

I diritti umani tra argomentazione e negoziazione nelle società multiculturali

Human rights between argumentation and negotiation in multicultural societies

Aldo Schiavello

Università degli studi di Palermo, aldo.schiavello@unipa.it

Abstract

Fare i conti seriamente con il pluralismo e il multiculturalismo impone di confrontarsi con il problema dell'incommensurabilità e, dunque, impone di non dare per scontato che, per ogni situazione di conflitto tra rivendicazioni confliggenti, sia possibile rinvenire un'unica soluzione corretta supportata da argomenti di principio. È possibile distinguere due diversi modi di gestire il conflitto: l'argomentazione e la negoziazione. Argomentare significa impegnarsi in una discussione in cui l'unica cosa che conta è la forza degli argomenti. In un contesto argomentativo, la soluzione che prevale è quella sostenuta dall'argomento migliore, dalla ragione più forte.

In un contesto negoziale si rinuncia (per ragioni diverse) a ricercare «la» soluzione giusta e si procede per concessioni reciproche sino a pervenire ad un accomodamento che soddisfi, sia pure non completamente, tutte le parti in causa. Talvolta, il pluralismo e il multiculturalismo impongono di accontentarsi di un accomodamento tollerabile, di un mero *modus vivendi*. La negoziazione, tuttavia, in alcuni casi può (anche se non è detto che ciò accada) garantire un risultato più ambizioso, vale a dire quello di contribuire ad un reciproco avvicinamento tra prospettive differenti (e spesso confliggenti) e, di conseguenza, al consolidamento ed all'ampliamento di quella che, seguendo Rawls, potremmo denominare una ragione pubblica condivisa. L'esigenza di ritagliare uno spazio alla negoziazione nelle società pluraliste, infine, suggerisce di interpretare «l'età dei diritti» non come la soluzione di tutti i problemi, ma come l'inizio di un'epoca di sfide nuove e dall'esito incerto.

Parole chiave: diritti umani, multiculturalismo, argomentazione, negoziazione.

Keywords: human rights, multiculturalism, argumentation, negotiation.