Из Макариев, П. „Малцинствени политики и делиберативна демокрация”, С. Изток-Запад, 2009 г.

МОДЕЛЪТ НА ДЕЛИБЕРАТИВНАТА ДЕМОКРАЦИЯ

В тази глава ще разгледаме най-напред модела за вземане на решения, който се разработва в съвременната философия на политиката под названието “*делиберативна демокрация*”. За начало ще го представя в опростен вид, с минимално проблематизиране на отделните му елементи. Във втората част на главата ще се спра по-подробно на няколко теоретични въпроса, по които се спори в последно време във връзка с делиберативната демокрация и които имат пряко отношение към предмета на моето изследване. Третата част има предназначението да илюстрира, посредством проблема за публичната роля на религиите в демократичните общества, разликата между двата основни подхода към публичния разум в релевантната литература – на Джон Ролс и на Ю. Хабермас. В последната част ще се запознаем с различните видове реализации на модела на делиберативната демокрация в наши дни.

***Моделът в “чист” вид***

*Дефиниции*

Различните опити да се дефинира “делиберативна демокрация” си приличат по това, че свързват този модел за вземане на решения с взаимното *рационално убеждаване* на страните. В една от най-новите представителни публикации по въпроса Е. Гутмън и Д. Томпсън акцентуват върху постигането на “взаимно обвързващи решения на основата на взаимно приемливи (mutually justifiable) аргументи.” (Gutmann, Thompson 2004 : 102) Джон Ълстър, от друга страна, разделя своята дефиниция на две. Едната част – “колективно вземане на решения с участието на всички, които ще бъдат засегнати от решението на техните представители” – се отнася към “демокрация”, а другата – “вземане на решения въз основа на аргументи, предлагани от и на участници, които изхождат от ценностите рационалност и безпристрастност” – се отнася към “делиберативна”. (Elster 1998 : 8) За Дж. Коен, пък, делиберативната демокрация представлява институциализация на определен идеал за политическо оправдаване (justification), според който “...да се оправдае упражняването на колективна политическа власт, ще рече да се процедира на основата на свободно публично дебатиране между равнопоставени.” (Cohen 1997 : 412) Става дума за, по думите на Коен, “рамка на социален и институционален порядък, който 1) улеснява свободното рационално дискутиране (free reasoning) между равнопоставени граждани чрез предоставяне, например, на условия за изразяване, сдружаване и участие... и 2) обвързва пълномощията да се упражнява политическа власт – и самото й упражняване – с такова публично рационално дискутиране чрез установяване на рамка, осигуряваща чувствителността и отговорността спрямо него на политическата власт посредством редовни състезателни избори, условия за публичност, законов надзор и т. н.” (Cohen 1998 : 186)

Прави впечатление, че колкото по-абстрактно е определението на делиберативна демокрация, толкова по-тавтологично звучи то. Гутмън и Томпсън не казват нищо повече от това, че за да е обвързващо едно решение, то трябва да е взето въз основа на приемливи аргументи, т. е. за да си съгласен с него, трябва да си съгласен с аргументите, които са посочени в негова подкрепа, или, още по-просто формулирано, този, който се съгласи с аргументите, трябва да приеме и решението. Всяко конкретизиране на дефиницията, т. е. всяко добавяне на съдържание, влага в нея повече смисъл, но пък я прави по-уязвима за възражения, доколкото я обвързва с някакви презумпции, които от една страна имат твърде спекулативен характер, а от друга ограничават приложимостта на модела.

Все пак, няколко от параметрите, които се сочат в литературата като необходими признаци на делиберативното вземане на решения, се съгласуват достатъчно добре помежду си, за да изграждат един убедителен модел. Доколко той може да претендира за универсалност, т. е. доколко не е обременен от културно-специфични догми, е друг въпрос, който ще обсъдим специално по-нататък. Тук ще разгледаме три такива параметъра.

*Специфика на делиберативно вземаните решения*

В редица публикации се прави много ефектно разграничаване на този тип решения от останалите, които са характерни за демократичните общества, т. е. от решенията, които се вземат чрез “*агрегирането*” на интереси и чрез “*сделка*” (bargaining). Дж. Коен смята, че според агрегативното разбиране на демокрацията, тя “...институционализира един принцип, който изисква еднакво зачитане на интересите на всеки член; или, по-точно, еднакво зачитане заедно с 'презумпция за персонална автономия' – тя институционализира разбирането, че възрастните членове (на обществото – бел. П.М.) са най-добрите съдници и най-активните защитници на техните собствени интереси. ... Естественият начин да се окаже такова зачитане е да се установи схема на колективен избор – мажоритарно или плуралистично управление, или групово пазарене (bargaining) – която дава еднаква тежест на интересите на гражданите, донякъде като им дава възможност да ги представят и прокарват. А това изисква рамка от права на участие, сдружаване и изразяване.” (Cohen 1997 : 411)

С една дума, решенията, които се вземат чрез гласуване, биват характеризирани като проява на “агрегативна” демокрация. Последната не изключва дебатите, размяната на аргументи, за които стана дума по-горе по повод на дефинициите за делиберативна демокрация. Също така, в нейните рамки има място за промяна на позицията на гласоподавателя. Та нали за това се водят предизборни борби. Но принципната разлика между агрегативния и делиберативния начини на вземане на решения е, че в първия случай индивидите определят своята позиция, т. е. коя алтернатива подкрепят, с оглед изключително на своя *личен интерес*. Убеждаването, което обикновено има място при борбата за гласове, се отнася до експлициране на отношението между различните алтернативи, от които трябва да се направи изборът и интересите на гласуващите, т. е. това е начин всеки от участниците да осъзнае възможно най-добре своя интерес, да изясни за себе си коя алтернатива е най-изгодна за него. Докато при решението по метода на делиберативната демокрация определяща роля има отношението между алтернативите, от една страна и някаква споделяна от всички участници ценност – от друга.

Какво следва от тази разлика? Каквото и решение да се вземе чрез гласуване, т. е. чрез числен превес на предпочитанията на едни над предпочитанията над други (от тук и терминът “агрегиране”), загубилите “състезанието” няма да са доволни от резултата. Те могат и да го приемат за легитимен, доколкото е спазена една демократична процедура, но все пак това не е *тяхното* решение. Те са гласували за друго, но вместо него се е наложило това. При подобно положение на нещата трудно може да се очаква добросъвестно спазване или изпълнение на решението от всички засегнати.

Как стои въпросът с вземането на решение чрез “сделка” (bargain)? То също се вписва сред съвременните демократични практики. В политическия живот обикновено от подобно естество са споразуменията между партии – да сформират коалиция, да подкрепят вот на недоверие на правителството и т. н. Както пише Дж Ълстър, до сделка се стига чрез размяна на оферти и контраоферти между участниците. Резултатът се определя от условията, в които протича “пазаренето”, но най-вече от ресурсите на страните, “...които им позволяват да отправят правдоподобни заплахи и обещания”. (Elster 1998 : 6) В литературата се обсъждат различни техники на “пазарене”, като блъфиране, използване на ефектни ходове, за да се направи впечатление на другата страна (напр. оферти от типа “всичко или нищо”), шантажиране, афиширане на относително приемлива алтернатива на сделката (т. е. да покажеш на другия, че не държиш особено да се споразумееш с него, защото имаш не по малко изгодна оферта от друг потенциален партньор) и т. н. (вж. Susskind 2006 : 278).

Приликата между решението чрез сделка и онова чрез агрегиране на предпочитания е, че и в двата случая участниците се ръководят от собствените интереси. Разликата е, че при сделката не важи демократичното правило на равнопоставеност на страните. Но и в друг аспект този тип решение е проблематичен с оглед ценностите на демокрацията (въпреки номиналното спазване на нейните норми). Обикновено и тук има спечелили и загубили, като последните не са ангажирани морално с решението.

За разлика от всичко това, при модела на делиберативната демокрация решението може да включва и *трансформиране* предпочитанията на участниците – в това именно се състои *убеждаването*. Ето защо такъв тип решения се вземат с консенсус. Взаимното убеждаване продължава дотогава, докато всички страни се обединят около една алтернатива. Тя става общо решение, не е наложена от никого на никого.

В цитираната по-горе книга Е. Гутмън и Д. Томпсън поставят въпроса “какви цели обслужва делиберативната демокрация?” (Gutmann, Thompson 2004 : 10) и му отговарят, като представят няколко начина, по които тази, според израза на Дж. Коен, “рамка на социален и институционален порядък” улеснява преодоляването на различни типове морално разногласие между хората.

Те описват четири такива типа. Единият се корени в недостига на ресурси. Гражданите дискутират как да се разпределят, например, органите за трансплантация (вж. ibid.), което не биха правили, ако от последните имаше достатъчно за всички нуждаещи се. Другият се дължи, според авторите, на “недостатъчна щедрост” (“limited generosity” – ibid.). Има се предвид, поне както аз тълкувам текста, егоизмът, който в една или друга степен е характерен за всеки. “Малко хора са склонни да бъдат напълно алтруистични, когато обсъждат спорни въпроси на публичната политика, като разходите за отбрана или приоритетите на здравеопазването.” (ibid.) Третият тип морално разногласие произтича от различия в ценностите. И четвъртият – от недостатъчно познаване на ситуацията, като в това число се имат предвид не само непълноти в информацията, с която разполага един или друг участник в дискусията, но и погрешни интерпретации, методологически различия и т. н.

Ще се опитам въз основа на тази типология да покажа какво се има предвид в теорията на делиберативната демокрация с “трансформирането на предпочитанията”, което човек се стреми да постигне, като убеждава другата страна в процеса на аргументативна комуникация. На този етап няма да коментирам втория (по Гутмън и Томпсън) тип морални разногласия – тези, които се дължат на егоизма, тъй като те ще са предмет на по-подробно разглеждане по-нататък. Относно четвъртия тип ще отбележа само, че при него е очевидно как може да става промяната на предпочитанията на партньора в комуникацията. Изправен/а пред емпирични данни, които до момента не са му/й били известни и които не са съвместими с позицията, която той/тя е защитавал/а, Другият ще трябва, независимо от това, дали му/й е изгодно или не, да възприеме ново схващане по обсъждания въпрос. Разбира се – стига да се придържа към една коректна линия на поведение в делиберацията. Условията това да става, ще обсъдим специално по-нататък.

По-интересен е случаят с ценностните различия. Убеждаването няма за цел да промени ценностите на другата страна, макар че и това не е изключено да се получи. Трансформирането на предпочитанията, което се има предвид, се състои в друго. В резултат на публичната делиберация някой от участниците може да се сблъска с (контра)аргументи, които да го/я убедят, че ценностите, от които той/тя изхожда при обсъждането на дадения въпрос, нямат шанс да бъдат възприети от останалите страни като обвързващи ги. В такъв случай коректността на участието в този процес на вземане на решение изисква от въпросния участник да се откаже не от самите си ценности, а от намерението да убеди другите да съобразят общото, колективно решение с тях.

Промяната на позицията тук се състои именно в този отказ. Щом като останалите участници аргументирано не се съгласяват да поставят консенсуса, към който всички вие се стремите, на основата, която ти предлагаш, не ти остава нищо друго, освен да продължиш участието си в съвместното търсене на “общ знаменател” на вашите ценностни позиции. Ако такъв бъде намерен, дори да е на по-абстрактно равнище, да е по-формален, “по-плитък”, той ще бъде общо решение – включително и твое. Което различава принципно този случай от вземането на решение с гласуване, т. е. с агрегиране на предпочитания. Но дори и да не бъде постигнат консенсус, щом страните са участвали коректно в процеса на взаимно аргументиране на позициите, неуспехът не следва да бъде основание за антагонизиране на отношенията между тях. Всеки е установил, че всеки от другите добросъвестно е предлагал такива решения, които да са приемливи за всички останали. Ако положителен резултат в това начинание не е бил постигнат, това не е защото някой се е опитал да се наложи над останалите, или без разумни основания е отказал да се съгласи с иначе общоприемливо предложение.

Как стои въпросът с разногласията, които са породени от противоречия между интересите на страните? В такива случаи аргументацията има за предмет справедливостта. Коректното участие в делиберация от подобно естество изисква да промениш (трансформираш) претенциите си за удовлетворяване на твоите интереси, ако в светлината на аргументите, които са били признати от всички за най-убедителни, се окаже, че това е необходимо, за да не бъдат ощетени другите страни. По този начин взаимното убеждаване прави възможен консенсуса. Тези от участниците, които в случая са отстъпили от своите интереси, могат да разчитат в бъдеще на справедливо отношение и към тях самите, т. е. ако се наложи – и на реципрочни отстъпки от техните партньори.

И трите разгледани варианти на трансформиране на предпочитанията в резултат на убеждаване се основават върху презумпцията за коректност на участието във вземането на решение по делиберативен начин. Какво може да мотивира реални индивиди или общности да се придържат към подобно поведение? Този въпрос ще разгледаме, след като уточним на какви критерии следва да отговаря една дискусия, за да има легитимиращата функция на публична делиберация.

*Какво е “публична делиберация”?*

Безспорно не всяко решение, което е взето в резултат на дискусия, е легитимно от гледна точка на засегнатите от него – дори ако никой не го оспорва, т. е. ако то има видимостта на консенсус. Да си представим, например, обсъждане на някакъв проблем в кабинета на авторитарен началник. Или спонтанно единодушно гласуване на някакъв форум по предложение на харизматичен оратор. Или решение на група хора да навредят на някого, който не подозира за техните намерения. Какви са условията, чието спазване гарантира, че взетото решение ще бъде смятано за легитимно от всички, които биха били засегнати от реализацията му – в смисъл, че те са съгласни с него, одобряват го, биха го изпълнявали доброволно според възможностите си? С други думи, на какви критерии трябва да съответства начинът на неговото вземане, или, в малко по-различна формулировка – комуникацията, в резултат на която се стига до него?

В литературата няма единодушие по тази тема. Някои автори са по-изчерпателни при формулирането на такива условия, други – по-пестеливи. Общата тенденция е да се търси отговор на въпроса “Какво би мотивирало един разумен човек свободно да приеме едно решение за дължимо?”. По-горе вече споменах за известно затруднение при дефинирането на “делиберативна демокрация”. Подобен е случаят и с дефинирането на критерии за делиберативност на комуникацията. На единия полюс са пределно “икономичните” определения, които будят съмнения за тавтологичност (например, “легитимно е това решение, което е взето доброволно”), а на другия са богатите на съдържание дефиниции, които обвързват легитимността с някакви културни особености.

Ще започна с една относително лаконична формулировка. В своята книга “Публична делиберация” Дж. Бомън предлага следните условия, които според него са необходими за “идеална процедура на демократична делиберация”: “включване на всеки, засегнат от решението, съществено политическо равенство, включително равни възможности за участие в делиберацията, равенство в методите на вземане на решение и в определянето на дневния ред (the agenda), свободна и отворена размяна на информация и основания, достатъчни за разбирането както на въпроса, който се обсъжда, така и на мнението на другите и т. н.” (Bohman 2000 : 16)

Авторът очевидно няма претенции за изчерпателност на това определение, но то включва основните характеристики на публичната делиберация, които се повтарят и при другите дефиниции. Публичността се състои в “*отвореността*”, или иначе казано, „*инклузивността*“ на дискусията – всеки, който смята, че обсъжданото решение го засяга по някакъв начин, има правото да се включи. Това предполага и публичност в по-елементарния смисъл на думата, т. е. че дебатите се осъществяват, тъй да се каже, “пред очите” на гражданството. Всеки има право да знае кой от участниците каква позиция застъпва и как, най-вече – с какви аргументи, я защитава. Именно това дава реално възможността за включване на който и да е етап от дискусията на нови участници, които са установили за себе си, че обсъжданият въпрос ги засяга и тяхната позиция следва да се вземе предвид, за да бъде консенсусът легитимен – разбира се, стига да могат да обосноват пред останалите, че това действително е така. Като – тук Бомън е достатъчно ясен – социалният статус и другите харатеристики на отделния участник нямат значение. Всички са *равнопоставени*, доколкото само аргументите са важни. Все едно от кого се изказват.

Заедно с това публичността на делиберацията предполага и *общоприемливост* на аргументите – поне по намерението на техните автори. Т. е. те са адресирани към всички и са формулирани по начин, който цели да бъдат разбрани и приети от всеки – тук ще цитирам един друг философ, който специално подчертава този момент. “Според стандартната концепция за делиберативната демокрация от участниците в делиберативния процес се изисква не само да предлагат аргументи, но да предлагат такива аргументи, които са убедителни за всички: няма презумпция, че някои членове на делиберативното тяло не влизат в сметката.” (Festenstein 2002 : 91)

По-изчерпателно дефинира параметрите на публичната делиберация един от най-големите авторитети в нейната теория, Юрген Хабермас. Той използва няколко формулировки на Дж. Коен, като добавя и други, вече от свое име. “а) Процесите на делиберация се осъществяват в аргументативна форма, т. е. чрез регулирана размяна на информация и аргументи между страните, които правят и критично проверяват предложения. b) Делиберациите са инклузивни и публични. Никой не може да бъде изключен по принцип; всички хора, които биха могли да бъдат засегнати от решенията, имат равни възможности да се включат и да вземат участие. c) Делиберациите са свободни от каквато и да било външна принуда. Участниците са суверенни, доколкото са обвързани единствено от предпоставките на комуникацията и правилата на аргументация. d) Делиберациите са свободни от каквато и да било вътрешна принуда, която може да ги отклони от равенството на участниците. Всеки има равна възможност да бъде чут, да предлага теми, да прави приноси, да прави и критикува предложения. Заемането на да/не позиция се мотивира единствено от ненасилствената сила на по-добрия аргумент.

Допълнителни условия уточняват процедурата с оглед на политическия характер на делиберативните процеси: е) Делиберациите целят изобщо рационално мотивирано съгласие и по принцип могат да бъдат продължавани неопределено време или да бъдат възобновявани в който и да е момент. ... f) Политическите делиберации могат да се отнасят до всяка материя, която може да бъде регулирана еднакво в интерес на всички ... g) Политическите делиберации също така включват интерпретацията на нуждите и желанията и промяната на дополитическите нагласи и предпочитания. Тук консенсус-генериращата сила на аргументите в никакъв случай не може да се основава само на ценностен консенсус, предварително развит в рамките на споделени традиции и форми на живот.” (Habermas 1998 : 305-306)

По мое мнение особено важен е приоритетът на *саморефлексивността* на участията в публичната делиберация, който се изтъква от Ш. Бенхабиб в нейните схващания за “делиберативния модел на демокрацията”. (Benhabib 1996 : 70) Авторката представя публичната делиберация като една непрекъснато самооценяваща се и самокоригираща се (с оглед на отношението между нейните цели и реални резултати) дейност. “Много често индивидуалните желания, както и възгледи и мнения, си противоречат. В процеса на делиберация и на размяна на виждания помежду си индивидите осъзнават по-добре конфликтите от този род и развиват мотивация да осъществят подреждане, което да е с повече вътрешна съгласуваност.” (Ibid.) Освен това, воден от необходимостта да убеждава публично своите партньори във взаимодействието, индивидът трябва да прави усилия да формулира своите аргументи по начин, който да е приемлив и от други, различни от неговата гледни точки. “Този процес на публично артикулиране на убедителни аргументи кара индивида да се пита, какво би представлявало убедителен аргумент за всички останали участници.” (Benhabib 1996 : 71) Така се отива към изграждане на – тук Бенхабиб цитира Х. Арендт – “разширен манталитет” (enlarged mentality”). С други думи, самото участие в публичната делиберация култивира саморефлексивна нагласа у субекта, която го мотивира да променя сам себе си, за да се вписва все по-хармонично в това взаимодействие.

Освен това, посредством саморефлексията публичната делиберация се самокоригира като процедура. “Делиберативният модел на демокрацията... както и всяка процедура, може да бъде погрешно интерпретиран, погрешно прилаган и с него може да се злоупотребява. ... Все пак, дискурсният модел включва известни механизми срещу това, да бъде погрешно използван или с него да се злоупотребява, благодарение на вграденото в него условие за рефлексивност, което позволява погрещни и зло- употреби на първо ниво да бъдат оспорвани на второ, метаниво на дискурса. Също така, равният шанс на всички засегнати да инициират такъв дискурс на делиберация означава, че никой резултат не бива фиксиран такъв, какъвто се получи, а може да бъде ревизиран и подложен на преразглеждане.” (Benhabib 1996 : 72)

*Гаранциите за коректност на участието*

Както стана дума по-горе, и дефинициите на делиберативния модел на демокрацията, и критериите за делиберативност на комуникацията включват в себе си презумпцията за коректност на участието. Ако си даваш сметка, че обоснованото възражение, с което другата страна посреща твоя аргумент, е по-убедително, ала не признаваш това публично и продължаваш да настояваш на своето, ти радикално блокираш публичната делиберация. Тя е възможна само, ако по-добрият аргумент винаги взима връх.

Какво е в състояние да те накара да оценяваш добросъвестно аргументите при подобна комуникация? Особено, ако “по-добрият аргумент” не е в твой интерес? Възможно ли е изобщо да отстъпиш от егоизма си в името на разумността на делиберативното вземане на решение. Реалистична ли е такава методология? Във философията на политиката и в етиката се предлагат не един и два *контрафактуални* модела на социални отношения. Можем да твърдим, например, че легитимен е този начин на разпределение на материални блага, с който са съгласни всички засегнати – при положение, че при обсъждането на това, кой какво и колко да получи, всеки заявява нуждите си напълно искрено, т. е. не се опитва да мами своите партньори. Разбира се, най-вероятно никой реален начин на разпределение на блага не съответства напълно на това условие и следователно никой не е напълно легитимен. Но все пак контрафактуалният модел не е безполезен, защото може да дава критерии с които да се установява кой от *донякъде* легитимните модели е по-легитимен от другите.

Случаят с модела на делиберативната демокрация не е такъв. Теорията, чийто продукт е той, разкрива, по израза на Ш. Бенхабиб, “...имплицитно налични принципи и логика на съществуващи демократични практики”. (Benhabib 1996 : 84) Към последните тя причислява т. нар. от нея “делиберативни тела” в демократичните общества, проявите на парламентарните опозиции, свободните и независими медии (където и в каквато степен те са налице) и др. (вж. ibid.) В последната част на тази глава ще посоча и немалко други случаи на реални социални взаимодействия – институционални и неформални – за които много хора смятат, че са ранни и недотам съвършени, но все пак *реализации* на въпросния модел. Ето защо не можем да му припишем контрафактуалност, за да защитим неговата убедителност.

Някои автори изобщо отговарят негативно на въпроса, как е възможно човек свободно да признае правотата на чуждия аргумент, ако това му е неизгодно. “Главният въпрос ... е, дали някой може да бъде убеден да направи или подкрепи нещо, което не е в негов интерес. Това изглежда малко вероятно.” (Susskind 2006 : 274) Други, като например Уйлям Саймън, препоръчват да се прави по начало разлика между добросъвестно и недобросъвестно (“good faith” и “bad faith”2) участие в публична делиберация. При наличие на недобросъвестни участници, такава е по-добре изобщо да не се започва, защото “…в най-добрия случай би била загуба на време, а в най-лошия би помогнала на лицето да се представи като по-разумно, отколкото е”. (Simon 1999 : 53)

2 Саймън дефинира недобросъвестното участие като да бъдеш “...или съзнателно нечестен, или просто не отворен за рефлексия” (Simon 1999 : 53).

Все пак преобладава обратното мнение, т. е. позицията, че моделът на делиберативната демокрация може да работи реално. Един от основните аргументи за това е, че напълно действен мотив за коректност на участието в публична делиберация може да бъде стремежът на субекта да запази и утвърди своя *публичен авторитет*, своята *легитимност*, своята *надеждност* като участник в демократичния политически живот.

Ако превъзходството на даден аргумент над алтернативните е безспорно в очите на публиката, а ти въпреки това откажеш да го признаеш, вероятно ще загубиш нейното доверие. Още повече – ако бъдеш приканен да обосновеш своята позиция и ти се наложи да прибегнеш до риторично-манипулативни похвати, които лесно могат да бъдат изобличени като такива от имащите право да се включат в обсъждането (според критериите за делиберативност) заинтересовани лица.

В един малко по-друг контекст Дж. Ълстър въвежда формулировка, която може да се използва и като ефектно описание на този тип мотивация: “цивилизоваща сила на лицемерието”. (Elster 1998 : 12) Естествено, в такъв случай възниква въпросът, дали имаме работа с действително добросъвестно участие или само с имитация на такова. Когато в началото на главата разглеждахме разликата между агрегиране и трансформиране на предпочитания, стана дума за това, че голям недостатък на агрегативния (с гласуване) начин на вземане на решения е, че винаги има загубили, които е много вероятно да не се ангажират морално с решението, защото то не е тяхно, то им е наложено. Въпреки че, по съображения от рода на току що посочените, те могат формално да се съгласят с волята на мнозинството, те по всяка вероятност няма да допринасят добросъвестно за изпълнението на въпросното решение. Има ли разлика между този случай и присъединяването към един публично обоснован консенсус, което някой прави, за да “не падне в очите на публиката”?

Редица автори, които подкрепят този аргумент, експлицират “цивилизоването” в смисъл, че е много възможно, ако някой систематично участва по коректен начин в публични делиберации, макар и първоначално да е изхождал от стратегически (в Хабермасианския смисъл, за който ще стане дума по-нататък), егоистични съображения, с времето да интернализира тази коректност и да трансформира своите стратегически ментални нагласи в комуникативни. “Според това гледище публичният дебат може да генерира психологически натиск в посока на 'автоцензура'. Този натиск възпира изказващите се от издигане на претенции, които могат да бъдат сметнати за 'неразумни', защото отразяват егоистичния интерес на изказващия се, или (претенциите – бел. П. М.) артикулират позиция, която може би другите ще възприемат като морално спорна. Подобна автоцензура е израз не толкова на истинско убеждение, колкото на опасения от неодобрение или упрек. Но с времето нещо от рода на редукция на дисонанса може да накара такива страни да застанат действително на 'разумни' позиции, които преди те само лицемерно са възхвалявали.” (Johnson 1998 : 171)

Ще приведа и още една формулировка, тъй като за отговора на въпроса, доколко е убедителна тази интерпретация на обсъждания аргумент в полза на делиберативния модел, е важно на какви концептуални опорни точки се крепи тя. “Вторият отговор е, че в дългосрочна перспектива участникът ще има стимули да имитира и може би в крайна сметка да възприеме нормите, които ръководят делиберацията. Тъй като е трудно в една публична дискусия да предлагаш чисто егоистични аргументи за одобрението на дадена мярка ('Това ми е изгодно' не е вероятно да послужи като аргумент, убедителен за широк кръг хора), той трябва да ги представи във вид, който се съгласува с интересите на всички... По този начин той трябва да 'изпере' егоистичните си претенции, така че да стават за публично представяне. Това на свой ред може да носи психологически последствия: от лицемерно възхваляване на общото благо може с времето да се премине към съобразяване с него.” (Festenstein 2002 : 97)

По мое мнение, да се интерпретира така “цивилизоващата сила на лицемерието” не е в духа на теорията на делиберативната демокрация. Нямам възражения срещу историзма на това схващане – че преходът от “по неволя” коректно към действително коректно участие в публичната делиберация не може да става отведнъж, по закона “всичко или нищо”. По-реалистично наистина е да очакваме това да бъде процес, да има междинни етапи, нюансирани състояния от типа “донякъде така, а донякъде – иначе”. Но да се разчита на *психологическо привикване* към коректността, противоречи на рационалистко-нормативисткия патос на теорията, която разглеждаме.

Възможността да има външно коректни участия в публична делиберация, с които да са маскирани стратегически нагласи, наистина поставя под въпрос модела на делиберативната демокрация, но решението на този проблем, според мен, трябва да се търси в същата насока, в която беше открит самият мотив да се демонстрира коректност, престорена или не, при такива участия. Стремежът да си създаваш, респ. запазваш и утвърждаваш публичен авторитет няма защо да “угасва” с времето или при прехода от вземане на решение към неговото изпълнение. Ако поведението ти е непрекъснато пред очите на една критична публика, няма значение, дали мотивацията ти е автентична, или играеш роля. Проблем би имало, ако допуснем, че публичността действа епизодично – можеш в даден момент да се престориш “за пред хората”, че добросъвестно участваш във вземането на решение, а след това, когато вече никой не те наблюдава, да си спестиш изпълнението му, или дори да му пречиш. Такова допускане обаче в теорията на делиберативната демокрация няма. Напротив, тя разчита именно на непрекъснатото, активно-критично действие на публичността.

Историзмът присъства и тук, но по друг начин. Такава публичност не може да се формира изведнъж, тя се развива. Ето защо ефектите от “цивилизоващата сила на лицемерието” се проявяват, тъй да се каже, със закъснение. Настоящите реализации на модела, който обсъждаме, са далеч от идеала за действие на публичността и поради това не са редки “пробивите” в коректността на участията в публично-делиберативните вземания на решения и в тяхното изпълнение. Но перспективата развитието да продължи в положителна насока е налице.

Има опасност обаче с този коментар на теорията на делиберативната демокрация да създадем впечатлението, че това е една утопична визия, която радикално отрича реалното положение на нещата. То би било погрешно. Тук нямам предвид само вече съществуващите, повече или по-малко институционализирани, делиберативни практики на вземане на решения. Самата сърцевина на модела – мотивът да се стремиш да удовлетворяваш очакванията на публиката, като зачиташ аргументите, които са се наложили като най-убедителни в нейните очи – е обвързана с процедурите на класическата представителна демокрация. За какво би ти бил нужен публичен авторитет, доверие на публиката, ако нямаше избори, ако нямаше зависимост на властовите отношения от волята на мнозинството? Самите поддръжници на делиберативната демокрация не отричат, че тя се явява понастоящем едно допълнение към представителната. “С други думи литературата по делиберативна демокрация не представлява директно отхвърляне на либерално демократичния ангажимент към представителната. По-скоро се има предвид, че бихме могли плодотворно да допълваме тази практика с други, които насърчават интерактивния дебат и трансформирането на предпочитанията.” (Squires 2002 : 134)