

DELIBERACIÓN: PORQUÉ DEBERÍAMOS CENTRARNOS EN EL DEBATE MÁS QUE EN LA DISCUSIÓN¹

BERNARD MANIN

RESUMEN: La reflexión del autor se centra en la implementación de la deliberación, no en su justificación. Asume que es deseable que los miembros de un órgano decisorio argumenten y den razones antes de tomar decisiones colectivas. Argumenta que la deliberación puede ser defendida por motivos epistémicos y asegura que es más probable que una decisión colectiva sea correcta y que la deliberación puede ser defendida por razones morales o de legitimidad.

PALABRAS CLAVE: deliberación, discusión, democracia deliberativa.

ABSTRACT: This paper is focus in implementing deliberation, not justifying it. The author assumes that it is desirable for the members of a decision-making body to argue and give reasons before making a collective decision. He argues that deliberation may be defended on epistemic grounds and that it may also be defended on moral grounds and legitimacy.

KEY WORDS: deliberation, discussion, deliberative democracy.

En este documento mi reflexión se centra en la implementación de la deliberación, no en justificarla. Asumiré que es deseable que los miembros de un órgano decisorio argumenten y den razones antes de tomar una decisión colectiva.¹

No voy a discutir los motivos por los cuales deliberar sobre una decisión colectiva antes de tomarla es superior a simplemente sumar voluntades individuales no sustentadas en argumentos. Permitaseme señalar, sin embargo, que dichos motivos en líneas generales corresponden a dos categorías. La deliberación puede ser defendida por motivos epistémicos. Podemos sostener que es más probable que una decisión colectiva sea correcta, ya sea en términos de hechos o de valores, si los tomadores de la decisión han argumentado sobre esta. La deliberación también puede ser defendida por razones morales, en otras palabras, por motivos de legitimidad. En este caso podríamos decir que los agentes autónomos que componen la comunidad sobre la cual la decisión será obligatoria tienen derecho a que dichas decisiones vinculantes estén justificadas con razones. Obviamente estas dos clases de argumentos no son mutuamente excluyentes.

Una vez que aceptamos la conveniencia de la deliberación colectiva previa a la decisión, sin embargo, queda una pregunta: ¿Cómo debemos implementar la deliberación colectiva? La deliberación puede ocurrir en una variedad de escenarios concretos. Entonces debemos preguntarnos: ¿Cuáles de estos escenarios son adecuados para asegurar los beneficios de la deliberación?

En los últimos años una serie de estudios se han centrado en el funcionamiento real de la deliberación colectiva. Algunas personas han rea-

lizado y analizado experimentos de laboratorio sobre deliberación. Otros han escudriñado la deliberación de la vida real, así como ocurre en los jurados de prueba, en paneles de jueces, o en “jurados ciudadanos”, –una práctica que se ha extendido en la década pasada. Sin embargo, otros han estudiado cuasi-experimentos, tales como la encuesta deliberativa iniciada por James Fishkin. Ahora tenemos una buena cantidad de información empírica sobre cómo funciona realmente la deliberación. Existe incluso literatura que revisa los estudios

BERNARD MANIN es profesor de política en New York University. Institut d'Etudes Politiques de Paris.

1 Título original: *Deliberation: hy we should focus on debate rather than discussion*. Traducido del inglés por Teresa Isabel Marroquín Pineda. Documento preparado para ser entregado en el Programa de Ética y Seminario de Asuntos Públicos. Universidad de Princeton, 13 de octubre de 2005. bernard.manin@nyu.edu

empíricos sobre deliberación y que presenta sus principales resultados (Mendelberg, 2002; Delli Carpini *et al.*, 2004; Ryfe, 2005). Tal información debería ser de interés para los teóricos de la democracia deliberativa preocupados por algo más que la teoría ideal.

Estos estudios sugieren que el impacto de la deliberación es en gran medida dependiente del contexto. Resulta que bajo ciertas circunstancias la discusión de un tema entre los miembros de un grupo trae consigo efectos no deseados, decepcionando así las esperanzas de los teóricos normativos. La configuración institucional de la deliberación parece ser de particular importancia. Esto nos justifica a echar un vistazo más de cerca a los escenarios bajo los cuales se producen tales efectos indeseables. Incluso si concedemos, por una cuestión de principio, que la deliberación colectiva previa a la decisión es de valor, deberíamos estar preocupados por los casos en los cuales la práctica real de la deliberación parece resultar en consecuencias indeseables.

En lo que sigue, utilizaré un concepto intencionalmente delgado sobre la deliberación democrática. Si estamos preocupados por la implementación de la deliberación, queremos investigar las diversas formas concretas que esta puede tomar. Emplear un concepto de la deliberación ricamente detallado podría derrotar este propósito. Si partiéramos de una definición gruesa, lo más probable es que acabaríamos examinando un constreñido, si no es que vacío, conjunto de posibles arreglos, excluyendo por definición un número de opciones. Por otro lado, nuestro concepto de deliberación no debe ser tan delgado y permisivo, como para que pierda su atractivo normativo.

Tratando de encontrar un equilibrio entre estos dos imperativos, entenderé por deliberación un proceso caracterizado por dos rasgos. En primer lugar, los miembros del órgano decisor se comunican entre ellos antes de llegar a una decisión. La noción genérica de

comunicación pretende no prejuzgar la forma en que dicha comunicación tendrá lugar. La comunicación puede consistir en una discusión interactiva, con la gente participando activamente entre sí, o en preguntas y respuestas entre el público y un panel de personalidades, o en una discusión pública tras el debate entre expertos frente a una audiencia, o en cualquier combinación entre estas.²

En segundo lugar, en mi definición, un proceso de comunicación califica como deliberación solo si los participantes emplean argumentos, esto es, proposiciones encaminadas a persuadir a los miembros del órgano decisorio. Los argumentos pueden ser sobre hechos o valores. Sin embargo, una proposición cuenta como argumento *solo si* pretende persuadir en virtud de su validez intrínseca, y no por ofrecer recompensas o lanzar amenazas. En términos generales sigo aquí a Jon Elster (2000).

La deliberación así entendida conserva, yo insistiría, los elementos centrales de su atractivo normativo: la formación de la opinión colectiva resulta del argumento razonado, no distorsionado por las desigualdades en el poder de negociación (sin mencionar la coerción, naturalmente), y no de la mera agregación de preferencias ya dadas.

¿Bajo qué condiciones, entonces, es más probable que la deliberación colectiva produzca los beneficios que esperamos de ella?

¿QUÉ IMPIDE QUE LOS GRUPOS DELIBERANTES SE VAYAN A LOS EXTREMOS?

Cass Sunstein recientemente ha llamado la atención sobre un fenómeno particularmente preocupante para los

teóricos de la deliberación: la polarización de grupo (Sunstein, 2000, 2001, 2002).

Parece que los miembros de un grupo que discuten un tema terminan teniendo posiciones más extremas después de la discusión. Más precisamente: después de discutir la opinión media del grupo se desplazan a una posición más extrema en la dirección de la tendencia pre-deliberación. Un grupo en el cual la opinión media era ligeramente a favor de la pena de muerte previo a la discusión tendrá una opinión media fuertemente a favor de esta después de la discusión. Un desplazamiento similar, pero en la dirección opuesta, ocurrirá con una opinión media levemente opuesta antes de la deliberación.

El nombre del fenómeno, aunque estándar en la literatura, podría inducir a error. La dinámica en cuestión podría definirse mejor como: “radicalización de grupo”. Esta no lleva a la polarización intra-grupo, sino a la polarización inter-grupal, entre grupos cuyas tendencias pre-deliberación estaban ligeramente apartadas. Tales grupos se distanciarán aún más el uno del otro después de la discusión. Esto es quizá el origen del término. “Polarización” puede también haber sido usado porque el desplazamiento puede ocurrir en direcciones opuestas dependiendo de cuál dirección era predominante antes de la discusión. En la literatura de psicología social que estudia este proceso, la noción de ‘polarización’ a menudo es contrastada con la de “promediar”. Contrario a la expectativa, el promediar actitudes no ocurre después de la discusión en grupo.

La polarización de grupo merece mención especial por una variedad de razones, algunas de las cuales mencio-

► 2 En esta definición, tomaremos por deliberación lo que Robert Goodin denomina “deliberación al interior” en la medida en que, en el entendimiento de Goodin, tal deliberación interna sigue, y está determinada por la exposición al argumento externo. Ver R. E. Goodin y S. J. Niemeyer (2003). Aparentemente, Goodin (2005) ha ampliado sobre este tema en su libro recién publicado.

naré después. Sin embargo, el primer motivo para centrar la atención en este fenómeno es que durante mucho tiempo ha sido un tema de investigación en psicología social. El hecho fue establecido por primera vez a fines de los años sesenta (Moscovici y Zavalloni, 1969).³ Desde entonces, ha sido corroborado en numerosos experimentos. De hecho, se ha vuelto un tema estándar en psicología social, hasta el punto de figurar en los manuales (Lindzey y Aronson, 1985, II: 396-402; Brown, 1986: 200-248). Sunstein solo ha traído a la luz un cuerpo de investigación que habíamos estado descuidando. Algunos hallazgos reportados en la investigación empírica reciente sobre las prácticas deliberativas se basan en estudios que no han sido muy replicados. La polarización de grupo, en contraste, parece ser un resultado bastante robusto y bien documentado.

Mientras que las explicaciones del fenómeno varían algo entre los autores, dos mecanismos principales parecen conducirlo:

Comparación social

Los individuos disciernen en la discusión una expresión de lo que es socialmente deseable al interior del grupo. Intuitivamente no veremos a la discusión como la expresión de una norma social, dado que nos concentramos en la voluntad de cambiar y de escuchar a los demás. Sin embargo, no es así como los participantes tratan la discusión. Para ellos, la discusión revela lo que ellos perciben como la norma prevaleciente en el grupo. Cambian su opinión inicial en la dirección de la norma predominante porque buscan la buena opinión y la aprobación de los demás (Lindzey y Aronson, 1985, II: 399). Una serie de autores, comenzando quizá por Rousseau, han resaltado desde hace tiempo que las personas tienden a ajustarse a la visión que prevalece en un grupo dado (por ejemplo, Asch, 1951, 1952, 1956; Noelle-Neumann, 1993). Aunque no es

lo mismo que la conformidad (Brown, 1986: 213-217), la comparación social es consistente con ella: la gente está preparada a desplazarse a posiciones extremas en la dirección de la tendencia prevaleciente.⁴

El efecto de la argumentación persuasiva

En un grupo que se inclina a favor de X, los individuos probablemente oirán más argumentos a favor de X que en contra de X. En tal grupo, el conjunto de argumentos disponibles es tendencioso y de alguna manera sesgado a favor de X. La gente parece responder a la enorme cantidad de argumentos (Burnstein *et al.*, 1973; Burnstein y Vinokur, 1977). Para estar seguro, la contundencia de los argumentos importa, pero los números absolutos pesan también, particularmente si los argumentos que la gente escucha son nuevos para ellos. Nótese que este segundo mecanismo no es necesariamente irracional: si los argumentos expuestos a favor de X no son redundantes, esto es, si cada persona que habla a favor de X articula un argumento que no se ha dicho antes, no es irracional por parte de los oyentes el ser movidos por el mayor número de razones.⁵ Este segundo mecanismo debería ser particularmente problemático para las teorías de la de-

liberación, porque aquí, –a diferencia del mecanismo de comparación social, que no involucra argumentos–, se encuentra el proceso mismo de presentar razones que conduce al desplazamiento hacia el extremo. Esto es un motivo más para prestar especial atención a la polarización de grupo.

Lo que es indeseable en esto no es que la gente termine con una posición extrema *per se*. En algunas cuestiones las posiciones extremas están objetivamente justificadas. El problema reside más bien en que el desplazamiento a los extremos ocurra sistemáticamente, independientemente de los méritos de la cuestión que se discuta. No podemos ver una razón por la cual estos desplazamientos sistemáticos a posiciones extremas, con independencia de la sustancia, y de hecho en la dirección de las tendencias preexistentes, sería deseable.

Dado que la polarización de grupo es un hecho bien establecido, es desconcertante que James Fishkin no encontrara evidencia de esto en sus encuestas deliberativas (1991, 1995). En un estudio en el que se analiza a profundidad una de las muchas encuestas deliberativas que Fishkin ha llevado a cabo en distintos contextos, los autores investigaron específicamente si se produjo entre los participantes

- ▶ 3 Moscovici y Zavalloni tomaron como punto de partida una literatura anterior que documentaba que, después de la discusión, los grupos tomaban decisiones más arriesgadas de lo que inicialmente sus miembros habrían deseado antes de la discusión (este hecho era entonces conocido como el “desplazamiento arriesgado”). Moscovici y Zavalloni demostraron que el desplazamiento no era una función del contenido (toma de riesgos), sino una propiedad más general de la discusión y decisión de grupo.
- 4 Moscovici y su escuela hacen hincapié en que los diversos grados de participación (compromiso) entre los miembros del grupo desempeñan un papel decisivo en la polarización. Las personas que sostienen puntos de vista extremos suelen ser más comprometidos que los moderados, los cuales, por tanto, encuentran más fácil cambiar (Moscovici y Zavalloni, 1969).
- 5 Moscovici afirma que los oradores seleccionan los argumentos que proponen sobre la base de la norma dominante. “La discusión, escribe, inhibe la presentación de argumentos ilegítimos [es decir, argumentos que no van en dirección de la norma predominante], reforzando de este modo el movimiento hacia la elección de una alternativa extrema” (Moscovici, 1976).

un desplazamiento sistemático al extremo. El estudio reporta el análisis de una encuesta deliberativa realizada en Gran Bretaña en 1994 sobre el tema del crimen y de las herramientas para combatirlo (Luskin *et al.*, 2002). Los autores entregaron un cuestionario detallado a los participantes tanto al inicio del proceso como después de que la deliberación se llevó a cabo. Pudieron entonces rastrear con precisión los cambios en las actitudes. Ellos encontraron que no había ocurrido tal desplazamiento sistemático al extremo (*ibid.*: 477-478).⁶

La ausencia de polarización nos sugiere que echemos un vistazo más de cerca a la configuración particular del evento. La fórmula de Fishkin es como sigue: “Seleccione una muestra de probabilidad nacional de la población con edad para ejercer el voto ciudadano y pregúntele sobre alguna esfera de la política. Envíeles material de información accesible, *balanceada*, que ayude a informarlos y los haga pensar más seriamente sobre el mismo tema. Transpórtelos a un mismo sitio, donde puedan pasar varios días lidiando con los temas, discutiéndolos con otros en pequeños grupos asignados al azar, moderados, y planteando las dudas generadas en las discusiones de grupo pequeño a paneles *cuidadosamente balanceados de expertos en políticas y líderes políticos*. Al final, interroge a los participantes de nuevo, usando el mismo cuestionario del principio” (Luskin *et al.*, 2002: 458. Énfasis mío).⁷

Tal entorno difiere de varias maneras del entorno experimental en el cual se observa la polarización de grupo. De entre tales diferencias, el mismo Fishkin destaca lo siguiente:

- *Anticipación del evento*. La gente es seleccionada algún tiempo antes del evento. Entretanto empiezan a poner mayor atención en la cuestión.

- Los participantes reciben un “folleto *cuidadosamente balanceado* en el que se exponen las principales propuestas que están

siendo discutidas por los líderes políticos y los argumentos que se han hecho a favor y en contra de ellas”. Fishkin también hace notar que: “En contraste, los materiales de información consumidos bajo condiciones naturales generalmente están sesgados por la exposición selectiva” (Luskin *et al.*, 2002: 459. Énfasis mío).

- La asignación al azar a pequeños grupos de discusión, tras el muestreo al azar para el reclutamiento de participantes, significa que las “discusiones presentan una variedad mucho más amplia de perspectivas de lo que la mayoría de los participantes suele encontrar en la vida real” (*idem.*).

- Finalmente, “la oportunidad de escuchar y cuestionar paneles *balanceados* de expertos en políticas y políticos. Una vez más, el *balance* es importante. Es mucho más difícil que “desconectar” en la vida real a los Tories, a los partidarios de los Laboristas o a otros con los que uno espera estar en desacuerdo” (*ibid.*: 460. Énfasis mío).

La pregunta entonces es: ¿Cuál de estas diferencias en los escenarios explica la ausencia del fenómeno de la polarización? Fishkin planea desagregar los efectos de los diversos componentes en su encuesta deliberativa.⁸ Que yo sepa, no lo ha hecho aún. La respuesta empírica no está disponible.

En un estudio de un “jurado ciudadano” que tuvo lugar en Australia en el 2000, los autores notaron: “El análisis de las deliberaciones de un jurado ciudadano sobre un tema

ambiental en Australia muestra los cambios de actitudes de los jurados más en respuesta a la fase de “información” de los procedimientos del jurado, que implicaron un alto grado de ‘deliberación al interior’, que durante la fase de ‘discusión’ formal” (Goodin y Niemeyer, 2003). El escenario aquí era de nuevo diferente de aquel de la encuesta deliberativa. Los autores tampoco se centraron en el fenómeno de la polarización. Sin embargo, vale la pena notar que desagregar los efectos de los diversos ingredientes en estas prácticas deliberativas puede producir resultados importantes e inesperados. Los hallazgos de Goodin ciertamente deben alertarnos sobre la posibilidad de que la discusión en el sentido estricto de participación interactiva entre los participantes podría no ser el componente más consecuente de tales experimentos en deliberación.

LA DIVERSIDAD NO ES SUFICIENTE PARA UNA ADECUADA DELIBERACIÓN

Si bien no tenemos aún evidencia empírica concluyente en este asunto, uno de los elementos de estos experimentos en deliberación merece particular atención: la presencia entre los deliberantes de puntos de vista diversos y en conflicto. Una larga tradición de teóricos liberales que elogian las virtudes de la discusión han enfatizado que una condición necesaria y suficiente para

➤ 6 Más precisamente, los autores encontraron variaciones al extremo en algunos temas pero no en otros. No se detectó ningún cambio sistemático.

7 Nótese que la presentación de materiales y opiniones equilibrados es un método comúnmente utilizado en los jurados ciudadanos, conferencias de consenso y otras prácticas deliberativas. Véase, por ejemplo, Goodin y Niemeyer. 2003; French y Laver. 2005.

8 Al final de su estudio sobre la encuesta deliberativa en Gran Bretaña, los autores escriben: “Otra pregunta es qué tanto las ganancias de información y los cambios en las preferencias de las políticas provinieron del material de información, en contraste con hablar, leer y pensar sobre los asuntos en el período de gestación entre el reclutamiento y la deliberación, en contraste con las discusiones en pequeños grupos, en contraste con las grandes sesiones de grupo con expertos en política, en contraste con las grandes sesiones de grupo con políticos, etc.” (Luskin *et al.*, 2002: 484). Tales preguntas, sin embargo, se dejan para futuras investigaciones.

que se materialicen esas virtudes es que los participantes en una discusión sostengan puntos de vista diversos y articulen una variedad de perspectivas, que reflejen la heterogeneidad de sus experiencias y antecedentes. Dicha tradición va, por mencionar solo algunos nombres, desde Mill y Popper a Sunstein. Sustain (2003), por ejemplo, considera la elección de los Constituyentes americanos de establecer un gobierno republicano en un país heterogéneo como “la mayor contribución de Framers”.

El problema con esa línea de pensamiento es que la “diversidad de puntos de vista” y los “puntos de vista en conflicto” sean tratados toscamente como nociones intercambiables. Es mi opinión que estas nociones no son intercambiables. Es más, yo diría que la diversidad de perspectivas dentro de una asamblea o un órgano más grande no necesariamente asegura una adecuada deliberación.

Puedo ver tres razones principales por las que la diversidad de opiniones no es condición suficiente para una buena deliberación.

Razones convergentes

Supongamos una asamblea compuesta por miembros con diversos antecedentes, experiencias, entrenamiento, etc. Supongamos además que se esparce entre los miembros el temor a un cierto peligro. Dicho miedo no debe ser irracional o infundado. Imaginemos, por ejemplo, que un asesino serial sigue suelto o que se ha producido una ola de atentados de alto perfil. En cualquier caso supongamos que todos los miembros comparten un objetivo; todos desean lograr una mejor seguridad. Supongamos ahora que se propone una medida que *objetivamente* amplía la seguridad: digamos, darle nuevos poderes a la policía. Mi argumento es que bajo tales circunstancias se oirán pocos si no es que ningún argumento, señalando las desventajas potenciales de la medida, a pesar de la diversidad de perspec-

tivas al interior de la asamblea. El conjunto de argumentos estará, entonces, sesgado. Los mecanismos que explican este resultado son las siguientes:

1 Costos de la búsqueda de información. Los miembros aplicarán el principio de “satisfacción”. Usarán las siguientes pautas. “No ir más lejos que el buen argumento para dar nuevos poderes a la policía. Detener la costosa búsqueda de información una vez que se ha dado una buena razón a favor de un determinado curso de acción”.

2 La variedad de perspectivas y la dispersión del conocimiento social entre ellos aseguran que muchos argumentos, cada uno derivado de la particular perspectiva, experiencia, o antecedentes del orador, serán escuchados en apoyo para expandir las prerrogativas de la policía. El conjunto de argumentos será desigual. En la discusión los miembros apilarán razón sobre razón para ampliar los poderes de la policía.

3 Renuencia a buscar las desventajas potenciales de la medida, y a articularlas, por temor a ser visto como un oponente de una medida que promueve objetivamente el objetivo común. Nótese que esto no es lo mismo que conformidad pura. Esto no es solo pensar lo que los otros piensan, sino pensar lo que ellos piensan *con una buena razón*.

4 Renuencia a socavar la adopción de la medida que objetivamente promueve el propósito común. Y aún, la atribución de nuevas funciones a la policía podría tener algunos inconvenientes. Si un cuerpo delibera sobre la medida, seguramente quiere explorar si tales desventajas existen para poder sopesarlas contra las buenas razones para adoptar la medida.

Sesgo confirmatorio

Existe una segunda razón por la cual la mera diversidad de puntos de vista

y de argumentos puede fracasar para una adecuada deliberación. Supongamos ahora una asamblea o un órgano más amplio en el cual prevalece una creencia o un punto de vista en un momento determinado. Esta creencia o punto de vista influye en la decisión que se tomará. En un órgano o asamblea diversos, es probable que exista un número de otras creencias, cada una apoyada por argumentos y evidencias. Esperaríamos entonces, al estilo de Millian, que aquellos que sostienen la creencia dominante darán la consideración y el peso debidos a los argumentos presentados por aquellos que sostienen otros puntos de vista. Sin embargo, ello probablemente no ocurrirá.

Los psicólogos sociales y cognitivos nos dicen que las personas que sostienen una creencia determinada tienden a interpretar la información nueva que se les presenta como confirmación de su creencia previa. La gente no procesa la información de un modo neutral e imparcial. Presente los mismos materiales documentales sobre la pena de muerte y sus posibles efectos disuasorios a dos grupos de sujetos, uno relativamente favorable a la pena de muerte, el otro ligeramente opuesto a esta; el primer grupo se volverá más favorable a la pena de muerte, y el otro se opondrá a esta con mayor fuerza (Lord *et al.*, 1979). Resulta que las personas, sistemáticamente perciben y malinterpretan la evidencia que va en contra de sus creencias preexistentes. No hay nada irracional en tomar las creencias previas como un punto de partida para interpretar nueva evidencia. Lo que es notable, y no es racional, es que las personas tiendan a malinterpretar la evidencia como apoyo *adicional* para sus hipótesis iniciales. Tal fenómeno se conoce como el sesgo confirmatorio. Este ha sido corroborado por una serie de experimentos.⁹

Un experimento posterior mostró que el modo más efectivo de contra-

► 9 Para una visión de conjunto reciente de la literatura sobre el sesgo confirmatorio, ver Rabin, 1998.

rrestar los efectos del sesgo confirmatorio era dar mayor relevancia a la información que iba en contra de las creencias previas de los sujetos (por ejemplo, proyectando con una luz más brillante partes de la información contradictoria). Dicha estrategia probó ser más efectiva para contrarrestar el sesgo confirmatorio que instruir a los sujetos en darle consideración justa a la información contradictoria (Lord *et al.*, 1984).

Más aún, varios estudios sugieren que la configuración del grupo y la discusión acentúan el impacto del sesgo confirmatorio. Los grupos procesan la información de una manera más sesgada de lo que los individuos lo hacen, prefiriendo la información que apoya su creencia dominante previa en una mayor medida que las personas individuales (Schultz-Hardt *et al.*, 2000). Esto es resultado de dos mecanismos. Primero, como ya se ha destacado, los grupos acentúan las tendencias dominantes entre sus miembros. Si consideramos la preferencia para apoyar información como un sesgo dominante, no debería sorprendernos encontrar que la configuración del grupo acentúa este sesgo. Sin embargo, existe también un segundo mecanismo de trabajo que debería preocuparnos particularmente. Un cuerpo de investigación ha revelado que los grupos discuten principalmente y hacen uso de la información disponible para todos los miembros del grupo antes del inicio de la discusión. La gente discute principalmente la "información compartida". Fallan parcialmente en reunir y discutir información que era accesible solo para uno o unos cuantos miembros antes de la discusión. La información compartida parece más válida y presenta una mejor oportunidad de ser mencionada, y luego entonces de ser recordada, durante la discusión grupal que la información no compartida (Stasser y Titus, 1985; Gigone y Hastie, 1993; Stewart y Stasser, 1998). Además, la información que va de acuerdo con la alternativa

preferida por el grupo es más probable que entre a la discusión que la información opuesta a dicha alternativa (Stasser y Titus, 1985: 1470). Si esto es así, la discusión en grupo generará una cantidad desproporcionada de información y argumentos que refuerzan la creencia ya predominante.¹⁰ Cuando abogamos por la deliberación, ciertamente no esperamos que esta refuerce la creencia dominante pre-existente, lo que pareciera que sucede.

Volviendo, pues, a nuestra asamblea hipotética, si quisiéramos mantener a raya el sesgo confirmatorio, al cual los grupos son particularmente susceptibles, deberíamos tomar medidas deliberativas y afirmativas, no solo dejar que se escuchen voces diversas. Argumentos contradictorios no reciben automáticamente un juicio justo.

Balkanización

Por último, en un contexto más amplio que una asamblea, la mera diversidad o heterogeneidad puede muy bien resultar en la autoselección de enclaves de personas con ideas afines. En ese caso, los puntos de vista contradictorios no entrarán en contacto entre sí. Coexistirá una variedad de comunidades internamente homogéneas, cada una ignorando los puntos de vista de las otras.

Elogiando la discusión crítica, Popper escribió una vez:

[...] más fructífera será la discusión mientras más difieran los antecedentes de los socios. Así el valor de un debate depende en buena medida de la variedad de las opiniones encontradas. Si no hubiera habido Torre de Babel, deberíamos inventarla (1989: 352).

Dejando de lado el elemento deliberadamente hiperbólico en esta referencia, es extraño que Popper haya interpretado de este modo el episodio del *Génesis*. Después de que Dios destruyera su lenguaje común, los habitantes de la ciudad no aprovecharon sus diferentes perspectivas basadas en el lenguaje, criticándose entre sí y, por lo tanto, mejorando sus habilidades de construcción, simplemente dejaron de construir, hablando presumiblemente solo con sus propios parientes.

Sea como fuere, la heterogeneidad en una población grande no conduce automáticamente a la comunicación a través de las líneas de diferencia. Hoy existen muchas razones para estar preocupados por esto. La investigación sugiere que la comunicación transversal y la exposición a puntos de vista políticos opuestos han declinado en los Estados Unidos en las últimas décadas. La clase de gente con la que cualquier individuo debate asuntos públicos está primero una función de la disponibilidad de los socios de la discusión en el entorno inmediato. La segregación residencial opera ahora primariamente para producir una mayor homogeneidad en las relaciones interpersonales. Los patrones residenciales sugieren el vivir cada vez más segregados espacialmente, incluso al interior de las poblaciones heterogéneas de las grandes ciudades. La heterogeneidad puede conducir a la balkanización, no a la interacción con personas diferentes. Varios estudios han documentado, y deplorado, el hecho de que los estadounidenses están cada vez más separados de aquellos con puntos de vista políticos diferentes a los propios (Calhoun,

► 10 Las pruebas y los argumentos que he estado exponiendo hasta ahora parecen apuntar al fenómeno conocido como "pensamiento grupal". Uno podría preguntarse, entonces, por qué no he mencionado el famoso libro de Janis, quien acuñó el término (Janis, 1982). La razón es que las denuncias formuladas por Janis, tan fascinantes de muchas maneras, nunca han sido sometidas a pruebas sistemáticas. A diferencia de las pruebas que he ido mencionando aquí, aquellas están basadas exclusivamente en pruebas anecdóticas (Schultz-Hardt, 2000: 656).

1988; Harrison y Bennett, 1995; Frey, 1995; Mutz y Martin 2001).¹¹

La segregación residencial no es, sin embargo, el único factor en la emergencia de tal paisaje caracterizado por la diversidad *cum* homogeneidad. Sociólogos y psicólogos han observado desde hace mucho tiempo que la gente ejerce selectividad en las opiniones a las que ellos mismos se exponen. Muchos estudios de investigación de medios de comunicación han explorado este fenómeno conocido como “exposición selectiva” (es decir, la propensión a exponerse selectivamente a los mensajes de los medios de comunicación consonantes con los propios puntos de vista). Después de décadas de investigación los académicos de los medios llegaron a la conclusión de que la exposición selectiva no era, en análisis cerrados, bien corroborada. Sin embargo, el fenómeno parece bien establecido en el terreno de las interacciones interpersonales; la gente tiende a seleccionar a compañeros de discusión políticamente afines (Frey, 1986; Huckfeldt y Sprague, 1995). El mecanismo que contribuye a esto parece ser bastante sencillo: encontrar el desacuerdo en interacciones cara a cara genera malestar psíquico. Aquí la introspección casual puede agregar algo de viveza a los hallazgos científicos.

Si la selectividad es menos frecuente y robusta en el dominio de la exposición a los medios de comunicación que en las interacciones personales, quizá podríamos colocar las esperanzas en los medios, como Mutz y Martin (2002) hicieron. De hecho estos autores encontraron que las personas están expuestas a puntos de vista políticos mucho más disímiles a través de los medios de comunicación que a través de las discusiones políticas interpersonales. Sin embargo, otra tendencia reciente nos impide sobreestimar el potencial de los medios de comunicación: la tendencia hacia canales altamente especializados en lugar de

canales masivos (Turow, 1997). Esta tendencia a veces es referida como “emisión estrecha”. Podríamos decir, tomando prestada la formulación de E. Katz, el estudioso de los medios de comunicación; “Y libranos de la segmentación” (Katz, 1996).

Por último, las fuentes de noticias de Internet y los sitios web especializados ofrecen un creciente potencial para diseñar noticias a la medida de las opiniones de cada quien, y para formar comunidades de personas con ideas afines en un contexto de diversidad más amplio.

De este modo, la diversidad y la heterogeneidad no conducen necesariamente a la comunicación a través de las líneas de diferencia. Cuando abogamos por la deliberación, tenemos en mente algo más que conversaciones entre gente con ideas afines, reforzando sus creencias previas, y aislados de puntos de vista opuestos. Volvamos entonces al concepto de deliberación.

LA ADECUADA DELIBERACIÓN REQUIERE EXAMINAR RAZONES A FAVOR Y EN CONTRA DE LOS CURSOS DE ACCIÓN

Consideremos tres definiciones de deliberación. No porque las definiciones cuenten como argumentos, sino porque las siguientes definiciones pueden apuntar a la solución de nuestro problema. En cualquier caso, las siguientes definiciones destacan una característica de la deliberación que va más allá de la articulación de razones o argumentos en apoyo a las acciones a ser tomadas.

Deliberación [*sumbouleuein*] consiste en argumentar a favor o en contra de algo [*to men protropè to dè apotropè*] (Aristóteles, *Retórica*, I, 2,).

Deliberación: 1. “La acción de deliberar, o ponderar algo en la mente; cuidadosa consideración con el fin de decidir”. 2. “La consideración y discusión de las razones a favor y en contra de una medida por un número de concejales (por ejemplo, en una asamblea legislativa)” (*Oxford English Dictionary*).

La deliberación no es otra cosa que sopesar, como si fuera en la balanza, las conveniencias y los inconvenientes del hecho que estamos tratando (Hobbes, *De Cive*, XIII, 16).

Tengamos en cuenta que estas definiciones cubren tanto la deliberación al interior de la mente individual, como en la definición 1 del *Oxford English Dictionary* (*OED*), y la deliberación colectiva, como en Aristóteles y en la definición 2 del *OED*. Sin embargo, el *OED* suple la cita de *De Cive* bajo la definición 1. Sea individual o colectiva, entonces, la deliberación pareciera implicar la consideración tanto de razones a favor como razones en contra de un determinado curso de acción.

De hecho decimos que deliberamos, ya sea individual o colectivamente, cuando nos involucramos en un modo distintivo de actividad mental, más específicamente en un modo distintivo de razonamiento. Deliberamos acerca de un determinado curso de acción cuando sospechamos que pueden existir razones en contra tanto como razones a favor. Si no pensáramos que pudieran existir, al menos potencialmente, razones para no hacer X, así como razones para hacerlo, usaríamos la razón de un modo diferente. Procuraríamos demostrar, o al menos establecer, que X es el curso de acción correcto aportando argumento(s) sólido(s) para ello. No buscaríamos activamente contraargumentos. Es la búsqueda y la ponderación de los pros y los contras lo

► 11 La creciente segregación residencial también está afectando Europa, especialmente Francia (Maurin, 2004). Téngase en cuenta que Maurin encuentra evidencia de la segregación residencial en todos los niveles de los ingresos y estructura educativa, no solo, como pudiera esperarse, en los extremos superior e inferior.

que distingue la deliberación de otras formas de razonamiento.

Tal distinción no es meramente una cuestión de semántica. Observamos que bajo ciertas circunstancias nos involucramos de hecho en un tipo de razonamiento que implica tal búsqueda y ponderación de pros y contras. No siempre razonamos de esta manera. Sea cual sea el nombre que deseemos dar a este modo, difícilmente podemos negar que existe, y que es distinto de otras formas de razonamiento.

El primer rasgo distintivo de este modo de razonamiento, –que solemos denominar “deliberación”–, consiste en este carácter bifurcado. No usamos este razonamiento bifurcado cuando buscamos una solución a un conjunto matemático; luego entonces no buscamos argumentos o contra-soluciones. El segundo rasgo distintivo es el que la metáfora de “pesar como en balanza” intenta capturar. Podríamos decir que el razonamiento económico, o utilitario, opera también de un modo bifurcado al buscar los costos y beneficios de las acciones. Sin embargo, el análisis de costos y beneficios difiere de consideraciones de “ponderación”. En un análisis de costos y beneficios, no necesitamos de hecho “sopesar” los dos lados de la ecuación. Estos están ya sopesados por nosotros por la métrica común en la cual son medidos. Una vez que hemos identificado los costos y beneficios, todo lo que tenemos que hacer es calcularlos. De nuevo parece difícil negar que existe un tipo de actividad mental distintivo, uno que usualmente denominamos como ponderación de razones, el cual difiere del cálculo de pesos ya dados.

Hasta aquí, entonces, el análisis descriptivo del peculiar modo de pensar que comúnmente denominamos “deliberación”. ¿Qué hay de su valor? Si puede que existan acciones tanto con razones a favor y en contra, entonces parece obvio que haremos mejor considerando ambos lados de dicha acción. Observemos en concreto que haremos

mejor al considerar razones a favor y en contra de cada una de las alternativas contempladas, que considerando razones para cada una de las alternativas.

Pensemos en la siguiente situación: un país dado se ve afectado por el desempleo generalizado. Se proponen dos políticas: el establecimiento de programas de formación para los desempleados, y la creación de puestos de trabajo en el sector público. Al escuchar las razones de cualquiera de las alternativas participantes en la deliberación podríamos no conocer nada de las desventajas de la otra. Esto se debe a que estas dos políticas son alternativas en virtud de algún factor extrínseco (la restricción presupuestaria).

La diversidad de puntos de vista no es condición suficiente para la deliberación porque esta puede fallar en poner en contacto puntos de vista opuestos. Es la oposición de opiniones y de razones lo que es necesario para la deliberación, no solo su diversidad.

Observemos que los méritos epistémicos de la deliberación operan a lo largo de líneas diferentes de aquellas de la información clásica del mecanismo de encuesta, como es mencionado por Aristóteles y Condorcet.

Esta es la razón por la que muchos son mejores jueces de la música y de los escritos de los poetas; algunos aprecian una parte, otros otra; y todos juntos aprecian todo (Aristóteles, *Política*, III: 11).

El mecanismo conductor del Teorema del Jurado de Condorcet es más o menos de la misma clase: poner en común las probabilidades individuales de encontrar la verdad. El valor epistémico de la deliberación se basa en un mecanismo totalmente diferente. Cabe señalar que en su famoso argumento sobre la sabiduría de los muchos, Aristóteles *no* emplea la noción de deliberación (*sumbouleuein*). De hecho, cuando deliberamos colectivamente, formulando argumentos a favor o en contra de una acción determinada, es

probable que *suprimamos* parte de la información que tenemos. Suprimimos la parte que no está en consonancia con nuestra posición en el debate. Después de revisar y ponderar por nosotros mismos las razones a favor y en contra de una acción determinada, llegamos a una conclusión. Entonces tomamos una posición. Sin embargo, cuando se habla en público en el transcurso de la deliberación, compartimos solo la parte de información que apoya nuestra posición. Baste mencionar la experiencia de la deliberación en los comités de contratación.

El mérito epistémico de la deliberación colectiva se basa en la crítica mutua. Esta es una razón más para dar un lugar preponderante a los pros y los contras en una sólida concepción de la deliberación.

Los demócratas atenienses pueden haber intuido que la diversidad de voces no era suficiente en los casos en los que una deliberación adecuada era aconsejable. Consideremos la institución de *graphè para nomon*. Esta institución ascendió a una segunda audiencia para algunos decretos aprobados por la Asamblea. Esta segunda audiencia, la cual estaba destinada a ser más profunda y reflexiva que la primera, difería en muchos aspectos de las actuaciones de la *Ekklesia*. Una de esas diferencias es que ante el Tribunal Popular el procedimiento era necesariamente adversarial, con un lado hablando a favor del decreto y el otro lado en contra del mismo. El punto clave, sin embargo, es que el procedimiento adversarial no podía basarse en consideraciones de equidad. El demandante y el demandado eran ficciones legales. El demandante no afirmaba haber sufrido ningún daño a manos de la parte demandada. En la ausencia de consideraciones de equidad, podemos conjeturar que los procedimientos adversariales fueron requeridos durante aquella segunda audiencia con base en sus méritos epistémicos superiores.

Sin duda, cuando Mill ensalzó los méritos de la discusión, tenía en mente la discusión crítica. Elogió los argumentos contradictorios, la articulación de los pros y los contras, y la “audiencia de ambas partes” en innumerables pasajes. Sin embargo, mencionaba ‘diversidad de opinión’ y ‘puntos de vista en conflicto’ de manera casi intercambiable, como si el primero implicara el segundo. No pensaba que la articulación de pros y contras necesitara de un estímulo deliberado. Tampoco proponía ninguna disposición con miras a poner en contacto a diversos grupos auto-seleccionados de personas con ideas afines. Mucho menos ofreció consejo sobre cómo contrarrestar la propensión de las personas a confirmar sus creencias existentes. En una sociedad diversa, pensaba, las opiniones en conflicto surgirían de manera espontánea. Se confrontarían entre sí, a la menor oportunidad. Esto es por lo cual escribió la célebre frase:

La más intolerante de las iglesias, la Iglesia Católica Romana, aún en la canonización de un santo, *admite, y pacientemente escucha al “abogado del diablo”* (Énfasis mío).

Sin embargo, tal interpretación del papel del *advocatus diaboli* es seguramente un error: la presencia de un abogado del diablo es requerida precisamente porque nadie puede espontáneamente tomar el otro lado.

CONCLUSIONES; CENTRARNOS EN EL DEBATE PÚBLICO MÁS QUE EN LA CONVERSACIÓN

A la luz del análisis anterior, me gustaría dar unas razones para las siguientes proposiciones:

- * Cómo teóricos de la deliberación, deberíamos cambiar nuestra atención del “modelo de conversación” de deliberación al “modelo oratorio” (Remer, 2000). Necesitamos recuperar y estudiar una larga tradición de

teorización que va desde Aristóteles, a Cicerón, a Quintiliano, a Perelman –el teórico que más recientemente rejuveneció esa tradición. El modelo de conversación ha gozado de una indebida prominencia en la última década. Tomando prestada una fórmula de M. Schudson (1997), diría: “La conversación no es el alma de la democracia”.

- * En un nivel práctico, los debates adversariales sobre cuestiones de interés público necesitan ser promovidos activamente, ya que no podemos esperar que ellos surjan espontáneamente en una sociedad diversa con libertad de expresión. Observemos que las dos dimensiones –el carácter adversarial, y el enfoque en asuntos comunes– necesitan la promoción activa.
- * Tales debates no servirán como sustitutos del debate interactivo, sino como un suplemento al mismo, de hecho, como un estímulo y preludio de la discusión.
- * Formato del debate –en el cual los oradores se dirigen a una audiencia que meramente los escucha– es una puesta a punto más prometedora para la exposición de posiciones en conflicto que el compromiso personal interactivo entre los titulares de los puntos de vista opuestos, ya que la gente tiende a evitar el desacuerdo cara a cara.
- * Organizaciones ciudadanas, fundaciones, sociedades de debate u otros grupos voluntarios deberían organizar estos debates. Tales grupos voluntarios establecerían gradualmente su reputación cívica y compromiso con el interés público. En cualquier caso, estos debates deberían dejarse a la iniciativa privada –sin fines de lucro. De esa manera no enfrentaríamos los problemas que resultaron fatales para la “doctrina de la equidad”: litigios inextricables sobre lo que contaba como un punto de vista opuesto y el fracaso de la FCC para proporcio-

nar una doctrina coherente sobre la cuestión (Simmons, 1978). En esto, estoy de acuerdo con Sunstein (2001).

- * Uno podría plantear la siguiente objeción: La exposición a puntos de vista en conflicto no puede ser obligatorio, por lo tanto organizar este tipo de debates es inútil. A lo cual yo respondería: del hecho de que dicha exposición no puede ser obligatoria, no prosigue que no tiene sentido *facilitarlo*. La disponibilidad de contacto con opiniones encontradas importa, como hemos mencionado anteriormente (Mutz, 2001).
- * ¿Quiénes deberían ser los oradores? Las personas que abogan por una determinada política o posición por sus propios méritos, no por razones extrínsecas a dicha política. Los oradores pueden abogar por una política que favorece sus intereses, pero con la condición de que dicho interés sea inherente a esa política, y no derivada de conexiones extrínsecas, tales como la promoción profesional, o la promoción de objetivos no relacionados con la política en cuestión. Esto podría denominarse el principio del “interés relevante”. Una completa desconexión de intereses irrelevantes –por ejemplo de intereses no relacionados a la sustancia de la política propuesta– es probablemente difícil de lograr. El principio rector se mantiene, sin embargo: la desconexión de intereses irrelevantes debe maximizarse. Una implicación clave de esto es: los trabajos y las carreras de los oradores no deben estar en la línea de tales debates.
- * Bajo este principio los oradores deben ser ante todo expertos en políticas, líderes de grupo, autoridades morales. Los políticos pueden participar también, pero con la condición de que su participación esté desconectada de las campañas electorales. Una implicación de

esto: tales debates no deben realizarse durante las campañas.

* Las divisiones articuladas en estos debates diferirán de las divisiones partidistas en dos aspectos: 1/ desdoblamiento sobre una base de cuestión por cuestión, en lugar de plataformas con múltiples elementos; 2/ desconectadas, tanto como sea posible, de la competencia por el cargo.

* Modelos: la *Liga de mujeres votantes* (*League of women voters*) para la dimensión organizativa. La Comisión Francesa *Commission Stasi* para la dimensión sustantiva. Esta Comisión se creó para discutir y promover el debate público sobre el tema del velo en las escuelas públicas. La desconexión de la política electoral era un objetivo explícito. Fue un éxito asombroso en la promoción del argumento razonado y la conversación sobre un tema público.

BIBLIOGRAFÍA

- Asch, S. (1951). *Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments*. H. Guetzkow, ed. Groups, Leadership and Men/Carnegie.
- (1952). Group forces in the modification and distortion of judgments. *Social Psychology*.
- (1956). Studies of independence and conformity: a minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70, núm. 416.
- Brown, R. (1986). *Social psychology*. The second edition. The Free Press.
- Burnstein E., A. Vinokur, Y. Trope (1973). Interpersonal comparison versus persuasive argumentation: a more direct test of the alternative explanations for group induced shifts in individual choice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9: 236-245.
- y A. Vinokur (1977). Persuasive argumentation and social comparison as determinants of attitude polarization. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13: 315-322.
- Calhoun, C. (1988). Populist politics. Communication media and large scale societal integration. *Sociological Theory*, 6, (3): 219-241.
- Delli Carpini, M. X., F. Lomax Cook y L. R. Jacobs (2004). Public deliberation, discursive participation, and citizen engagement: a review of the empirical literature. *Annual Review of Political Science* 7: 315-334.
- Elster, J. (2000). Arguing and bargaining in two constituent assemblies. *University of Pennsylvania Journal of Constitutional Law*, 2: 345 ff.
- Fishkin, J. (1991). *Democracy and deliberation*. New Haven: Yale University Press.
- (1995). *The voice of the people*. New Haven: Yale University Press.
- French, D. y M. Laver (2005). Participation bias and framing effects in citizens' juries. *Paper delivered at the annual meeting of the American Political Science Association*, septiembre, pp. 1-4.
- Frey, D. (1986). Recent research on selective exposure to information. L. Berkowitz ed. *Advances in Experimental Social Psychology*. Nueva York: Academic Press, vol. 19, pp. 41-80.
- Frey, W. H. (1995). *The new geography of population shifts; trends towards balkanization*. F. Reynolds, ed. State of the Union, Russell Sage, pp. 141, 210.
- Gigone, D. y R. Hastie (1993). The common knowledge effect: information sharing and group judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65: 956-974.
- Goodin, R. E. y S. J. Niemeyer (2003). When does deliberation begin? Internal reflection vs. public discussion in deliberative democracy. *Political Studies*, 51: 627-649.
- (2005). *Reflective democracy*. Oxford University Press.
- Harrison, R. J. y C. E. Bennett (1995). *Racial and ethnic diversity*. F. Reynolds, ed. State of the Union, Russell Sage, pp. 141-210.
- Huckfeldt, R. y J. Sprague (1995). *Citizens, politics and social communication: information and influence in an election campaign*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Janis, I. L. (1982). *Groupthink*. 2a. ed. rev. Boston: Houghton-Mifflin.
- Katz, E. (1996). And deliver us from segmentation. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 536, julio, pp 22-33.
- Lindzey, G. y E. Aronson, eds. (1985). *Handbook of social psychology*. 2 vols. 2a. ed. Nueva York: Random House.
- Lord, C., L. Ross y M. Lepper (1979). Biased assimilation and attitude polarization. The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, núm. 37, noviembre, pp. 2098-2109.
- Lord, C., M. Lepper y E. Preston (1984). Considering the opposite: a corrective strategy for social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, núm. 47, diciembre, pp. 1231-1243.
- Luskin, R., J. Fishkin y R. Jowell (2002). Considered opinions: deliberative polling in Britain. *British Journal of Political Science*, 32, julio, pp. 455-487.
- Maurin, E. (2004). *Le ghetto français*. Paris: Seuil, La République des Idées.
- Mendelberg, T. (2002). The deliberative citizen: theory and evidence. M. X. Delli Carpini, I. Huddy y R. Shapiro, eds. *Political Decision-Making, Deliberation and beyond, Research in Micropolitics*, 6: 151-193.
- Moscovici, S. y M. Zavalloni (1969). The group as polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12: 125-135.
- (1976). *Social influence and social change*. Londres: Academic Press.
- Mutz, D. y P. Martin (2001). Facilitating communication across lines of political difference. *American Political Science Review*, 95, (1): 97-114.
- Noelle-Neumann, E. (1993). *the spiral of silence. public opinion-our social skin*. 2a. ed. The University of Chicago Press.
- Popper, K. (1989). *Conjectures and refutations*. 5a. ed. rev. Routledge.

- Rabin, M. (1998). Psychology and economics. *Journal of Economic Literature*, vol. xxxvi, march, 26-29.
- Remer, G. (2000). Political oratory and conversation: Cicero versus deliberative democracy. *Political Theory*, 27: 39-64.
- Ryfe, D. M. (2005). Does deliberative democracy work? *Annual Review of Political Science*, 8: 49-71.
- Schudson, M. (1997). Why conversation is not the soul of democracy. *Critical Studies in Mass Communication*, 14: 297-309.
- Schulz-Hardt, S., D. Frey, C. Lüthgens y S. Moscovici (2000). Biased information search in group decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78: 665-669.
- Simmons, S. J. (1978). *The fairness doctrine and the media*. University of California Press.
- Stasser, G. y W. Titus (1985). Pooling of unshared information in group decision making: Biased information sampling during discussion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48: 1467-1478.
- Stewart, D. D. y G. Stasser (1998). The sampling of critical, unshared information in decision-making groups: the role of an informed minority. *European Journal of Social Psychology*, 28: 95-113.
- Sunstein, C. R. (2000). Deliberative trouble? Why groups go to extremes. *Yale Law Journal*, 110: 71-119.
- (2001). Republic.com. Princeton: Princeton University Press.
- (2002). The law of group polarization. *The Journal of Political Philosophy*, 10, 2: 175-195.
- (2003). *Why societies need dissent*. Cambridge: Harvard University Press.
- Turow, J. (1997). *Breaking up America*. Chicago: The University of Chicago Press.