

El valor de la mesa de negociació del conflicte polític

«No hi ha cap escenari d'unilateralitat imaginable sense obtenir el suport d'amplíssimes majories socials i d'esgotar la via de la negociació»

L'any vinent farà 50 anys de la publicació del llibre pòstum de J. L. Austin ?How to do things with words? (Com fer coses amb paraules). J. L. Austin i Ludwig Wittgenstein van sacsejar el debat filosòfic obrint noves vies per a capir la lògica del llenguatge humà. Tots dos ens van ajudar a entendre que les paraules poden ser palanques de poder. L'any 2004, el lingüista cognitiu George Lakoff va publicar el llibre *?Don't Think of an Elephant!?* (No pensis en un elefant!) amb el que popularitzava la idea que si un moviment social o polític aconsegueix imposar els seus marcs mentals a la societat mitjançant el seu discurs públic aconsegueix guanyar la batalla de la comunicació... i la de la política.

El debat sobre la imprecisament anomenada ?taula de diàleg? és un magnífic exemple de com el control de les significacions i dels marcs mentals esdevé clau en tota batalla política. Per això mateix proposo al lector un exercici de lectura crítica dels conceptes al voltant de la mesa de negociació. Estem parlant d'una taula de diàleg o d'una taula de negociació? La primera qüestió a la qual cal respondre és qui afavoriria que s'imposés el marc mental que exclou el concepte de negociació? Clarament, a tots aquells que volen disminuir la importància política de l'existència d'una mesa de negociació entre dos subjectes polítics representats per dos governs amb la finalitat de trobar una sortida democràtica a un conflicte polític.

Per tal d'objectivar al màxim la qüestió, intentaré respondre a quatre preguntes. En primer lloc, quina és la matèria de negociació? Un conflicte de naturalesa estrictament política. Un conflicte de poder provocat per la topada frontal entre la interpretació autoritària uniformista d'un projecte d'estat i la voluntat d'autogovern de la societat catalana en el context de la mundialització del capitalisme. Un conflicte que s'institucionalitza amb la sentència del TC del 2010 sobre l'Estatut de Catalunya amb la que es trenca el pacte constitucional sobre el qual s'assenta l'arquitectura institucional derivada de la Constitució del 78. Aquest és, de fet, un dels dos o tres factors més rellevants de la crisi sistèmica del que ja coneixem com el ?règim del 78?.

En segon lloc, per què cal negociar? Per trobar una solució democràtica a una situació enquistada. Com recentment recordava Eduard Voltas, les conseqüències dels fets d'octubre del 2017 van ser tenir mig govern empresonat, mig govern a l'exili i l'autogovern suspès, via aplicació del 155. Una imatge més propera al concepte de derrota que no pas al de victòria. Però el govern de Rajoy tampoc va guanyar. Va haver de renunciar a l'aplicació indefinida del 155 que li demanava el nacionalisme espanyol majoritari, i va veure com en les eleccions del desembre del mateix 2017 es tornaven a imposar les forces independentistes. En sentit estricte es produí un empat d'impotències que feia més crònic i profund el conflicte. Per això l'escenari de negociació és, en si mateix, la primera gran victòria de l'independentisme en els darrers quatre anys.

En tercer lloc, quin és el mètode i quin l'objectiu de la negociació? En tot context democràtic el mètode és la cultura del diàleg. De fet, la qualitat de tot sistema democràtic es mesura per la qualitat de la seva cultura del diàleg. I aquí l'examen més rigorós el passa el govern espanyol. Però el diàleg en si mateix no és l'objectiu. El DIEC defineix diàleg com la ?conversa entre dues o més persones?. Es tracta, doncs, de tenir una mesa de diàleg per a conversar sense més? Òbviament, no. Es tracta de negociar. D'acord amb la definició del DIEC, ?Discutir o tractar (d'alguna cosa) amb algú per tal d'aconseguir-la, d'establir-la, d'arribar a un acord?. Ni més, ni menys. Negociar amb l'objectiu d'arribar a un acord polític.

I, en quart lloc, quin resultat podem esperar? Qualsevol expert en mediació política sap que el resultat de tot procés de negociació política depèn bàsicament de dos vectors, de dues variables: la força i la legitimitat. Com més democràtic és el context, més pes té la variable de la legitimitat. I aquesta carta, la de la legitimitat interna i externa, és la carta més forta del sobiranisme català. I això implica jugar a fons l'opció de la negociació. Sobre aquesta base, que el resultat de la negociació s'apropi més a les posicions actuals del govern espanyol o a les del govern català dependrà de la força i de la legitimitat democràtica que demostrin uns i altres davant l'opinió pública catalana, espanyola i internacional. El que és segur és que la part catalana no hi té res a perdre. En l'actual fase del procés d'autodeterminació de Catalunya el factor clau és el reforçament simultani i complementari de la unitat civil i de la legitimitat democràtica.

Fins aquí la definició de l'escenari. Ara bé, quina és la posició dels diferents actors polítics?

La dreta espanyola dramatitzarà la mateixa constitució de la mesa presentant-la com una traïció i una rendició davant els secessionistes. Naturalment, amb l'objectiu que fracassi i de desgastar al govern PSOE-UP. El PSOE intentarà minimitzar els marges de la negociació per a pagar el menor preu possible i no patir desgast davant l'opinió pública espanyola. UP corre el risc de desdibuixar-se i d'acabar de perdre el seu perfil disruptiu. Junts anunciarà, dia si i dia també, el fracàs de la mesa de negociació sense oferir cap alternativa transitable. I la CUP s'apuntarà a aquesta lògica de la profecia auto-completa. Ara com ara, és el que hi ha. I ERC? ERC té l'obligació i la necessitat de connectar amb l'opinió majoritària de la societat catalana. També amb l'opinió pública internacional. Pot ser incòmode, però és l'únic marc mental racional i guanyador.

La via del diàleg i la negociació és complexa i incerta. Ningú no pot garantir que sigui ràpida o eficaç.

Sembla obvi. Tan obvi com que, en el nostre context, les altres vies no existeixen més enllà de la retòrica que no passa l'examen de la confrontació amb els fets. O que no hi ha cap escenari d'unilateralitat imaginable sense obtenir el suport d'amplíssimes majories socials i d'esgotar la via de la negociació havent apostat amb convicció i determinació. També sabem que el reformisme espanyol no podrà culminar cap projecte polític durador si no és capaç de negociar la solució del conflicte polític amb el sobiranisme català. Uns i altres tenen dos anys de marge. Una eternitat per l'acumulació de novetats i d'imprevistos que poden fer aparició en escena i, també, un instant fugaç en aquesta època de crisi, de canvis i d'acceleració històrica.