto puede llegar a ser mucho más intenso que en un momento inicial (Laden 2007:206). Esto mismo sucedió en el caso de Bagua. Antes del Baguazo, hubieron negociaciones entre el Estado y las comunidades indígenas. Sin embargo, dado que no se pudo llegar a un acuerdo, porque el Estado no estaba dispuesto a renunciar a sus intereses, al igual que las comunidades indígenas, el conflicto se intensificó hasta terminar con la muerte de 33 personas. Asimismo, se puede decir que la negociación privilegia al grupo de actores con más poder. No es extraño que en los conflictos sociales, quienes resultan imponiendo sus intereses, son las grandes empresas y el Estado, en detrimento de los intereses de las comunidades y grupos minoritarios.

Es interesante notar que, a través de la lógica de la negociación, las comunidades indígenas y los grupos minoritarios pueden ejercer sus capacidades internas de participación política, pero no poseen capacidades combinadas para ello. En efecto, dichos grupos pueden conversar con las autoridades, participar en negociaciones, manifestarse en el terreno público. En otras palabras, están en condiciones suficientes para manifestar, de manera pública, sus intereses. Sin embargo, aún pudiendo manifestar sus intereses y aquellos funcionamientos que consideran valorables, estas manifestaciones no los llevan a obtener aquellos funcionamientos que quisieran alcanzar. Por ejemplo, en el caso de Bagua, a pesar de que las comunidades expresaron la necesidad de vivir en armonía con el medio ambiente, el Estado hizo caso omiso a estas demandas, lo cuál ponía en peligro el desarrollo de una vida digna para las comunidades amazónicas. Es por esta razón que muchos autores piensan que la lógica de la negociación no es un mecanismo adecuado para la resolución de conflictos y, más bien, plantean el diálogo como un mecanismo más adecuado para tratar los conflictos sociales e interculturales. A continuación, explicaré en más detalle qué es el diálogo.

¿Qué se entiende como diálogo?

Como explica Iván Ormachea “durante los últimos años, ha ido creciendo notablemente en el Perú el interés por el estudio y análisis de los conflictos sociales (...) Es así que se ha ido desarrollando una mayor conciencia sobre la necesidad de promover estrategias y metodologías adecuadas para la prevención y tratamiento de conflictos sociales por intermedio del diálogo” (Ormachea 2014: 84-85). Además, Ormachea sostiene que:

El diálogo es la dimensión participativa de la democracia. Representa y promueve los valores mismos que subyacen a toda sociedad realmente democrática: tolerancia, pluralidad, respeto, igualdad, utilización de medios pacíficos para la solución de las diferencias y control ciudadano en la toma de decisiones que los afecta. En esa medida, una sociedad afianzada democráticamente asume el diálogo como la respuesta esperable y deseable ante los problemas y conflictos sociales y políticos. (Ormachea 2014: 86)

Si bien Ormachea no es un autor que escribe desde el EC, es interesante encontrar algunos puntos de conexión sobre lo que nos dice en la cita acerca del diálogo y lo analizado anteriormente. En primer lugar, Ormachea sostiene que el diálogo es la dimensión participativa de la democracia. En ese sentido, se puede decir que el diálogo es una instancia de participación política; es una instancia en la que los ciudadanos pueden hacer uso de su capacidad de participación política (en lenguaje de Sen) o de control sobre el propio entorno (en lenguaje de Nussbaum). De hecho, nos dice que promueve el control ciudadano en la toma de decisiones que los afecta, lo cual va en la misma línea que la definición de capacidad de control sobre el propio entorno de Nussbaum: “poder participar de forma efectiva en las decisiones políticas que gobiernan nuestra vida” (Nussbaum 2012: 54). No cabe duda entonces de que el diálogo es una instancia donde se ejerce la capacidad de libertad política.

En segundo lugar, Ormachea menciona que el diálogo sirve para dar una respuesta deseable a los conflictos sociales y políticos. Ante esto, Ormachea nos dice que el diálogo “es la forma viable de transformar constructivamente las tensiones y conflictos sociales en oportunidades de crecimiento, en lugar de que estas se conviertan en dinámicas destructivas” (Ormachea 2012: 89). En efecto, es usual que muchos conflictos sociales terminen en situaciones de violencia que incurren en graves privaciones de capacidades para los ciudadanos. En este contexto, el diálogo es una herramienta que sirve para evitar estas situaciones, por lo que el diálogo sirve de manera instrumental para evitar las privaciones de capacidades. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que el diálogo tiene ciertas características especiales que lo diferencian de otros mecanismos participativos, como, por ejemplo, de la negociación. Como el mismo Ormachea dice, el diálogo es una forma para transformar los conflictos ¿Qué significa esto?

Javier Caravedo nos explica que la transformación de un conflicto implica cambios en las estructuras sociales (Caravedo 2014: 36). Cabe mencionar que ambos autores (Ormachea y Caravedo) toman la idea de transformación de conflictos de John Paul Lederach. Para Lederach, los conflictos muchas veces tienen raíces mucho más profundas que aquello sobre lo cual se está debatiendo. Él pone un ejemplo de la vida cotidiana para ilustrar esto. Lederach nos cuenta que, en su familia, usualmente pueden haber peleas al momento de definir quién debe lavar los platos. Él nos dice que la energía evocada en estas peleas es mucho más grande que lo que estaría justificado por la naturaleza del tema. La verdadera causa de estas peleas y de la energía liberada es algo mucho más profundo: lo que se negocia es en realidad la naturaleza y la calidad de la relación familiar, las expectativas de unos miembros sobre otros, las interpretaciones de la identidad de cada uno como individuo, etc. Son todas estas cosas las que están en juego cuando se dan estos conflictos (Lederach 2014). En efecto, en este tipo de conflictos, es usual que algo muy simple de resolver puede generar grandes peleas, en donde está en juego algo mucho mayor. En ese sentido, desde la perspectiva de la transformación de conflictos, no solo se debe resolver aquello inmediato que está causando un problema, sino que hay que trabajar también en

las causas más profundas. De esta manera, como explica Lederach, la transformación de conflictos busca crear un marco que atienda a la estructura de las relaciones entre los actores del conflicto (Lederach 2014).

Lederach explica que para reducir la violencia es necesario atender no solo a aquello que causa un episodio de conflicto, como por ejemplo quién va a lavar los platos, sino que es necesario atender también a los patrones implícitos que pueden causar este conflicto, así como también sus causas. Esto requiere que nos fijemos, por ejemplo, en cuestiones de justicia. Y, para ello, es necesario que las personas tengan acceso y voz en la toma de decisiones (Lederach 2014). De hecho, Lederach sostiene que la transformación de conflictos requiere de manera fundamental el diálogo. El diálogo, nos dice, es esencial para la justicia y la paz, tanto en un nivel interpersonal, como estructural (Lederach 2014). Es interpersonal porque maximiza el entendimiento entre los actores. De la misma manera, es estructural porque permite el entendimiento de las causas verdadera del conflicto que se encuentran implícitas en las condiciones sociales (Lederach 2014).

Esto último es interesante, pues es, precisamente, lo que busca el rol constructivo de la participación política. Como vimos anteriormente, la participación política ayuda a la conceptualización y entendimiento de las demandas ciudadanas. El diálogo puede servir como una instancia constructiva porque nos permite entender qué problemas se encuentran implícitos en las estructuras sociales. A través del diálogo podemos entender las causas de los conflictos: causas que en definitiva están ligadas a funcionamientos esenciales para la vida que las personas tienen razones para valorar. El diálogo, entonces, no solo cumple con un rol intrínseco e instrumental, sino también con un rol constructivo.

Esta característica esencial del diálogo, el hecho de que busca entender las causas más profundas de los conflictos, es algo que diferencia en gran medida a este mecanismo para la resolución de conflictos en comparación con la negociación. Como se dijo anteriormente, la negociación es un proceso por el cual distintos grupos, con intereses distintos, buscan un acuerdo que maximice la consecución de sus intereses. En el diálogo, por el contrario, no se busca maximizar necesariamente la consecución de intereses, sino encontrar las causas principales que generan conflictos entre grupos de actores, cuya vida y actividades se encuentran relacionadas. Esta búsqueda tiene como fin encontrar dichas causas que generan tensión entre los grupos, para, así, buscar una forma de resolverlas o mejorarlas. Con ello, tenemos que el diálogo es un proceso que tiene como fin principal el entendimiento de aquellas cuestiones que generan tensión entre distintos grupos, mientras que la negociación es un proceso que sirve, específicamente, para llegar a un acuerdo.

Ambos procesos (diálogo y negociación) son mecanismos para la resolución de conflictos. Sin embargo, la eficacia de cada uno varía dependiendo del conflicto. La negociación es un procesos mucho más directo, que busca resolver conflictos de intereses inmediatos. Podemos decir que

este método cumple con el rol instrumental de la capacidad de participación política, pues ayuda a las partes encontradas a establecer una solución que les permita llevar a cabo aquellos funcionamientos que quieren alcanzar. Sin embargo, en este proceso, como se mencionó anteriormente, alguno de los actores, al menos, deberá renunciar a parte de sus intereses (o por completo). Por otro lado, como sostiene Lederach, algunos conflictos tienen raíces profundas que tienen mucho que ver con cómo se han estructurado las relaciones entre los actores a través de los años. En esta clase de contextos, es muy posible que la negociación no funcione. De hecho, Laden pone de ejemplo un caso en Canadá, sobre reformas constitucionales, para mostrar cómo la negociación puede fallar, incluso llegando a un acuerdo. Nos dice que, en 1987, diferentes representantes de diez provincias de Canadá se reunieron en el centro de conferencias del Lago Meech, para las conversaciones finales sobre cambios Constitucionales que satisficieran las demandas del estado de Quebec. Finalmente, luego de cinco años de conversaciones, se logró llegar a un acuerdo. Sin embargo, este acuerdo sobrevivió muy poco, fallando ser ratificado por las legislaturas provinciales. Este acuerdo, más que unir al país, separó más a los grupos culturales francoparlantes y angloparlantes (Laden 2014: 198).

Esto evidencia que, en casos de conflictos complejos, llegar a un acuerdo no necesariamente implica la solución de los problemas; de los verdaderos problemas. De hecho, Laden sostiene que, en contraste de la interpretación clásica, que afirmaría que estas negociaciones estuvieron dirigidas a llegar a un acuerdo en un contexto de intereses contrapuestos, lo que en realidad se puede decir es que estas conversaciones fueron parte de un proceso dirigido a dos cosas. Por un lado, a construir confianza entre los grupos, implementando políticas que permitieran una coexistencia pacífica. Y, en segundo lugar, una manifestación de llegar a un acuerdo a través de un diálogo, en lugar del uso de la violencia (Laden 2014: 199). Esto muestra que, en cierta clase de contextos, el proceso de negociación no funciona. Sin embargo, podemos ver que, aún así, puede existir voluntad de los grupos para construir confianza entre ellos y llegar a un acuerdo sin el uso de violencia. Es en esta clase de contextos donde el diálogo debe ser empleado. Dado que el diálogo tiene como función, precisamente, transformar las relaciones entre los grupos, apuntará más a trabajar en estas relaciones para construir confianza entre ellos, que a llegar rápidamente a un acuerdo, que a su vez, genere malestar e insatisfacción entre los miembros de los grupos. En ese sentido, el diálogo no solo es una instancia del rol instrumental de la capacidad de participación política, sino también una instancia del rol constructivo.

Habiendo dicho lo anterior, aún no es claro qué es el diálogo, sino solo su finalidad: la transformación de las estructuras de las relaciones entre los grupos. Como explica Ormachea, “la mera invocación al diálogo y la instalación espontánea de Mesas para tal fin (sobre todo en situaciones de conflicto en etapa de crisis), sin haber construido previamente las condiciones necesarias no desarrollar una práctica coherente de diálogo, difícilmente pueden garantizar resultados satisfactorios y sostenibles. Por el contrario (...) pueden producir un efecto contrario y negativo” (Ormachea 2014: 90). ¿Qué es el diálogo?

El diálogo verdadero implica vínculos humanos que se construyan de manera auténtica desde las subjetividades de las personas involucradas, para aprender y cambiar. Será a partir de este despliegue vincular que se producirá nuevas conductas de unos y otros entre sí (...) El diálogo es, por tanto, una forma especial de comunicación social que busca producir un cambio en las personas que lo practican y en las relaciones entre ellas, a partir del aprendizaje de “el Otro”. (Caravedo 2014: 94)

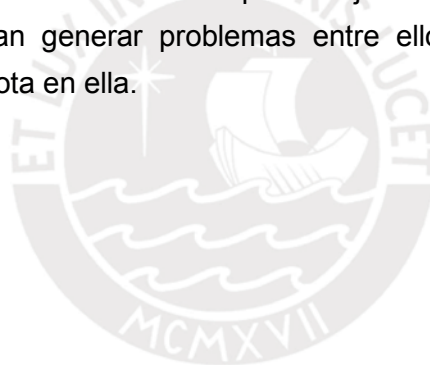
Esta definición requiere; sin embargo, de explicación. Un primer punto interesante que se debe rescatar es la idea del papel de las subjetividades de las personas. Sospecho que el punto clave que diferencia al diálogo de la negociación es el intercambio entre los actores de cómo se sienten en la relación que tienen el uno con el otro y cómo esta les afecta. De esta manera, en este intercambio, los actores podrán comprenderse y podrán estar más dispuestos a hacer cambios en el tipo de relación que tienen el uno con el otro. El diálogo, entonces, como sostiene Caravedo, busca producir un cambio en las personas, al escuchar cómo se siente el otro, permitiendo, así, una mayor disposición para crear un cambio en la relación. Ormachea da una serie de condiciones que no deberían existir en un diálogo. Entre ellas, podemos considerar importantes las siguientes:

- a. Conversar sin objetivos claros. Esto genera la percepción de que el diálogo es infructuoso.
- b. Obligar a la otra parte a escuchar posiciones unilaterales de manera confrontacional en un clima emocionalmente hostil. Sucede cuando se plantean reclamos y reivindicaciones mediante y exigiendo resultados inmediatos, sin escuchar a la otra parte.
- c. Brindar solo información técnica sin dar cabida a los aspectos emocionales, negando los aspectos subjetivos subyacentes del conflicto. Sucede cuando se trata de resolver rápidamente el problema sin darle importancia al proceso, ni la relación entre los actores.
- d. Participar en el diálogo escuchando al otro, pero sin reconocerlo realmente, ni dar importancia a sus aspiraciones, intereses y necesidades.
- e. Solicitar espacios de diálogo posteriormente a una situación de violencia, buscando que la otra parte participe en condiciones de debilidad y así imponerle condiciones, sin considerar los intereses de la otra parte. A esto Ormachea lo llama “diálogo coercitivo”. (Ormachea 2014: 91-93)

A partir de ellas, podríamos establecer algunas condiciones necesarias que el diálogo debe tener. En primer lugar, el diálogo para la transformación de conflictos tiene que darse con objetivos claros, pero que no solo busquen resolver aquello que ha detonado el conflictos, sino también identificar y trabajar en las causas por las que se ha decantado en el conflicto. En segundo lugar, es importante que ambas partes reconozcan que los intereses del otro son intereses legítimos y que, muy a menudo, están íntimamente ligados a su bienestar. En ese sentido, la idea no es simplemente negociar, sino dar cabida a espacios de reconocimiento a cada uno de los actores,

con espacios en los que puedan expresar sus emociones y sentimientos, así como también sus problemas y demandas en relación a la situación. Finalmente, el diálogo debe darse en condiciones de igualdad. Es decir, ninguna de las partes debe usar su poder para imponer su agenda a la otra. Esta condición es sumamente importante, pues, en un proceso de negociación, tranquilamente uno de los actores puede usar su posición privilegiada para promover sus intereses en detrimento de los intereses de los otros actores involucrados. Sin embargo, esta no es la idea del diálogo, pues su finalidad es transformar el conflicto a una situación mejor, en la que el bienestar de los actores no se vea comprometido. Podemos decir, entonces, que el diálogo transformativo tiene tres estas características fundamentales: (1) tiene objetivos claros que buscan mejorar la situación y relación entre los actores, (2) se da un reconocimiento mutuo de los intereses legítimos de cada parte y (3) se da en condiciones de igualdad.

En ese sentido, un diálogo es mucho más que una simple negociación. En una negociación, las partes se ponen de acuerdo para proteger o promover sus determinados intereses. A veces, esto implica que una de las partes, o ambas, renuncien a ciertos intereses para conseguir o proteger otros intereses suyos más importantes. Sin embargo, este no es el caso del diálogo transformativo. Es verdad que dentro de un proceso de diálogo hay intereses de fondo, pero lo que busca el diálogo transformativo es cambiar para mejorar la relación entre los actores, para resolver las causas que puedan generar problemas entre ellos. En un diálogo puede existir negociación, pero este no se agota en ella.



2. La empatía y su relación con el diálogo

En la sección anterior vimos que el diálogo transformativo es un proceso que no solo busca resolver un conflicto determinado, de tal forma que cada grupo obtenga un beneficio o, en todo caso, salir menos perjudicado. Lo que busca es transformar las dinámicas sociales y estructurales en la que se encuentran determinados grupos, de tal manera que el conflicto sea transformado a una situación en la que el bienestar de los actores mejore. Asimismo, logramos identificar tres componentes importantes: (1) tener objetivos claros para mejorar la situación y la relación entre los actores, (2) que exista un reconocimiento mutuo de la importancia de los intereses de cada parte y (3) que se den en condiciones de igualdad. Que se den estas tres condiciones es sin duda sumamente difícil. Pero, aún así, considero que, incluso si se cumplen estas condiciones, el diálogo puede fallar. Es posible que distintos actores entren en un proceso de diálogo, en condiciones de igualdad, incluso reconociendo las demandas del otro, sin que esto resulte en una verdadera transformación de la relación entre los actores. En ese sentido, sospecho que es necesaria una cuarta condición más: que los actores tengan la capacidad de empatía.

Pensemos, por ejemplo, en el caso de la legalización del aborto en el Perú. Por un lado, tenemos un grupo minoritario a favor y, por otro, un grupo mayoritario en contra. En este contexto, según un estudio del Centro de la Mujer Peruana Flora Tristan (CMP), se calcula que al año hay más de 17 600 abortos clandestinos. Como explica Liz Meléndez, directora del CMP, la penalización del aborto lleva a las mujeres a realizarlo de manera clandestina. Esto es preocupante porque el MINSA calcula que un 29% de las muertes maternas se da a causa del aborto. Asimismo, se ha establecido que el suicidio es una de las principales causas de muerte materna en esta población, con una frecuencia del 56%. (Meléndez 2016). La discusión sobre el aborto se ha dado varias veces en la coyuntura política nacional sin haber cambiado mucho. Este caso, a diferencia de aquellos en los que se involucran comunidades indígenas (que usualmente tienen mucho menos poder que las empresas extractivas o el Estado), presentan grupos en condiciones de relativa igualdad. En efecto, el grupo a favor, a pesar de ser minoritario, usualmente tiene muchos adeptos instruidos, en una posición económica favorable e, incluso, dentro de la esfera política. Lo mismo podemos decir del grupo contrario. Asimismo, por las razones antes expuestas, sería difícil proponer que el grupo mayoritario no reconozca la importancia de los intereses y la realidad de las mujeres en dicha situación. Y, por último, cada grupo tiene objetivos claros cuando discute sobre estos temas. Sin embargo, la situación no ha cambiado, ni se ha transformado a algo mejor.

Si en un caso con una situación tan preocupante, y en donde las partes tienen un nivel de poder relativamente similar, la discusión entre las partes no ha llevado a una transformación, qué podemos esperar de un caso en donde un grupo de actores (usualmente los perjudicados) se encuentra en una situación de clara desventaja. Probablemente, lo que suceda (y usualmente

sucede) es que realmente no haya una transformación a través del diálogo y, más bien, el grupo en desventaja tenga que recurrir a otros medios como la violencia. A continuación, quisiera explicar por qué creo que sucede que el diálogo muchas veces no lleva a una transformación en las relaciones entre los actores, para luego, explicar por qué creo que es necesario una cuarta condición: la empatía entre los actores. Antes, no obstante, quisiera explicar dos casos que nos ayudarán a entender mejor la relación entre el diálogo y la empatía.

2.1 Bagua y Espinar

Caso Bagua

Veamos primero el caso de Bagua. Como explicamos anteriormente, en este caso se enfrentaron nativos amazónicos contra el Estado dejando 33 personas fallecidas. Este caso ha sido un conflicto intercultural sumamente importante en la historia de nuestro país y nos muestra de manera explícita cómo dos grupos de actores pueden tener intereses tan disímiles que parece imposible un acuerdo negociado. En este caso, el Estado tenía razones para modificar la legislación para así generar un mayor bienestar económico total para el país. Por el lado contrario, los indígenas amazónicos tenían razones muy fuertes para luchar contra esta modificación, pues de ser cambiada el bienestar de sus tierras, que está ligado a su bienestar, estaba en peligro. En ese sentido, la modificación legislativa podía suponer un peligro para el bienestar de dicha población. La tensión entre ambos grupos finalmente desencadenó un conflicto violento, incluso cuando hubieron mesas de diálogo previas al conflicto.

En *Después del Baguazo: informes, diálogo y debates*, Omar Cavero analiza, no solo el contexto previo al Baguazo y cómo se desarrolló, sino también cómo fue la etapa de diálogo posterior. Como explica Cavero, “los hechos concretos de violencia podrían haberse evitado si el Estado priorizaba el diálogo de buena fe” (Cavero 2011: 34).

En efecto, existieron instancias de diálogo previas al conflicto violento ocurrido el 5 de junio del 2009. Si bien, desde mediados del 2008, el Estado formó mesas de diálogo con representación indígena, estas mesas no lograron evitar el conflicto. Como explica Cavero, si bien en agosto del 2008 las mesas de diálogo tuvieron un primer resultado, donde se aseguraba que el Congreso discutiría con carácter de urgencia la derogatoria de los decretos 1015 y 1073, la derogación de los decretos fue postergada varias veces hasta que en abril del 2009 se convocó a un paro. “Desde ese momento, las negociaciones estuvieron principalmente a cargo del Poder Ejecutivo a través de una mesa multisectorial que tuvo escaso éxito” (Cavero 2011: 42). Esto tuvo como consecuencia que los nativos amazónicos no vieran sus preocupaciones atendidas, lo que llevó eventualmente al conflicto violento. Finalmente, es recién después de dichos sucesos violentos

que el Estado emite una declaración suprema para construir participativamente un plan integral de desarrollo amazónico (Cavero 2011: 42-43).

Esta nueva etapa de diálogo tuvo como producto la Ley forestal y de fauna silvestre y la Ley de consulta previa. Sin embargo, ninguna de estas leyes cumple con los objetivos esenciales que se establecieron en los procesos de diálogo, en los que participaron las comunidades amazónicas y agentes del Estado. Por ejemplo, con respecto a la Ley forestal, “no [se] recoge la recomendación de prohibir que los territorios indígenas sean zonificados como Bosques de Producción Permanente (Art. 38). (...) [Además], no excluye la actividad minera de las concesiones en ecosistemas frágiles, los mismos que no cuentan con una normativa especial, como se solicitó en las recomendaciones” (Cavero 2011: 46).

Además, el autor explica que “hay una serie de hechos que muestran una actitud poco dialogante y poco respetuosa por parte del gobierno en el manejo del conflicto después de los sucesos de violencia” (Cavero 2011: 52). Ejemplos de esta actitud poco dialogante fue la persecución de varios dirigentes de AIDSESP, así como también la publicación de spots televisivos mostrando de manera negativa a los indígenas y mediante mensajes a la nación en los que se comparaba al conflicto de Bagua con el conflicto armado interno de la década de 1980 a 1990 (Cavero 2011: 53-54).

Este caso nos demuestra que la simple invocación al diálogo no es suficiente para resolver conflictos, como tampoco la creación de espacios de conversación. Como vimos, el conflicto de Bagua tuvo diversas instancias de diálogo. En una primera instancia, hubo diálogo entre los nativos y el Estado antes del conflicto. Si bien parte de los actores del Estado reconoció una demanda legítima de los nativos, con lo que se estableció que era de carácter de urgencia discutir en el congreso la derogatoria de los decretos 1015 y 1073, al mismo tiempo, esta discusión se aplazó en diversas oportunidades. Podemos suponer que esta forma de actuar se debía a que el principal interés del Estado peruano era lograr el TLC con Estados Unidos, por lo que, a forma de ganar tiempo, aplazaba la discusión de estos decretos. Por otra parte, luego del conflicto violento, se establecieron nuevamente mesas de diálogo con objetivos claros. Como fruto de este diálogo, se dieron ciertas recomendaciones para crear una Ley forestal y otra de consulta previa. Sin embargo, estas recomendaciones no fueron tomadas realmente en cuenta.

De lo anterior podemos sacar ciertas conclusiones. En primer lugar, podemos decir que, si bien existió diálogo, este tuvo poco impacto en la capacidad de participación política de los nativos amazónicos. Como vimos en el capítulo anterior, esta capacidad implica “poder participar de forma efectiva en las decisiones políticas que gobiernan nuestra vida” (Nussbaum 2012: 54). Sin embargo, no podemos decir que los nativos amazónicos hayan tenido una verdadera capacidad para influir en las decisiones que afectarían sus vidas. En efecto, si bien pudieron expresar sus preocupaciones y demandas en distintos ámbitos de diálogo, ellos no lograron influir realmente en

las decisiones tomadas. En ese sentido, ellos no se encontraban en condiciones suficientes para influir en las decisiones que afectarían su vida y su bienestar. Además, podemos decir que, a pesar de que en las conversaciones post-conflicto se dio un diálogo más serio con el fin de resolver de manera adecuada y pacífica el conflicto, esto no garantizó que los nativos amazónicos estén en capacidad de afectar las decisiones que impactarían sobre su bienestar. Por otra parte, podemos decir que, incluso habiendo mesas de diálogo, el Estado recortó otra serie de capacidades de los nativos amazónicos al tomar acciones como la persecución de dirigentes o al mostrar de manera negativa a los indígenas a través de los medios. Podemos decir, en cierta forma, que en el contexto de Bagua, si bien los nativos amazónicos tenían la capacidad interna de manifestar sus demandas, no poseían la capacidad combinada de influir en las decisiones políticas, lo cual es fundamental para lograr un desarrollo humano, en el sentido del Enfoque de Capacidades.

Caso Espinar

En contraposición al caso de Bagua, el diálogo en el conflicto de Espinar parece haber funcionado de una manera más eficaz. A diferencia de Bagua, el conflicto de Espinar está relacionado completamente con la actividad minera de la mina de cobre Tintaya. Hubieron principalmente dos grandes problemas relacionados a esta actividad. El primero fue la expropiación de tierras que afectó a la Comunidad Campesina de Antaycama para destinarlas a la actividad minera. Como explican Muñoz, Paredes y Thorp, durante el régimen del general Velasco, Tintaya fue nacionalizada y se siguió un proceso de expropiación de tierras de las comunidades campesinas, que, como sostienen los autores, tuvo una compensación insuficiente, incluso llegando a no ofrecer una compensación pecunaria, sino de otras alternativas totalmente inadecuadas (Muñoz, Paredes y Thorp 2006: 17). “Según los hallazgos de la investigación de la organización no gubernamental CEPES, en el sector Tintaya Marqui y Alto Huacané, los montos otorgados como compensaciones o pagos por la compra fueron montos irrisorios. Aproximadamente 86 familias poseedoras quedaron parcial o totalmente sin tierras” (Ormachea 2014: 227). Lo peor es que esta expropiación fue emitida sin comunicación, ni consulta a los directamente afectados (Ormachea 2014: 227). De hecho, como explica Muñoz *et al*, la percepción de las comunidades es que fueron desalojadas de sus casas (Muñoz, Paredes y Thorp 2006: 17).

El segundo problema "fue la contaminación derivada de la actividad minera que viene afectando la calidad y modos de vida de las comunidades" (Ormachea 2014: 235). En efecto, como se explica en el reportaje *Mesa de diálogo en la provincia de Espinar - Cusco*, la actividad minera en la zona ha venido generando impactos ambientales negativos para la población. Uno de ellos es la disminución de los caudales de los ríos, que afectó las actividades económicas de la zona (Oxfam 2014). Por otro lado, el otro problema era la mortandad de los animales causada por la contaminación del agua que consumía el ganado (Oxfam 2014). En este contexto, hubieron distintas movilizaciones de la población contra la minería, llegando a ser, en algunos casos, protestas violentas.

Los reclamos y protestas en la zona de Espinar se han venido dando desde la década de los 80s. Llegando a uno de sus picos más altos el 21 de mayo de 1990, cuando se levantaron de forma violenta entre 20 y 30 mil personas en contra de la mina. Si bien no ocurrieron muertes, se arrojaron bombas incendiarias y se secuestró a tres personas. Como explica Muñoz *et al*, esto produjo que el gobierno central brinde atención a sus demandas; sin embargo, hubo poco progreso en la resolución de los problemas mencionados de las comunidades (Muñoz, Paredes y Thorp 2006: 17).

A pesar de ello, hubo un cambio en la década de los 90s, luego de que la mina se vendiera a la empresa BHP Billiton. Durante este periodo, la agencia *Community Aid Abroad* (CAA), miembro de *Oxfam International*, creó un Ombudsman minero (Muñoz, Paredes y Thorp 2006: 17). La función de un Ombudsman es investigar las quejas y malas prácticas administrativas de las empresas; especialmente en casos de violación de derechos. En el caso de Espinar, Muñoz *et al*. explican que la Ombudsman designada “dedicó muchos meses al caso Tintaya” (Muñoz, Paredes y Thorp 2006: 17). De hecho, los autores nos explican que un punto clave para cambiar la actitud de la empresa frente a los conflictos socio-ambientales fue que CAA llevó a un grupo de altos ejecutivos (entre los cuales se encontraba el gerente de Tintaya) a una visita de campo en la India, para observar las consecuencias ambientales y sociales de la actividad minera. Como explican los autores, “esto tuvo un efecto sorprendente. El Director Gerente de Tintaya (...) la describe como un punto de inflexión tanto para él como para la empresa” (Muñoz, Paredes y Thorp 2006: 17). De hecho, Iván Ormachea nos explica que “ese ponerse en los zapatos del otro le permitió [al gerente] reflexionar sobre las consecuencias que había tenido la expropiación de tierras en 1982 sobre el territorio de las comunidades campesinas (...) así como entender el sentimiento de injusticia” (Ormachea 2014: 263). Gracias a esta experiencia, en los años siguientes, el diálogo avanzó bastante entre los pobladores de Espinar y la mina Tintaya. Por ejemplo, los autores comentan que “se estableció una mesa de diálogo con reuniones regulares y cada vez más positivas; y la empresa suscribió dos convenidos: uno para pagar un monto significativo de US\$ 1.5 millones anuales al municipio para el desarrollo local, y el otro que iba directamente a las comunidades” (Muñoz, Paredes y Thorp 2006: 17-18).

Esto, no obstante, no fue el fin de los conflictos entre la mina y las poblaciones campesinas. Los conflictos entre la población y la minera continúan hasta ahora. Sin embargo, hay que resaltar que “la Mesa de Tintaya ha venido operando durante más de diez años y ha demostrado la capacidad de enfrentar diversos retos saliendo siempre de situaciones complicadas o complejas con mayor energía para seguir funcionando” (Ormachea 2014: 259). No solo eso, sino que, además de llegar a acuerdos sobre los conflictos iniciales, ha identificado otros problemas distintos que también trabaja orientando así sus acciones para generar el desarrollo sostenible de las comunidades (Ormachea 2014: 259). Hay que resaltar, además, que según Ormachea, “la comunicación entre los integrantes de la Mesa es abierta, directa, “cara a cara” (...) por un lado, se intercambia

información técnica; y, por otro, hay un espacio para compartir la subjetividad, las ideas, los pensamientos, las perspectivas, las emociones y los sentimientos” (Ormachea 2014: 260).

Este caso es interesante porque nos muestra, precisamente, lo que Lederach entendía por transformación de conflictos. Como vimos anteriormente, para Lederach, ciertos conflictos tienen raíces muy profundas, que no se pueden resolver meramente negociando, sino que requieren tratar las causas que generan fricción entre los distintos actores y esto implica que nos fijemos, no solo en llegar a un consenso que maximice las ganancias de los dos bandos, sino que hay que atender cuestiones más profundas, como la justicia, como el hecho de que los actores se sientan escuchados, que sientan que forman parte en la toma de decisiones. Para ello, Lederach propone que es necesario el diálogo. Sin embargo, como vimos, el diálogo no puede ser algo que solo se invoca para resolver rápidamente un conflicto, sino que implica conocer al otro y las causas que generan tensión en la relación entre los actores. Este proceso, sin duda puede ser largo, especialmente cuando dos actores con intereses muy opuestos conviven por periodos prolongados. En ese sentido, el diálogo puede ser una herramienta para manejar las tensiones entre los grupos; para saber cómo se siente el otro y para proponer soluciones.

El caso de Espinar muestra como un diálogo sostenido entre los actores puede transformar los conflictos a una situación mejor. En este contexto, los intereses de la minera se opondrán muchas veces a los intereses de los pobladores a lo largo del tiempo en el que la empresa continúe su actividad. En ese sentido, el diálogo permite a los actores manifestar sus preocupaciones y demandas. Permite que se sientan escuchados y que sus problemas sean tratados. En ese sentido, es una instancia donde se despliega la capacidad de participación política, pues los participantes pueden influir en las decisiones que se toman. De esta manera, el caso de Espinar muestra un escenario completamente distinto al de Bagua. En Bagua, vimos que los participantes, por más que participan en “diálogos”, no estaban en condiciones suficientes para influir en las decisiones que se tomaban, esto en detrimento de otras capacidades fundamentales. En Espinar, por el contrario, vemos como si hay una verdadera capacidad de participación política, tal es así que la mesa no sólo se limitó a resolver un conflicto, sino que ha venido resolviendo distintos conflictos entre la minera y la comunidad por más de diez años. Por supuesto que han habido tensiones entre ambos actores. Sin embargo, esto es usual en el contexto en el que se encuentran.

Lederach, como vimos, puso de ejemplo conflictos familiares. Creo que es coherente su ejemplo con lo que sucede en Espinar. Usualmente, siempre hay tensiones entre los miembros de una familia. Como explica Lederach, siempre hay expectativas de unos miembros sobre otros; y muchas veces estas expectativas entre los miembros no concuerdan, lo que genera tensiones. Lo mismo podemos decir que sucede en la relación de las empresas mineras con las comunidades de Espinar. Cuando las expectativas de la comunidad no son cumplidas, o viceversa, es usual que

el grupo proteste. Esto sucederá a lo largo de su relación; sin embargo, a través del diálogo pueden tratar estas tensiones, para que no escalen a conflictos violentos.

Vemos entonces que, en este caso, el diálogo si ha logrado funcionar para transformar el conflicto, mientras que en el de Bagua no. Quisiera explicar por qué creo que, en este caso, sí se dio un diálogo efectivo entre los actores, que permitió que ambos vean plasmada su capacidad de libertad política y que, además, juegue a favor de su bienestar, mientras que lo contrario sucedió en Bagua. Para ello, primero explicaré el papel que cumplen las razones y la motivación en el diálogo, para luego explicar por qué la empatía me parece un factor necesario para que el diálogo funcione.

2.2 Diálogo y razones

Si bien el diálogo apunta, no solo a resolver la situación que detonó el conflicto, sino a transformar las relaciones entre los actores que ocasiona una dinámica conflictiva, también es verdad que los actores, en dicha situación, tienen intereses claramente marcados y razones que apoyan dichos intereses. Esto lo vemos claramente en el caso de Bagua. En el caso de Bagua, los nativos tenían razones muy fuertes para defender sus tierras, dado que su bienestar estaba íntimamente ligado con la situación de estas. Por otro lado, el Estado tiene razones muy fuertes para firmar el TLC, pues esto traerá grandes beneficios para todos los peruanos. Ambos grupos, entonces, tenían razones muy fuertes para defender sus intereses.

Esto, como dijimos, no significa que los nativos no puedan haber considerado razonable que el país se beneficie económica, como tampoco que el Estado no haya considerado como razones la protección ambiental de la tierra de los nativos. El problema, en realidad, radica en que, para el Estado, las razones a favor de modificar la legislación eran más pesadas que las razones para respetar los derechos de los indígenas. Por otro lado, para los nativos, las razones para proteger sus tierras eran más pesadas que las razones para apoyar el beneficio económico de todo el país. En ese sentido, como mencionamos, nos encontrábamos con un *impasse*.

Lo mismo puede suceder en el caso del aborto: no es que el grupo en contra no reconozca las razones para legalizar el aborto, sino que las razones para que se mantenga prohibido son, para ellos, más pesadas. En efecto, puede haber un verdadero reconocimiento de las razones del grupo a favor del aborto, pero estas no justifican su prohibición. Antes de pasar a explicar por qué la empatía puede contribuir a resolver estas discusiones es conveniente explicar qué es una razón.

El término “razón” puede ser usado en muchos sentidos. Por un lado, uno se puede referir al término “razón” en el sentido de la facultad de la razón. Es decir, aquella facultad que guía y que justifica las acciones humanas. Por ejemplo, cuando los humanos estamos envueltos en deliberaciones sobre qué hacer y cómo hacerlo (Alvarez: 2016). Es la misma facultad sobre la cual los filósofos modernos, como Hume y Kant, discutían en torno a cuál era su papel en el conocimiento.

Sin embargo, este no es el sentido que discutiremos en este texto. Más bien, nos centraremos en su sentido como sustantivo contable. Es decir, en el sentido en el que podemos contar razones. Podemos decir, por ejemplo, que una persona tiene dos razones diferentes para actuar de una manera: el hecho de que la gasolina haya subido de precio y el hecho de que los autos son contaminantes son ambas razones para usar bicicleta siempre que pueda, en lugar de un automóvil. Asimismo, en una situación política, si una misma medida resuelve dos problemas distintos, podemos decir, entonces, que tenemos dos razones para hacer uso de esa medida.

De esta manera, una razón, puede ser definida, como explica Mark Schroeder, como algo que cuenta a favor de aquello de lo que son razones (Schroeder 2007: 11). En otras palabras, una razón es algo que cuenta a favor de otra cosa: de realizar una acción o de adoptar una creencia. ¿Pero qué es este algo que cuenta a favor de realizar acciones o adoptar creencias? Una interpretación que me parece adecuada es la caracterización de las razones que da Mark Schroeder en su libro *Slaves of the Passions*². Esta caracterización se inspira en la idea del filósofo David Hume, quien sostenía que “La razón es, y solo debe ser, esclava de las pasiones” (Hume 2011: 561). Con esta frase, lo que Hume intentaba decir es que no hay una oposición entre nuestra facultad de razonar y nuestros deseos, emociones y sentimientos, sino que, por el contrario, la razón nos permite establecer los medios adecuados para conseguir el objeto de nuestras pasiones. Desde una interpretación actual, podemos decir que nuestras razones no se oponen tampoco a estas propiedades psicológicas. Por ejemplo, según Schroeder, las razones son ciertos hechos del mundo que ayudan a explicar por qué, si un agente determinado realiza una acción determinada, puede promover el objeto de uno de sus deseos. Así, por ejemplo, en un día caluroso, si uno desea refrescarse y sabe que en la cocina hay agua helada, entonces el hecho de que haya agua helada en la cocina es una razón para ir a la cocina y beber agua. ¿Por qué? Pues, de esa manera, uno puede satisfacer el objeto de su deseo: refrescarse.

Ahora bien, algo que es importante notar es que, para que algo sea una razón, es necesario que el agente tenga un deseo que produzca que este hecho se vuelva una razón. Para Schroeder, los deseos son una condición de trasfondo que permite que los agentes tengan razones. ¿Qué es una condición de trasfondo? Schroeder no define exactamente este concepto, pero lo explica de la

² Esta no es la única forma actual de entender una razón. Sin embargo, considero que es una concepción bastante acertada. Asimismo, es sumamente útil para entender la importancia de la empatía en situaciones de diálogo.

siguiente manera. Como dijimos, de acuerdo a él, las razones de un agente para realizar una acción, son cosas que explican por qué si el agente realiza dicha acción, puede promover el objeto de uno de sus deseos. Sin embargo, no es necesario que los agentes piensen en sus deseos para considerar un hecho como una razón (Schroeder 2007: 29). Por ejemplo, si a alguien le gusta bailar y sabe que en la casa de un amigo hay una fiesta, dicha persona no necesita pensar en que le gusta el baile o que desea bailar para pensar que tiene razones para ir a la casa de su amigo. Lo único que necesita hacer es pensar que hay una fiesta ahí, para que considere esto como una razón. De la misma manera, alguien puede desear realizar acciones buenas y un día se le presenta la oportunidad de ayudar a alguien. Dicha persona no necesita pensar que desea realizar acciones buenas para ayudar; basta con que sepa que otro necesita ayuda para brindársela.

En ese sentido, los deseos funcionan como condición de trasfondo, pues, si bien explican por qué un hecho determinado es una razón para un agente, no se requiere pensar en estos para considerar un hecho como una razón. Lo importante es que, para que cualquier agente tenga una razón, es necesario que tenga un deseo que explique por qué, si dicho agente realiza una acción determinada, podría promover el objeto de su deseo. ¿Y qué es un deseo?

Según Schroeder, cuando uno tiene un deseo, uno se encuentra en un estado psicológico que funda una disposición a dirigir nuestra atención hacia ciertas consideraciones que encontraremos llamativas (Schroeder 2007: 156). Schroeder nos pone el siguiente ejemplo. Cuando queremos una taza de café, sucede que nuestra atención será dirigida hacia un grupo de consideraciones que nos parecerán llamativas. Por ejemplo, se nos ocurrirá que hay café en la cafetería y este pensamiento nos moverá a dirigirnos hacia la cafetería (Schroeder 2007: 156). Otro ejemplo puede darse en el caso de comprarse un auto. Digamos que una persona llamada Pedro necesita comprarse un carro para poder ir a su trabajo y otras actividades de la vida cotidiana. Él tiene dos opciones. Una es un pequeño carro de bajo precio y de bajo consumo de combustible. La otra opción es una camioneta 4x4. Sin duda, la opción barata cubriría todas las necesidades de Pedro. Sin embargo, cuando está eligiendo, ciertas consideraciones le llamarán la atención. Por ejemplo, encontrará llamativo el hecho de que con la 4x4 podrá hacer largos viajes al interior del país. Asimismo, se imagina mostrándole su nueva camioneta a sus amigos, etc. Este tipo de consideraciones pueden empujar a Pedro a comprarse la camioneta a pesar de que no la necesite. Este tipo de disposición es la que se da cuando deseamos algo. En ese sentido, cuando deseamos algo, tenemos la disposición de ver ciertos hechos como llamativos. Estos hechos se volverán razones para nosotros, y estas nos moverán a actuar de ciertas maneras para promover el objeto de nuestro deseo.

Ahora bien, habiendo explicado qué es una razón, volvamos a analizar los ejemplos presentados al inicio de esta sección. En el caso de Bagua, los nativos amazónicos tenían razones para defender sus tierras porque encontraban como consideraciones salientes el hecho de que en ellas

se encuentran sus antepasados. Dado que ellos desean vivir en armonía con estos, es comprensible que encuentren esta consideración como una razón fuerte para proteger sus tierras. Por otro lado, las personas del Estado peruano no tienen tal clase de deseos, por lo que esta no es una verdadera razón para proteger las tierras. Esto se evidencia, por ejemplo, en las declaraciones del ex-presidente Alan García en el 2011 en una entrevista, en la cual explica el razonamiento de las comunidades indígenas y campesinas del Perú de la siguiente manera: “No toques ese cerro porque es un Apu y está lleno del espíritu milenario y no se qué cosa. Bueno, si llegamos a eso no hagamos nada, ni minería. (...) Volvemos a este animismo primitivo” (García 2011). En este caso, vemos que el presidente que estuvo durante el Baguazo, no solo no comparte este tipo de razones, sino que, además, las ridiculiza públicamente. Este ejemplo, por supuesto, no solo evidencia que el Estado no compartía las razones de los nativos, sino que además no cumplía con la segunda consideración establecida para el diálogo: reconocer como legítimas las razones de los otros grupos. Sin embargo, considero que aún reconociendo estas razones como legítimas, no se resolvería el problema, pues los representantes del gobierno no estarían motivados a actuar por ellas, dado que no comparten los mismos deseos que los nativos amazónicos. Es decir, ellos podrían entender que son razones dentro de un contexto cultural distinto, pero no necesariamente estarían motivados a actuar en base a ellas.

Otro problema que puede surgir es el siguiente. Si nuestras razones para actuar dependen necesariamente de nuestros deseos, entonces existiría el peligro de que no podamos actuar por razones altruistas. Según Richard Kraut, alguien es altruista cuando su comportamiento es motivado por el deseo de beneficiar otro (diferente a uno mismo), simplemente por el bienestar mismo de este otro (Kraut 2016). Explica Kraut que, usualmente, el altruismo puede ser interpretado de dos maneras distintas: una forma de altruismo fuerte y otro débil.

El altruismo fuerte es aquel que sostiene que una acción realizada es altruista si y solo si dicha acción es tomada por un agente, a pesar de que este agente percibe que esta acción conlleva a alguna clase de pérdida para su bienestar (Kraut 2016). Por ejemplo, imaginemos a dos personas: A y B. Digamos que A está en camino a una entrevista de trabajo muy importante para él, pues está desempleado y es la única oportunidad que se le ha presentado en meses. Ahora, digamos que A encuentra a B herido en el camino. A tiene dos opciones: ayudar a B y perder su entrevista o seguir caminando. Si A elige ayudar a B, entonces estaría siendo altruista.

Modifiquemos ahora un poco el ejemplo. Digamos que A sabe que B es un trabajador de la empresa a la que él está postulando. Es más, digamos que B es uno de los jefes de la empresa. En esa situación, A piensa que si ayuda a B, entonces tiene buenas probabilidades de conseguir el puesto de trabajo a pesar de llegar tarde, pues uno de los jefes estará sumamente agradecido con él. En esta situación, si uno interpreta el altruismo como altruismo fuerte, entonces A no estaría siendo altruista, pues A no percibiría que ayudar a B traería alguna consecuencia negativa contra su bienestar, sino todo lo contrario.

Por otro lado, también existe una interpretación más débil de lo que es un comportamiento altruista. Según esta interpretación más débil, un acto es altruista cuando es motivado, en parte, porque beneficia a alguien más o porque no dañará a nadie (Kraut 2016). Según esta interpretación, A sería altruista, incluso si piensa que esto le podría traer un beneficio ulterior, siempre y cuando, a su vez, sea motivado por el hecho de que esta acción contribuirá al bienestar de B.

Creo que el sentido que más concierne para nuestra discusión es el sentido fuerte. En efecto, en los conflictos interculturales que estamos analizando, es usual que actuar en beneficio del otro implique una pérdida del bienestar propio. En el caso de Bagua, si el Estado actuaba a favor de los nativos, podía perder la posibilidad de firmar el TLC. A su vez, si los nativos actuaban altruistamente, en su sentido fuerte, y permitían el cambio legislativo, entonces hubieran puesto en peligro su bienestar. En ese sentido, si el altruismo implica que actuemos por razones fundadas por el deseo del bienestar del otro (sin importar la pérdida de nuestro bienestar), entonces podría ser que los conflictos interculturales que estamos examinando no se puedan resolver meramente con diálogo.

Hemos visto que los conflictos interculturales implican una contraposición entre distintas expectativas. Es decir, cada grupo tiene deseos distintos, que dan origen a razones distintas para actuar de diferentes maneras. Si las razones por las que actuamos nos motivan porque se fundan en nuestros deseos, entonces, necesariamente tendríamos que desear el bienestar del otro, por sobre nuestro bienestar, para tener realmente razones fuertes para actuar de manera altruista en un conflicto intercultural. En ese sentido, si este deseo altruista no existe, entonces el diálogo realmente no daría lugar a un comportamiento altruista. Podría haber diálogo, sin necesidad de que las cosas cambien realmente. De hecho, esto mismo es lo que sucedió en Bagua. Incluso, después del conflicto violento, el Estado no respetó las recomendaciones acordadas por las mesas de diálogo, en detrimento del bienestar de los nativos amazónicos.

En ese sentido, pienso que no basta con simplemente entrar en un proceso de diálogo. Incluso si el diálogo tiene las tres condiciones mencionadas: objetivos claros, reconocimiento de los intereses de cada parte y condiciones de igualdad, es posible que sea infructuoso. Esto se debe a que alguno de los grupos tendrá que ceder en algunos de sus intereses a favor del bienestar del otro grupo. Sin embargo, como vimos, para que un grupo tenga razones para desistir de sus intereses, entonces es necesario que desee en cierta medida el bienestar del otro, y esto no se da necesariamente. De hecho, como vimos en el caso de Bagua, a pesar del proceso de diálogo, nunca hubo un verdadero interés por parte del Estado de proteger o mejorar el bienestar de los nativos amazónicos. Precisamente por ello, considero que hay un problema mayor en la idea de que solo basta el reconocimiento de las razones e intereses del otro. Considero que es necesario algo más que el simple reconocimiento de las razones e intereses de los grupos y esto es la

capacidad de empatía. A continuación, explicaré por qué me parece de suma importancia que los actores envueltos en un diálogo transformativo posean esta capacidad.

2.3 La capacidad de empatía como principio moral

David Hume (filósofo en el cual se inspira la teoría de las razones explicadas anteriormente) tenía una teoría sobre la moralidad basada en los sentimientos y las afecciones (Brown 2008: 219). Hume era un opositor a la idea de que la moralidad consistía en confrontar nuestras pasiones con la razón. En su época (e incluso ahora), muchos filósofos pensaban que la moralidad era una cuestión de actuar de manera racional. No voy a explicar esta postura, pues no es tema de esta investigación, pero la idea de fondo es que actuar de manera inmoral es actuar de manera irracional. Por otro lado, los sentimentalistas, como Hume, pensaban que la moralidad no era una cuestión de racionalidad. Brown explica que una ventaja que tenían los sentimentalistas, frente a los racionalistas morales, es que los sentimentalistas tenían una concepción de la razón más desarrollada (Brown 2008: 221). Por ejemplo, Hume sostenía que “la razón puede establecer verdades demostrativas basadas en las relaciones abstractas entre nuestras ideas (...) [y] la razón puede establecer, sobre la base de la experiencia, las relaciones de causa y efecto entre objetos y sucesos” (Rawls 2007: 58-59). La primera capacidad de la razón es la de establecer verdades sobre relaciones entre ideas nuestras. Por ejemplo, establecer verdades en la lógica y la matemática (Rawls 2007: 58). La segunda, se refiere a la posibilidad de imaginarnos cadenas causales. Por ejemplo, uno se puede imaginar el siguiente escenario: si yo empujo el vaso de agua que está sobre mi mesa este se volcará. Si mi vaso se vuelca, entonces mojará mi mesa y mi computadora. Si mi computadora se moja, entonces es posible que se malogre. Si esta se malogra, entonces tendré que llevarla a arreglar. Otro ejemplo puede ser el siguiente: si insulto a mi jefe, este se molestará. Si mi jefe se molesta conmigo, es posible que pierda mi trabajo. Si pierdo mi trabajo, no tendré dinero para comer.

Ahora bien, algo que es interesante notar es que estas dos capacidades del razonamiento no tienen por qué motivarnos a actuar. Brown lo explica de la siguiente manera: notar la conexión causal entre hacer ejercicio y perder peso no te motivará necesariamente a ejercitarte, a menos que tu quieras perder peso. Por ello, de acuerdo a Hume, si el razonamiento tiene fuerza motivacional, es necesario que esté conectado a algún deseo o afecto (Brown 2008: 225). En efecto, lo mismo se aplica para los ejemplos anteriores. Por ejemplo, si uno es millonario y no le importa mucho perder el trabajo, entonces, probablemente, poco le importará que su jefe lo despidiera. Por el contrario, si uno solo cuenta con el sueldo de su trabajo, entonces no deseará ser despedido, por lo que este proceso de razonamiento nos motivará a no insultar a nuestro jefe. Lo mismo sucede con el ejemplo de la computadora y el vaso con agua. Si uno solo tiene solo una

computadora, entonces probablemente no deseará que se malogre. Por el contrario, si uno desea, por ejemplo, ver qué sucede cuando le cae agua a una computadora, entonces el mismo razonamiento nos puede llevar a empujar el vaso. Notemos que, dependiendo de los deseos que tenga uno, el mismo razonamiento nos puede motivar, incluso, para acciones completamente opuestas. ¿Cómo es posible la moral entonces? En efecto, si lo que dice Hume es verdad, entonces el comportamiento altruista, especialmente el altruismo fuerte, es algo que no se da de una manera tan fácil, pues nuestras razones solo nos motivarán si están conectadas con ciertos deseos nuestros. En un contexto de conflicto, usualmente las personas tienen deseos que las motivan a obtener sus intereses, antes de favorecer el bienestar del otro grupo.

Para poder explicar cómo es posible que se de un comportamiento altruista, Hume piensa que la clave está en la simpatía. Hume piensa que la simpatía es nuestra capacidad para recibir las pasiones, sentimientos e incluso creencias de otros. Él explica que esta nos permite entrar en los sentimientos de otros y sentir, así, lo que ellos sienten (Brown 2008: 232). Como explica Brown, esto sucede, por ejemplo, cuando vemos que una persona cercana a nosotros está triste. Es usual que nosotros sintamos de alguna manera tristeza al verlo en tal estado. De la misma manera, pone de ejemplo el hecho de que cuando entramos a un cuarto en donde todos están alegres, nosotros tendemos a alegrarnos también (Brown 2008: 232). En ese sentido, lo que Hume entiende por simpatía es lo que ahora nosotros entendemos usualmente por empatía. De hecho, como veremos más adelante, hay una diferencia entre la empatía y la simpatía. Lo importante es que para Hume esta capacidad será de suma importancia para el comportamiento moral.

De hecho, como explica Pablo Quintanilla, “Hume pensaba que la *sympathy* es un poderoso principio de la naturaleza humana que constituye el fundamento y el origen de la moral, ya que nos conduce a desplazarnos más allá de nuestra propia perspectiva y auto-interés, con la finalidad de capturar el beneficio de otra persona” (Quintanilla 2008. 6). ¿Cómo sucede esto? La idea de fondo es que, por ejemplo, cuando sentimos tristeza por lo que alguien está pasando, esta tristeza nos motive a ayudarla (Brown 2008: 234). En otras palabras, la capacidad de sentir lo que el otro siente puede generar en nosotros deseos por ayudar a estas personas. En ese sentido, cuando empatizamos con otros, podemos encontrar razones para ayudarlos. Así, por ejemplo, si vemos una persona herida que ha sufrido un accidente y empatizamos con ella, probablemente sentiremos lo que esta puede estar sintiendo. Este sentimiento producirá el deseo de ayudarla; es decir que provocará en nosotros la disposición de considerar la situación en la que se encuentra como una razón para ayudar a la persona herida. De esta manera, si alguien nos preguntara por qué ayudamos a dicha persona, nosotros citaremos como razón el hecho de que esta se encuentra herida. Es importante notar que nuestro deseo se encuentra como una condición de trasfondo: no necesitamos pensar que deseamos ayudar a la persona para que el hecho de que está herida sea una razón que nos motive a actuar. Lo mismo puede suceder en el caso de que un amigo muy cercano se sienta deprimido. Si empatizamos con él, sentiremos tristeza, lo que producirá el deseo de ayudar a nuestro amigo. De esta manera, el simple hecho de que esté

deprimido será una razón para nosotros de tratar de levantarle el ánimo. Sin embargo, no tenemos que pensar en si, realmente, deseamos ayudarlo o no; simplemente este hecho nos parecerá una razón, porque el deseo es tan solo una condición de trasfondo.

Sin embargo, Brown también explica que la empatía no necesariamente nos motivará a actuar en beneficio de otros (Brown 2008: 234). En efecto, es posible que tengamos empatía y sintamos su sufrimiento. No obstante, esto también puede ser motivo para que algunas personas, al sentirse incomodadas, traten de ignorar el problema. En ese sentido, Hume sostiene que el sentir lo que siente el otro no necesariamente nos lleva a actuar de manera moral siempre. Esto parece llevarnos nuevamente al *impasse*, en el cual si uno no comparte las razones del otro, entonces no será motivado a actuar en su beneficio; incluso si empatiza con él. Sin embargo, creo que el panorama puede mejorar si explicamos en detalle por qué es que la empatía puede generar deseos por ayudar a los demás. Como veremos a continuación, lo que convencionalmente se considera como empatía: el hecho de sentir lo que siente el otro y hacer algo por él, son, en realidad, dos procesos distintos: empatía y simpatía.

2.4 La relación entre la empatía y la simpatía

Según Amy Coplan, lo que entendemos comunmente por empatía puede estar relacionado con distintos procesos o estados mentales. Por ejemplo, puede estar relacionado con sentir lo que siente otro, así como también poder ser emocionalmente afectado por las emociones y experiencias de otro. Asimismo, también se puede entender como el proceso de imaginarse a uno en la situación de otro, o imaginarse ser otro en una situación determinada. Incluso, puede entenderse como el proceso por el cuál nos preocupamos por los otros (Coplan 2011: 4). Además, nos dice Coplan que se puede entender la empatía como una combinación de todos los procesos descritos anteriormente. Dado que el concepto convencional de empatía no es muy claro, considero que es conveniente aclarar qué es la capacidad de empatía y separarla de estos procesos descritos anteriormente. Esta sección, por tanto, buscará aclarar qué es la capacidad empatía y su relación con todos estos otros procesos con la que la relacionamos.

Empecemos por aclarar el concepto de empatía. Amy Coplan propone una definición de empatía basada en las últimas investigaciones de la psicología y la neurociencia. Para ella, la empatía es un proceso imaginativo complejo, en el que un observador simula los estados psicológicos de una persona, mientras mantiene una clara diferenciación de sí mismo (el observador), con la persona observada (Coplan 2011: 5). La empatía entonces es un proceso imaginativo. En este proceso imaginativo, lo que hacemos es imaginarnos los estados psicológicos de una persona, sabiendo claramente que hay una diferencia entre nosotros y la persona que observamos. Ahora bien, en

realidad, esta definición es construida a partir de las propiedades de la empatía. Coplan sostiene que esta tiene tres propiedades esenciales: concordancia afectiva (*affective matching*), una toma de perspectiva orientada en otro (*other-oriented perspective-taking*) y una diferenciación entre uno mismo y el otro (*self-other differentiation*) (Coplan 2011: 6). A continuación, explicaré cada una de estas propiedades.

La primera propiedad es la concordancia afectiva. La concordancia afectiva ocurre solo cuando los estados afectivos del observador son cualitativamente idénticos a los de la persona observada. Esto no significa que dichos estados no puedan variar en grado, solo implica que deben ser cualitativamente los mismos (Coplan 2011: 6). Por ejemplo, imaginemos el siguiente caso. Nos hemos quedado atrapados en un ascensor con nuestro amigo claustrofóbico. Nosotros sabemos que en cualquier momento nos abrirán la puerta; sin embargo, nuestro amigo se encuentra severamente angustiado por la situación. Para que se de la empatía en este caso, viendo a nuestro amigo, tendríamos que sentirnos angustiadados. No importa que nuestra sensación de angustia sea menor en grado que la de nuestro amigo, pero tiene que ser angustia. Lo que no sería empatía, por ejemplo, sería que, viendo a nuestro amigo, sintamos pena por él. En ese caso, no sería empatía lo que experimentamos, pues nuestra sensación es cualitativamente distinta a la de él.

Ahora bien, como explica Coplan, esta concordancia afectiva no se puede dar de cualquier manera para que sea empatía: tiene que ser a través de una toma de perspectiva orientada en otro. La empatía, nos dice, requiere la toma de una perspectiva y esta toma de perspectiva se da a través de un proceso imaginativo, por el cual uno construye las experiencias subjetivas de otro por simulación (Coplan 2011: 8). Es importante separar dos procesos distintos: el contagio y la simulación. Como explica Stephen Darwall, el contagio emocional se da cuando alguien “atrapa” los estados emocionales o sentimientos de otro, no a través de un proceso imaginativo, sino de una manera más directa (Darwall 1998: 264). Esto sucede, por ejemplo, cuando uno entra a un velorio o a una fiesta. Cuando uno entra a un ambiente depresivo o serio, como un velorio, se siente distinto a cuando uno entra a un lugar alegre como una fiesta. Este proceso, por el cual nos contagiarnos de las emociones de otros de manera directa, se llama contagio emocional. Sin embargo, la empatía no consiste meramente en un contagio emocional.

Amy Coplan nos dice que la empatía no se trata meramente de un contagio, sino que es un proceso más complejo e indirecto: requiere de la imaginación y de una evaluación cognitiva y para ello es necesario la toma de una perspectiva. Como mencioné anteriormente, la toma de perspectiva es un proceso imaginativo por el cual uno simula la situación de otra persona. Esta toma de perspectiva tiene dos formas. La primera es una toma de perspectiva orientada en uno mismo. Cuando uno toma una perspectiva orientado en uno mismo, uno se representa a sí mismo en la situación de otro (Coplan 2011: 9). Este proceso puede ser vinculado al clásico “ponerse en los zapatos del otro”. Esto se da cuando nos preguntamos qué haríamos o cómo nos sentiríamos

en la situación de otra persona. Por otro lado, cuando uno toma una perspectiva orientada en otro, uno simula ser la otra persona en la situación de esta (Coplan 2011: 10). Este proceso, sin duda, es más difícil, pues requiere conocer al otro para poder imaginarse cómo sería ser él en su situación. De hecho, como explica Coplan, los estudios empíricos muestran que la toma de perspectiva orientada en otro requiere mucha más flexibilidad mental y regulación emocional. Asimismo, los efectos causados por este proceso son distintos a aquellos causados por una toma de posición orientada en uno mismo (Coplan 2011: 10). La capacidad empática requiere una toma de posición orientada en otro.

Esta diferencia entre, orientada en otro y orientada en uno mismo, es importante, pues una toma de posición orientada en uno mismo nos puede llevar a obtener distintas emociones que la persona a la que observamos. Coplan presenta el siguiente ejemplo. Supongamos que hay dos personas Ana y María. Ana es introvertida, mientras que María extrovertida. Ahora imaginemos que Ana le dice a María que desde hace unos días ha estado sola sin compañía. Probablemente, María, desde una perspectiva orientada en sí misma, sentirá emociones como ansiedad, molestia o ganas de estar acompañada. Sin embargo, probablemente, Ana, al ser introvertida, se haya sentido relajada y calmada. En ese sentido, no habría una concordancia afectiva entre María y Ana. Por el contrario, si María se imagina la situación de Ana, desde una perspectiva orientada en Ana, entonces será más probable que haya una concordancia afectiva.

Por ello mismo, Peter Goldie, en *The Emotions: a philosophical exploration*, sostiene que, para tener empatía, es necesario, en primer lugar, tener claro que el otro es una conciencia distinta a la mía. En segundo lugar, debo tener una caracterización sustancial del otro. Y, por último, tengo que capturar la narrativa en la que el otro está, para poder imaginarme su situación (Goldie 2000: 195). En ese sentido, no basta simplemente con imaginarme cómo es la situación del otro, sino que, como sostiene Goldie, es necesario tener una caracterización sustancial de este otro. Empatizar, dice Goldie, es imaginarse la narrativa de otro. Por ello, es necesario una caracterización de este otro: de su personalidad, sus disposiciones emocionales, ánimos, rasgos físicos, etc. Por ejemplo, si es amable, si es puntual, si es irritable, si es amoroso con su esposa, si tiene depresión, pero también es necesario imaginarse si es un abogado, si ha estudiado en una determinada universidad, se tiene un determinado rasgo físico, etc (Goldie 2000: 198).

Por último, tenemos la diferenciación entre uno mismo y el otro. Esta propiedad, como explica Coplan, usualmente se da cuando logramos tomar de manera acertada la perspectiva orientada en otro. Sin embargo, en algunos casos raros, se da que esta diferenciación entre uno mismo y el otro no se da. La autora explica que esto suele darse cuando las fronteras entre los otros y uno mismo se rompen; usualmente cuando los individuos están muy relacionados y las fronteras entre ellos no existen o son muy porosas (Coplan 2011: 15-16). En estos casos, nos explica, el observador reconoce al otro como una persona distinta y adopta su perspectiva, pero termina percibiendo la perspectiva del otro como suya. En estos casos, no se puede decir que hubo

empatía (Coplan 2011: 15). Habiendo revisado, entonces, las tres propiedades de la empatía, podemos decir que una persona tiene la capacidad de empatizar con otro cuando puede simular al situación de otro, desde una perspectiva orientada en el otro, y obtener los estados mentales que esta persona tendría en esa situación.

Empatía: x tiene la capacidad de empatizar con y si y solo si x simula los estados mentales de y desde una perspectiva orientada en y y x diferencia claramente su persona de y .

Ahora bien, habiendo definido lo que implica la capacidad de empatía, es posible notar que algunos de los significados del concepto convencional de empatía han quedado fuera de nuestra definición. El más relevante es la idea de que la empatía es un proceso por el cual nos preocupamos por los demás. Como vimos en la sección anterior, este atributo era fundamental para la moralidad según Hume. Sin embargo, de acuerdo al desarrollo de esta sección, tal componente no se encuentra dentro de la definición de la capacidad de empatía. Ahora, si bien este componente no se encuentra en nuestra definición, esto no implica que no exista un proceso psicológico relacionado con la preocupación por los demás; de hecho este proceso puede ser catalogado, según algunos autores, como Stephen Darwall, como simpatía³.

Según Darwall, la simpatía es una sentimiento o emoción que (a) responde a un peligro u obstáculo para el bienestar de un individuo, (b) tiene un individuo como su objeto y (c) involucra preocupación por su bienestar (Darwall 1998: 261). Esto sucede, por ejemplo, cuando vemos a una persona distraída cruzando la pista cuando un carro se aproxima a velocidad. En esa situación tendemos a preocuparnos por el bienestar de la persona cruzando la pista, tal que dicha situación nos insta a actuar. Por ejemplo, podemos sentirnos motivados a gritarle para que se de cuenta de lo que está sucediendo. En ese sentido, la simpatía involucra necesariamente una preocupación por el otro.

La simpatía, no obstante, no es lo mismo que la empatía. En efecto, uno puede preocuparse por otro sin necesariamente tener una concordancia afectiva. Por ejemplo, uno se puede preocupar por una persona que está a punto de saltar del último piso de un edificio y tratar de evitarlo, sin conocer realmente su situación, ni cómo se siente. De la misma manera, uno puede empatizar con

³ Es importante tener en claro que el concepto de simpatía actual no es el mismo que proponía David Hume. Si bien, como veremos, ambos procesos están relacionados, estos son, en última instancia, procesos psicológicos distintos. Hume, por su parte, llamaba simpatía a algo mucho más similar a lo que conocemos ahora por empatía, que lo que definiremos como simpatía.

una persona y no preocuparse necesariamente por su bienestar. Tenemos, entonces, que la empatía y la simpatía son procesos distintos. Sin embargo, como sostiene Darwall, parece existir una conexión entre la simpatía y la empatía (Darwall 1998: 273). Como él explica, hay experimentos psicológicos que muestran una conexión entre ambos procesos.

En uno de estos experimentos se examina las diferencias en el comportamiento de las personas que se les da la oportunidad de ayudar a alguien. En estos experimentos hay dos cosas que varían: lo que hacen los sujetos y la oportunidad de tener un fácil escape para no brindar ayuda. Con respecto a los sujetos de estudio, a algunos se les pide que imaginen cómo se siente una persona que están observando. Al resto solo se le pide que atiendan atentamente a la información que reciben de la persona que observan. La otra variable del experimento es el grado en el que los sujetos de estudio pueden evitar brindar ayuda a la persona sin sentir ninguna clase de angustia por no brindarla. Los resultados del experimento muestran que los sujetos que tuvieron que imaginar cómo se sentía la persona que observaron tienen mayor disposición a brindar la ayuda, incluso si pueden escapar de esto fácilmente sin sentirse mal por no hacerlo. Darwall sostiene que esta clase de experimentos dan evidencia a favor de la conexión que existe entre la empatía y la simpatía (Darwall 1998: 273). En efecto, si aquellas personas que simulaban los estados mentales de otros tuvieron una tendencia mayor a brindar la ayuda (incluso si no se sentían presionados), entonces esto parece evidenciar que hay un vínculo entre la capacidad de empatía y la simpatía. Al simular los estados mentales de otras personas e imaginarnos cómo se sienten, tendemos más fácilmente a estar motivados a ayudarlos. De esta manera, Darwall sostiene que la empatía da origen, muchas veces, a la simpatía.

Ahora bien, la capacidad de simpatía es sumamente importante, pues puede ser la conexión faltante entre la empatía y las razones para actuar en beneficio del bienestar de otro. Darwall sostiene que la simpatía es una emoción cuyo objeto está íntimamente relacionado con el bienestar individual de alguien. Él pone el siguiente ejemplo: cuando vemos a un niño a punto de caer en una fuente de agua, no deseamos simplemente que el desastre sea prevenido; lo deseamos por el bienestar del niño (Darwall 1998: 274). Este ejemplo es sumamente interesante, pues lo que nos dice Darwall es que la simpatía produce que deseemos algo particular: el bienestar de alguien, de aquella persona por la que sentimos simpatía. En ese sentido, este proceso psicológico produce, precisamente, el estado psicológico necesario para que las personas tengan razones para actuar por otro: el deseo por el bienestar del otro. De esta manera, cuando uno siente simpatía por el niño a punto de caer a la fuente, este hecho (el hecho de que el niño esté a punto de caer a la fuente) se vuelve una razón para nosotros para tratar de evitarlo. De hecho, Darwall sostiene que la persona que simpatiza con alguien tiene razones para librar a la otra de su sufrimiento (Darwall 1998: 275). Parece entonces cierto que la simpatía causa deseos que dan lugar a razones para actuar en favor del bienestar de otro. Si esto es correcto, entonces parece que podemos explicar mejor la relación entre la empatía y el diálogo transformativo.

2.5 La relación entre la empatía y el diálogo

En las secciones anteriores he establecido lo siguiente. En primer lugar, la idea de que el diálogo por sí solo, incluso si cumple con las condiciones para que sea un verdadero diálogo transformativo, no es garantía de que las relaciones conflictivas entre los actores se resuelva. En segundo lugar, he explicado que la razón por la que el diálogo no necesariamente funciona es que, muchas veces, los actores no tienen una real motivación para actuar por el bienestar de otro. Esto se da porque, para que algo sea una razón para nosotros, requiere de un deseo. Por ejemplo, el hecho de que la Amazonía corra peligro no es una razón motivadora para el Estado, si este no desea realmente el bienestar de los nativos. El Estado tendría que desear el bienestar de los nativos para que el hecho de que sus tierras corran peligro lo motive a protegerlas. Dado que muchas veces los actores con más poder no comparten estos deseos, o al menos no en un grado suficientemente fuerte, usualmente el diálogo no funciona. Este fue el caso del conflicto de Bagua y su previo y posterior diálogo. Dado que el Estado no tuvo realmente una preocupación por el bienestar de esta población, entonces no tuvo una motivación real para actuar como era recomendado por las mesas de diálogo. En una primera instancia, vemos que, si bien el resultado del diálogo fue un consenso sobre la necesidad de discutir los cambios legislativos, esta discusión nunca se dio en el congreso. Por el contrario, tal discusión se fue aplazando con la intención de firmar el TLC, con la modificación a la legislación. Por otro lado, luego del conflicto violento, si bien hubo una disposición mayor por dialogar, finalmente las recomendaciones nuevamente no se tomaron en cuenta. Esto muestra que, incluso cuando puede haber un proceso de diálogo y una disposición para escuchar al otro, esto no implica que el diálogo sea una herramienta efectiva para solucionar un conflicto, o al menos transformarlo a una mejor situación.

Vimos que parte del problema se da porque el mero hecho de intercambiar razones no implica necesariamente actuar en beneficio de otro. Por ello, propusimos que es necesaria una condición especial para que el diálogo funcione: que los actores tengan empatía. Hume, como vimos, propone que la empatía (simpatía en sus palabras) es lo que puede hacer que las personas sí actúen en beneficios de otros. Vimos, también, que la empatía es un proceso imaginativo con el que simulamos la perspectiva del otro y produce que podamos sentir lo que sienta el otro. Como vimos, este proceso requiere que conozcamos en alguna medida a la persona que observamos, pues necesitamos información para poder simular ser ella, en la situación en la que se encuentra. Además, establecimos que hay una relación estrecha entre la empatía y la simpatía. La simpatía es el proceso psicológico por el cual nos preocupamos por los demás. Como vimos, este proceso nos hace desear el bienestar del otro, por lo que nos da razones para actuar en favor de su bienestar. Finalmente, explicamos que la empatía es sumamente importante para generar simpatía en los agentes. En ese sentido, la empatía es fundamental para que las personas generen razones para actuar en beneficio de los demás.

Ahora bien, habiendo explicado lo anterior, quisiera detenerme a explicar qué relación puede haber entre el diálogo y la empatía. Como mencionamos en el primer capítulo, Caravedo sostiene que “el diálogo verdadero implica vínculos humanos que se construyan de manera auténtica desde las subjetividades de las personas involucradas, para aprender y cambiar” (Caravedo 2014: 94). Si bien Caravedo no explica exactamente a qué se refiere con esto y tampoco pone ejemplos, es posible extraer de esta cita que el diálogo es un proceso en el cual los participantes aprenden los unos de los otros acerca de sus realidades y vivencias subjetivas. Esto quiere decir que en un proceso de diálogo debe haber un espacio en el que los actores intercambien no solo razones para tomar un curso de acción, o para cambiar la realidad de la relación en la que se encuentran, sino también para intercambiar conocimientos sobre lo que siente cada uno, lo que piensa cada uno, la situación en la que vive cada uno.

Esto es sumamente interesante, pues la empatía requiere todos estos insumos para que las personas puedan simular, en una mejor medida, la situación del otro, desde una perspectiva orientada en el otro. En efecto, si uno no conoce al otro, lo más probable es que uno solo simule ser uno mismo en la situación del otro. Sin embargo, si uno conoce el grado de importancia que dan los nativos amazónicos al bienestar ambiental de las tierras, si uno conoce cómo se sentirían los nativos si pierden sus tierras, si uno conoce qué tanto puede afectar el deterioro ambiental de las tierras el desarrollo de las comunidades, entonces es mucho más fácil que el proceso de simulación de como resultado una congruencia afectiva. Esto, a su vez, puede dar lugar a un proceso de simpatía que brinde a los actores razones suficientemente pesadas para actuar en beneficio del bienestar de los nativos. En ese sentido, podemos decir que lo que diferencia al diálogo, de la negociación, es, precisamente, tener estos espacios que benefician la generación de empatía. Estos espacios contribuyen a la generación de razones altruistas motivacionalmente fuertes en los actores, por lo que los procesos de diálogo funcionan mejor para tratar esta clase de conflictos. Un concepto que nos puede ayudar a aclarar un poco mejor el tema es el de factor de conversión.

Un factor de conversión es la relación que existe entre un bien y qué tanto este bien nos puede llevar a la consecución de un funcionamiento (Robeyns 2016). Podemos entenderlos como el grado en que un bien nos permite conseguir algún funcionamiento deseado. De esta manera, podemos decir que ciertas cosas tienen un mayor, o un menor, factor de conversión para alcanzar un funcionamiento. Por ejemplo, digamos que dos personas, Juan y Pedro, tienen ambos la capacidad de hacer cálculos matemáticos complicados. Sin embargo, mientras que Juan solo tiene su cuaderno y sus lapiceros, Pedro tiene una calculadora científica. Tanto Pedro, como Juan, tienen ambos la misma capacidad. No obstante, todos podemos concluir que para Pedro alcanzar el funcionamiento de calcular operaciones complicadas le será mucho más fácil que a Juan. Esto se debe a que una calculadora contribuye, en una mayor medida, a alcanzar este funcionamiento que los lapiceros y los papeles. En este caso, podemos decir entonces que las calculadoras tienen un mayor factor de conversión que los lápices y papeles. Esto mismo puede trasladarse a un sin

número de ámbitos. Por ejemplo, los autos tienen un mayor factor de conversión para movilizarse que las bicicletas, y estas, a su vez, un mayor factor de conversión que el caminar.

Regresando al contexto del diálogo, podemos decir que lo que diferencia a un proceso de diálogo, de un proceso de negociación, es que en los procesos de diálogo existen espacios donde los actores intercambian, no solo razones, sino también experiencias, subjetividades, emociones, etc. Estos espacios, que serían irrelevantes en un contexto de negociación, contribuyen a que los actores sean motivados por razones altruistas, pues impelen a los actores a que simulen la situación del otro, de tal forma que despierten empatía por ellos. En otras palabras, los procesos de diálogo tienen un mayor factor de conversión que las negociaciones para generar razones altruistas capaces de motivar a los actores para actuar en beneficio del bienestar del otro, aún cuando esto pueda significar sacrificar algunos intereses.

Ahora bien, para que esto suceda, es necesario que existan precisamente estos espacios que empujen a los actores a simular la situación del otro. Es decir, es necesario que existan espacios donde los actores intercambien experiencias, emociones, que cuenten a los demás la situación en la que se ven envueltos o que muestren, de primera mano, cómo es su situación. Si en un proceso de diálogo no encontramos estos espacios, entonces poco se diferenciaría de un proceso de negociación, pues los actores solo se limitarían a intercambiar sus razones para hacer lo que a uno u otro le interesa: los actores solo discutirían tratando de conseguir sus propios intereses. Por otra parte, esto no quiere decir que la existencia de estos espacios logrará necesariamente que los actores actúen por razones altruistas. Sin embargo, sí contribuirán en una mayor medida a que se den razones altruistas motivacionalmente fuertes. De esta manera, el diálogo puede ser una herramienta adecuada para el desarrollo humano, generando empatía entre los actores, lo cual podría redundar en una ampliación de la capacidad de participación política de las personas, tal como se vio en el caso de Espinar.

Sospecho que este proceso de empatía se dio en el caso de Espinar y la mina Tintaya. A diferencia del caso de Bagua, vimos que en Espinar ha habido un diálogo sostenido por ya más de diez años. A pesar de que las tensiones, probablemente, no cesen de existir entre los actores, esto no imposibilita que ambos grupos resuelvan sus problemas mediante acuerdos. Evidencia de que el diálogo funciona es que la mesa de Tintaya ha venido funcionando por más de una década. ¿Qué diferencia este caso del de Bagua?

Considero que el factor fundamental es que los actores, en el caso de Espinar, estuvieron en condiciones suficientes para generar empatía con los pobladores de la zona. Como se explicó anteriormente, antes del ejercicio de diálogo entre la empresa BHP Billiton y las comunidades de Espinar, los directivos de la empresa, incluyendo al gerente de la mina, viajaron a la India para ver de primera mano las consecuencias de la actividad minera sobre las poblaciones. El mismo gerente de Tintaya declaró que este viaje generó un punto de inflexión. Esto nos hace pensar que

el ver directamente las consecuencias nocivas de la actividad sobre las persona generó un cambio en ellos. Este cambio, no solo propicio la creación de mesas en Espinar, sino también que los altos funcionarios puedan simular mejor lo que podían sentir los pobladores de Espinar, así como entender el sentimiento de injusticia que había en ellos. Estas mesas, además, no eran simples mesas donde se intercambiaban demandas y se debatía para encontrar un acuerdo entre las partes, sino que, además, habían espacios donde las personas podían comunicar sus sentimientos y otras experiencias subjetivas.

Creo que estos hechos fueron fundamentales para que el diálogo tenga un mejor resultado en el caso de Espinar, en contraposición con el de Bagua. ¿Por qué? Porque en el caso de Espinar, los ejecutivos y miembros de la empresa estuvieron expuestos a la dura realidad de aquellos menos favorecidos que sufren las consecuencias de la actividad minera. Es factible pensar que, al vivir esta experiencia, les fue mucho más fácil simular los estados mentales de la población, logrando así una mejor concordancia afectiva. De esta manera, los ejecutivos pudieron saber cómo podían sentirse estas personas, lo que, a su vez, produjo simpatía por estos. Es decir, los ejecutivos estuvieron motivados a actuar por el beneficio de aquellos que sufrían las consecuencias de la actividad extractiva. Posteriormente, ya en la provincia de Espinar, las mesas de diálogo se organizaron de tal forma que los pobladores podían expresar sus sentimientos y otros estados subjetivos. Esto permitió, nuevamente, que los participantes en el diálogo puedan simular mejor los estados mentales de sus interlocutores, produciendo así una empatía mucho mayor, lo que a su vez generaría la motivación para actuar en beneficio del bienestar de los pobladores. Al desear el bienestar de estos, tienen razones para atender sus demandas, incluso cuando esto pueda significar una pérdida para sus intereses. De esta manera, la empatía jugó un rol fundamental para que los funcionarios de la empresa estén motivados a realizar acciones altruistas, como, por ejemplo, el pago de US\$ 1.5 millones anuales al municipio con miras al desarrollo local, así como un fondo de US\$ 300 000 anuales para futuros proyectos comunales.

Podemos decir que la existencia de empatía en el diálogo en Espinar redundó en una ampliación de las capacidades de las comunidades campesinas en dos sentidos. En un primer sentido, gracias a ella, las comunidades han visto plasmada su capacidad de participación política en el diálogo. Esto se puede ver en el hecho de que la mesa de diálogo ha venido funcionando a lo largo de los años, atendiendo a diversos problemas que existen en la relación de las comunidades y la empresa. De hecho, uno de los pactos que se estableció en el diálogo entre estos dos actores fue “la consulta a las comunidades en futuras exploraciones [mineras]” (Muñoz, Paredes y Thorp 2006: 18). Vemos entonces que la mesa de diálogo permitió en cierta medida la participación efectiva de las comunidades en la toma de decisiones. Pero, además, por otro lado, el diálogo amplió las capacidades de las comunidades en otro sentido. Por ejemplo, los fondos creados para el desarrollo de las comunidades pueden ampliar otras capacidades si son administrados de manera correcta.

Vemos entonces que la empatía es una condición para que los actores puedan realizar de manera efectiva un diálogo genuino. Esto, no obstante, no significa que, si hay empatía, el diálogo vaya a funcionar infaliblemente. La capacidad de empatía es una condición necesaria para que el diálogo funcione, pero no es una condición suficiente. Es una condición necesaria porque, como vimos, un proceso de diálogo requiere que los actores actúen de manera altruista, mientras que, en una negociación, ambos actores buscan defender sus intereses. En las negociaciones es posible que los actores no se puedan poner de acuerdo en algo que sea provechoso para ambos. Sin embargo, en un contexto de conflictos sociales, en especial los interculturales, el no ponerse de acuerdo puede significar una gran pérdida para alguno de los actores, a tal punto de que se genere violencia. En este tipo de contextos, es necesario que los actores realicen ciertas acciones que pueden significar una pérdida de sus intereses sin ganancia alguna, para favorecer el bienestar de otro. Pero, como vimos, para que esto sea posible, es necesario que los actores sean motivados a actuar en beneficio del otro, incluso si esto significa una pérdida. La empatía, precisamente, permite a los agentes experimentar lo que siente el otro y entender en ese sentido cómo podemos estar afectando su bienestar. De esta manera, podemos ser motivados, gracias a este entendimiento, a actuar de manera altruista por el bienestar del otro. Esto se manifestó, como vimos, en el caso del gerente de Tintaya. La empatía, no obstante, no garantiza que un diálogo funcione. Existen muchos otros factores que también deben ser tomados en cuenta. Como vimos, algunos de ellos pueden ser el tener objetivos claros, el reconocer las demandas del otro y que este diálogo se de en condiciones de igualdad. El diálogo, en ese sentido, es un proceso más complicado y difícil que una negociación.

Por otra parte, si bien la empatía contribuye en gran medida a la efectividad del diálogo, el diálogo puede contribuir a que los actores puedan empatizar con sus interlocutores. Es posible decir que el diálogo es un proceso en el cual los agentes tratan de comprenderse unos a otros. En este contexto, los actores tratan de comprender las razones por las que hay una tensión en su relación. Ahora bien, como Pablo Quintanilla sostiene “cuando el objetivo es la comprensión, la interpretación es el instrumento” (Quintanilla 2008:2). El concepto de interpretación que usa Quintanilla, no obstante, requiere de una explicación más detallada. Para él, la interpretación “es una actividad de atribución de estados mentales y acciones a un agente” (Quintanilla 2008: 2). En otras palabras, cuando uno interpreta a otra personas, lo que hace es atribuirle a un agente distintos estados mentales y acciones de tal forma que “el objetivo de la interpretación no es el acuerdo (*agreement*) sino más bien hacer el desacuerdo inteligible” (Quintanilla 2008: 13). Uno interpreta al otro con el fin de poder explicar su comportamiento. Por ejemplo, en el caso de Bagua, comprender a los nativos amazónicos implica poder explicar por qué el bienestar del medio ambiente puede ser una parte sumamente importante para su bienestar. Esto no se reduce a decir que sus antepasados habitan en sus tierras, pues, aún así, esta creencia, por sí sola, no explica por sí misma el despliegue de fuerzas desatas en ese conflicto. Uno tendría que entender por qué esto puede ser tan importantes para ellos. En ese sentido, uno tiene que atribuirles una serie de creencias que conecten el bienestar del medio ambiente con el suyo. Asimismo, uno tiene

que atribuirles un esquema de valoraciones, así como de emociones con respecto al estado de aquellas cosas que los nativos valoran. En otras palabras, uno tiene que simular ser un nativo con un sistema de creencias, valoraciones y otros estados mentales específicos. Esto sin duda es un proceso complejo y requiere conocimiento de la persona a la que se intenta interpretar. De hecho, como explica Quintanilla:

La interpretación se produce cuando la intérprete atribuye un sistema básicamente coherente de estados mentales al agente. Pero estos estados mentales atribuidos no pretenden ser aquellos que existen en el interior de la mente del agente con independencia de la intérprete. Por el contrario, siempre son relacionales, es decir, son los estados mentales del agente para la intérprete. La coherencia que se busca no está en el agente en sí mismo sino en la relación entre agente e intérprete. Que los estados mentales sean relacionales significa que no son atributos monádicos de una mente, sino atributos que surgen y existen en la interacción entre los individuos que se interpretan mutuamente. (Quintanilla 2008: 18)

En ese sentido, la interpretación requiere de la interacción entre los individuos que se interpretan y que buscan comprender al otro, haciendo coherentes sus acciones con aquellos estados mentales que se atribuyen. Esto implica que, en la interpretación, el intérprete debe alejarse, muchas veces, de aquellas creencias que tiene, para dar lugar a las creencias que otro puede tener. Como sostiene Quintanilla cuando interpreto a alguien “debo alejarme de mis creencias previas (...) En este proceso, no pierdo mi perspectiva previa ni mis creencias acerca del otro, pero las transformo (...) Es este ámbito de transformación de mí mismo, el espacio que he creado para dar un lugar al otro en su diferencia, lo que constituye propiamente la comprensión” (Quintanilla 2008: 18).

Lo interesante es que justamente la empatía requiere interpretación. Como dijimos, la capacidad de empatía requiere que la persona simule ser el otro en sus circunstancias. Esto implica, justamente, que se imagine ser el otro, con un sistema de creencias y valores distintos a los nuestros. Sin embargo, para ello, es necesario conocer tal sistema de creencias y valores y esto se da por medio de la interpretación. En ese sentido, dado que el diálogo es un proceso, justamente, donde los distintos actores se interpretan, este puede contribuir al establecimiento de las condiciones suficientes para que haya empatía entre los distintos actores dialogando. No obstante, es importante decir que es necesario que el proceso de diálogo incorpore situaciones en las cuales los actores puedan interpretarse mutuamente: conocer sus creencias, sus sistemas de valoración, sus costumbres, emociones, etc. De lo contrario, es posible que este se vuelva más una negociación, en lugar de un diálogo verdadero, en el cual los agentes comprendan el por qué de las tensiones y puedan trabajar juntos por una solución.

De hecho, una diferencia notable entre el caso de Bagua y el de Espinar es que en el segundo hubo, precisamente, situaciones que favorecieron la comprensión de estas diferencias. Como vimos, la mesa de Espinar tenía momentos “para compartir la subjetividad, las ideas, los pensamientos, las perspectivas, las emociones y los sentimientos” (Ormachea 2014: 260). Esto

probablemente contribuyó a la generación de empatía en los directivos de la empresa minera, lo que los motivó a realizar acciones a favor del bienestar de los pobladores de Espinar. Por otro lado, en Bagua tenemos un caso opuesto, en el cuál el diálogo se mostró incluso con elementos que atentaban contra capacidades básicas de las personas, tales como la libertad. Parece entonces que, si bien la empatía es una condición necesaria para que el diálogo funcione, el diálogo, cuando posee instancias que permitan la comprensión mutua de los individuos, también contribuye a que surja la empatía entre los actores.



Síntesis

El propósito de esta investigación fue explicar por qué la empatía parece ser un elemento fundamental en el éxito de los procesos de diálogo. Como vimos, los procesos de diálogo son de suma importancia dentro de un contexto de desarrollo. Vimos que, para el Desarrollo Humano, entendido como ampliación de capacidades, la capacidad de participación política es sumamente importante. Esta capacidad es fundamental por tres razones fundamentales. En primer lugar, porque es algo que los propios ciudadanos valoran por sí mismo: el poder participar de las decisiones que afectarán su vida. En segundo lugar, porque, de esta manera, los tomadores de decisiones tendrán que atender las demandas de la población, ya que, de lo contrario, no podrán mantenerse en el poder. Por último, la participación política es importante porque de esta manera ciertas necesidades o problemas, que no eran usualmente vistos como tales, pueden salir a la luz.

Tanto el diálogo, como la negociación, son procesos de participación política importantes usados para resolver conflictos sociales e interculturales. La negociación es un proceso por el cual los distintos actores se ponen de acuerdo en una solución, pero que implica que, al menos alguno de los actores, renuncie a parte de sus intereses para llegar a tal acuerdo. Si la pérdida para llegar al acuerdo es demasiado grande para alguno de los actores, entonces las negociaciones fallan. Vimos que existen conflictos en los que la negociación no funciona, ya que, para poder llegar a un acuerdo, alguno de los actores tendría que renunciar en una proporción inaceptable a sus intereses. Esto sucedió, por ejemplo, en el caso de Bagua, en el que el Estado debía renunciar a la modificación legislativa, lo que pondría en peligro el TLC, y los nativos tenían que dejar de proteger sus tierras, la cual es esencial para su bienestar. En esta clase de contextos, una negociación no tendría un acuerdo efectivo. Es en estos casos en los que el diálogo ofrece una mejor alternativa.

El diálogo, como vimos, es un proceso que, más que llegar a un acuerdo, busca transformar las relaciones entre los actores, de tal forma que puedan convivir de una manera mejor. En el diálogo los actores no solo explican razones para defender sus intereses, sino que manifiestan emociones y sentimiento sobre cómo se sienten en la relación que tienen los unos con los otros, buscan así un cambio en la dinámica de la relación entre los actores. Sin embargo, como vimos, realizar este proceso no implica que la relación entre los actores se transforme o mejore. Puede haber diálogo sin cambio. Esto sucedió, por ejemplo, en el caso de Bagua, donde, por más que hubo diálogo, los nativos no llegaron a tener realmente capacidad de participación política. Pero, además, esta carencia se vio sumada a la pérdida de otras capacidades. Su libertad política fue seriamente comprometida, dado que sus líderes fueron perseguidos. Además, se inició una campaña mediática en su contra, donde se los mostraba como violentos.

Vemos entonces que la sola invocación al diálogo, o el mero establecimiento de mesas de diálogo, no solo no garantiza una solución que conlleve a un mejor bienestar para los actores, sino que tampoco garantiza que los individuos tengan una real capacidad de participación política. Para que el diálogo pueda cambiar la relación entre los actores e ir más allá de una negociación es necesario que los actores sean capaces de dejar a un lado sus intereses y actúen en beneficio del otro en ciertas ocasiones. Sin embargo, para que esto suceda, es necesario que los actores tengan razones altruistas que sean capaces de motivarlos a actuar en beneficio de los otros.

La empatía juega un rol fundamental en la generación de razones altruistas motivacionalmente fuertes. Como vimos, la empatía es un proceso que implica tener una concordancia afectiva entre nosotros y aquella persona que estamos interpretando. Esta concordancia se da simulando ser el otro en su situación. Al lograr simular efectivamente cómo se siente el otro, vemos que es más fácil activar otro proceso llamado simpatía. La simpatía, como vimos, implica una preocupación por el otro: una preocupación capaz de motivarnos a actuar por el bienestar del otro. De esta manera, la empatía contribuye a que las personas tengan razones que los motiven a actuar en beneficio del otro.

Justamente, lo que diferencia al diálogo, de las negociaciones, es que el diálogo presenta espacios que fomentan que los actores simulen ser el otro en su situación, lo que permite que estos empaticen. De esta manera, el diálogo es un proceso que contribuye a generar empatía entre los actores. Pero, al mismo tiempo, esta misma empatía, contribuye a que los actores sean motivados a actuar en beneficio del otro; de esta manera, transformando el conflicto, permitiendo llegar a soluciones más allá de un consenso logrado a través de la negociación.

Bibliografía

ALKIRE, Sabina

2005 "Why the capability approach". *Journal of human development*. Vol 6 N°1. Harvard University.

2002 "Dimensions of Human Development". En *World Development* Vol. 30, N°2, pp. 181-205. Elsevier Science Ltd: Great Britain.

ALZA, Carlos

2013 "El enfoque basado en derechos: ¿Qué es y cómo se aplica a las políticas públicas?" *En Derechos Humanos y políticas públicas*.

BROWN, Charlotte

2008 "Hume on moral rationalism, sentimentalism and sympathy". En RADCLIFFE, Elizabeth. *A Companion to Hume*. Oxford: Blackwell Publishing.

CARAVEDO, Javier

2014 "Diálogo transformativo para el desarrollo sostenible". En *ransformación de conflictos: aportes al análisis y abordaje de conflictos para el desarrollo sostenible*. BEDOYA, Cesar y PUMA, Liz.

CARAVEDO, Javier

2014 "Construyendo diálogos genuinos, productivos y sostenibles". En *Minería, conflictos social y diálogo*. Editatú editores e impresores de Victoria Adelaida Nuñera Torres: Lima.

CAVERO, Omar

2011 *Después del Baguazo: informes, diálogo y debates*. Departamento de Ciencias Sociales de la PUCP: Lima.

COPLAN, Amy

2011 "Understanding empathy: Its features and effects". En COPLAN, Amy y GOLDIE, Peter, *Empathy: Philosophical and psychological perspectives*. Oxford University Press: New York.

CROCKER, David

2008 *Ethics of global development: Agency, capability and deliberative democracy*. New York: Cambridge University Press

DARWALL, Stephen

1998 "Empathy, simpathy, care". En *Philosophical Studies* 89: 261-282.

GARCIA, Alan

2011 *Alan Garcia contra las ideologías absurdas panteistas*. [Video Youtube]

URL <<https://www.youtube.com/watch?v=2Vf4WfS5t08>>

GOLDIE, Peter

2000 *The Emotions: a philosophical exploration*. Oxford University Press: New York.

HUME, David

2011 *Tratado de la naturaleza humana*. Madrid: Tecnos.

KRAUT, Richard

2016 "Altruism". En *Stanford Encyclopedia of Philosophy*.

URL <<https://plato.stanford.edu/archives/fall2016/entries/altruism/>>

LADEN, Anthony

2007 Negotiation, deliberation, and the claims of politics. En, LADEN, Anthony y OWEN, David *Multiculturalism and Political Theory*. Cambridge University Press: New York.

LEDERACH, John

2014 *Little book of conflict transformation: Clear articulation of the guiding principles by a pioneer in the field*. New York: Good Books. Edición Kindle.

MELÉNDEZ, Liz

2016 "Debate: ¿Debería el siguiente gobierno legalizar el aborto?". *El Comercio*.

URL <<http://elcomercio.pe/opinion/colaboradores/debate-deberia-siguiente-gobierno-legalizar-aborto-168769>>

MUÑOZ Ismael, PAREDES Maritza, THORP Rosemary

2006 *Acción colectiva, violencia Política y Etnicidad en el Perú*. Documento de trabajo N°1. IEP.

URL <http://bibliotk.iep.org.pe/bib_img/26486-8-1.pdf>

NUSSBAUM, Martha

2012 *Crear capacidades*. Paidós: Barcelona.

ORMACHEA, Ivan

2014 "Construyendo diálogos genuinos, productivos y sostenibles". En *Minería, conflictos social y diálogo*. Editatú editores e impresores de Victoria Adelaida Nuñera Torres: Lima.

ORMACHEA, Ivan

2014 “El caso Tintaya”. En *Minería, conflictos social y diálogo*. Editatú editores e impresores de Victoria Adelaida Nuñera Torres: Lima.

OXFAM

2014 *Mesa de Diálogo en la provincia de Espinar - Cusco*.

QUINTANILLA, Pablo

2008 “Comprensión, imaginación y transformación” *Areté*. Volumen XX N°1. Lima: PUCP.

RAWLS, John

2007 *Lecciones sobre la historia de la filosofía moral*. Barcelona: Paidós.

ROBEYNS, Ingrid

2016 “The Capability Approach”. En *Stanford Encyclopedia of Philosophy*.

URL <<https://plato.stanford.edu/archives/win2016/entries/capability-approach/>>.

SCHROEDER, Mark

2007 *Slaves of the passions*. Oxford University Press: New York

SEN, Amartya

2000 *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Planeta.

2000 *Development as Freedom*. Edición Kindle.

STREIFFER, Robert

2015 “Human/Non-Human Chimeras”. En *Stanford Encyclopedia of Philosophy*.

URL <<https://plato.stanford.edu/archives/win2015/entries/chimeras/>>.