

Escuchar y convencer no es suficiente

Enviado por fernán el Mié, 03/25/2015 - 17:35

"*La seducción es el arma secreta*

de las clases oprimidas"

Jesús Ibáñez

Aunque quizás, y conociendo la ejemplaridad de sus sentencias, me hubiese ido mejor en alguno de los juicios que he tenido, afortunadamente no conocí a la jueza Manuela Carmena en un juzgado, sino en un centro social. Fue hace unos seis o siete años. Hacía unos meses que habíamos abierto el centro social Patio Maravillas y Carmena vino de la mano de Javier Barbero – compañero del centro social y que también concurre a las primarias de Ahora Madrid en la lista Más Madrid– . **Se la había invitado para tener una charla sobre las consecuencias legales a las que nos enfrentábamos ante la denuncia por usurpación** que nos acababa de llegar. En ese momento, si mal no recuerdo, Manuela estaba en el Tribunal Superior de Justicia de Madrid y hablamos sobre la jurisprudencia que podían generar las sentencias desde esa instancia, así como de su inhibición en el caso, dada la charla que estábamos teniendo.

Escuchar es fundamental, es la base, pero no es suficiente si la escucha no deriva en una conversación

Desde que se anunció su candidatura a las primarias de Ahora Madrid, Manuela ha citado en varias ocasiones el libro de *Las memorias de Adriano*, de Marguerite Yourcenar. En él, el que fuera emperador romano afirma que "gobernar es escuchar". Vivimos en una democracia con una intensidad tan baja que una afirmación como ésta ha sido recogida con gran alegría. Que una persona que puede llegar a ser alcaldesa de Madrid manifieste esta concepción de la política dibuja un horizonte de cambio en la política municipal. **Llevamos tantos años, demasiados, soportando gobiernos de una derecha que no es que no escuche, es que ni si quiera nos oye**, que nos sorprende que una candidata al Gobierno municipal diga que va a gobernar escuchando a la ciudadanía. Pero si se me permite poner una pega a esta afirmación de Carmena, he de decir lo siguiente: escuchar es fundamental, es la base, pero no es suficiente si la escucha no deriva en una conversación.

Decía Jesús Ibáñez que "en el espacio social conversar supone relaciones simétricas y operaciones reversibles donde se intercambian los roles de emisor y receptor, [...] **el poder impide conversar, clausura la conversación y la simula con el test (lo electoral): el poder siempre pregunta y el otro polo tiene que responder**". Esto supone que la conversación entre una alcaldesa y una ciudadana se tiene que dar entre iguales. Esto resulta prácticamente inconcebible en una cultura política como la nuestra, en la que el lastre de los casi cuarenta años de dictadura franquista supone una distancia entre gobernantes y gobernados que resulta a primera vista insalvable.

Convencer y seducir

Convencer es un concepto que etimológicamente proviene del latín *vincere*, vencer, y que nos remite a lo racional. **Convencer es empujar a recorrer un camino haciendo que los vencidos olviden la derrota y se sumen al vencedor.**

Seducir no es empujar a recorrer un camino, sino apartarse del mismo para que quien es seducido lo recorra

Seducir, sin embargo, nos remite a lo emocional, al deseo. Seducir, por lo tanto, no es empujar a recorrer un camino, sino apartarse del mismo para que quien es seducido lo recorra. La seducción

sobrepasa las oposiciones, no es conmigo o contra mí, sino que abre la posibilidad de decidir el camino a recorrer. Es por ello que la publicidad trata de hacernos creer que tenemos infinidad de posibilidades a la hora de elegir, de modo que no trata tanto de convencernos como de seducirnos. En esto como en otras cuestiones, la publicidad nos lleva mucha delantera, pues tiene absolutamente claro que su objetivo no es sólo el de convencer al consumidor de que tiene que comprar tal o cual producto, sino que su meta última es la que se sienta identificado con él.

El marco

Como bien explica Margarita Padilla, **el voto, ya sea en unas primarias, en unas municipales o en unas generales, es por definición el bien más escaso y limitado que existe en la política.** Las luchas por intentar captarlo se vuelven de este modo, encarnizadas. Se suele recurrir a lo racional, a marcos formales en los que lo previsible y lo serio ganan peso frente a lo imprevisible y lo irónico.

Considero fundamental que esas otras formas disruptivas, utópicas, provocadoras de entender la política e intervenir sobre ella estén presentes

Es por ello que he planteado mi postulación a las primarias de Ahora Madrid intentando generar una ruptura del marco, intentando transgredir lo que se supone que debe ser una candidatura. En este sentido hago mía la afirmación del que fuera alcalde de Reykjavik, Jón Gnarr, "el surrealismo, al igual que el anarquismo, significa creer incondicionalmente en tus sueños; tengo un sueño y, aunque sé muy bien que nunca va a cumplirse, estoy dispuesto a dedicarle todo mi tiempo y todas mis energías".

Aunque **sé que mis opciones para entrar en la lista final que representará a Ahora Madrid en las elecciones municipales son escasas**, considero fundamental que esas otras formas disruptivas, utópicas, provocadoras de entender la política e intervenir sobre ella y que hemos defendido durante tantos años estén presentes. Como decían los Provos, "la policía, igual que hacemos nosotros, se dedica a provocar a las masas. Causan resentimiento. Nosotros intentamos convertir ese resentimiento en revuelta".

En mi opinión, **no deja de ser un tanto surrealista y utópico que ahora quizás pueda empezar a considerar a una jueza como una compañera.**

Edición impresa:

Info de la autoría:

candidato independiente a las primarias de Ahora Madrid como concejal

Sección principal:

[La Plaza](#)

Temáticos:

[Municipalismo](#)

[Elecciones](#)

[Movimientos](#)

Geográficos:

[Madrid](#)

Nombres propios:

[Ahora Madrid](#)

Posición Media:

Cuerpo del artículo

Compartir:

Licencia:

[CC-by-SA](#)

Autoría:

[Gonzalo Gárate Prieto](#)

Escuchar y convencer no es suficiente

Publicado en Periódico Diagonal (<https://www.diagonalperiodico.net>)
