

UNIVERSIDAD E COSTA RICA
SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSGRADO

RACIONALIDAD Y DECISIÓN DE VOTO EN EL COMPORTAMIENTO
ELECTORAL. PANORAMA DE LA DISCUSIÓN ACADÉMICA
CONTEMPORÁNEA.

Tesis sometida a la consideración de la Comisión del Programa de Estudios de Posgrado
en Ciencias Cognoscitivas para optar al grado y título de Maestría Académica en Ciencias
Cognoscitivas.

LUIS DIEGO GUILLÉN MARTÍNEZ

Ciudad Universitaria Rodrigo Facio, Costa Rica

2020

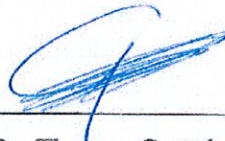
A Alejandra, Tamara y Daniela.
Luz amada de mis días y baluarte incondicional de mi
espíritu.

Mi agradecimiento a los miembros de mi Comité Asesor, el
Dr. Thomas Castelain, el Dr. Mario Solís Umaña y el Dr.
Ronald Alfaro Redondo, por su orientación y guía a lo largo
de esta apasionante investigación

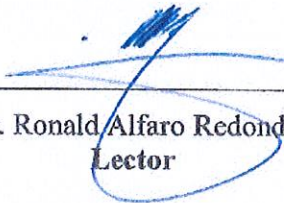
“Esta tesis fue aceptada por la Comisión del Programa de Estudios de Posgrado en Ciencias Cognoscitivas de la Universidad de Costa Rica, como requisito parcial para optar al grado y título de Maestría Académica en Ciencias Cognoscitivas.”



Dr. Adrián Pignataro López
Representante del Decano
Sistema de Estudios de Posgrado



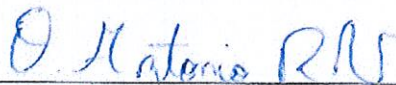
Dr. Thomas Castelain
Profesor Guía



Dr. Ronald Alfaro Redondo
Lector



Dr. Mario Solís Umaña
Lector



Dr. Odir Rodríguez Villagra
Director Programa de Posgrado en Ciencias Cognoscitivas



Luis Diego Guillén Martínez
Sustentante

Tabla de contenido.

	Página
Dedicatoria y agradecimientos.....	ii
Hoja de aprobación.....	iii
Resumen.....	v
Lista de cuadros.....	vi
1. Introducción.....	1
2. Justificación.....	6
3. Objetivos.....	7
3.1 Objetivos generales.....	7
3.2 Objetivos específicos.....	7
4. Metodología.....	8
5. Toma de decisiones políticas y sistema democrático.....	10
5.1 Motivación y comportamiento electoral.....	12
5.2 Voto y comportamiento electoral.....	15
6. Fundamentos psicológicos del razonamiento humano.....	51
6.1 Racionalidad y razonamiento.....	51
6.2 Heurísticos y toma de decisiones.....	55
6.3 Naturaleza y finalidad del razonamiento.....	59
6.4 El razonamiento como herramienta argumentativa.....	63
6.5 Naturaleza argumentativa del razonamiento en el contexto de la deliberación.....	68
7. Conclusiones.....	72
8. Bibliografía.....	82
Apéndice:	
Glosario de términos.....	92
Anexo 1: Artículo.	
Racionalidad, razonamiento y toma de decisiones políticas. Un aporte interdisciplinario.....	96

Resumen

El núcleo fundamental de la democracia representativa moderna se construye a partir de elecciones libres, periódicas y justas. De allí la preocupación no solo por el auge de movimientos populistas autoritarios en democracias maduras y consolidadas, sino por el hecho contradictorio de que esos mismos electores que votan por dichos movimientos, en claro conflicto con los principios democráticos, coinciden en defender a la democracia liberal representativa como la mejor forma de gobierno posible. Lo anterior ha llevado a cuestionarse académicamente, asumida la naturaleza del razonamiento como un proceso neutro, individualista e intrapsíquico dirigido a corregir las imprecisiones en las intuiciones del razonador solitario, si el acto de votar es básicamente irracional o, por otro lado, sufre de las consecuencias de un proceso cognitivo proclive a errores. Con base en una revisión de la literatura académica contemporánea sobre el tema, en la presente investigación se propone que la teoría argumentativa del razonamiento permite dar sentido a esta aparente contradicción. El razonamiento cumple una función adaptativa de naturaleza argumentativa: posibilita la producción, el intercambio y la valoración de argumentos, en un complejo proceso dirigido a intentar convencer, dejarse convencer y pactar acuerdos comunes, a fin de adquirir y difundir creencias más sólidas y generar interacciones sociales más confiables. Esto implica que el razonamiento suele llevar a mejores soluciones y a mejores conclusiones de manera grupal, antes que de manera individual, en contextos dialógicos ligados a la deliberación. Por lo anterior, se concluye que el fomentar la deliberación en las democracias representativas modernas, contribuirá a mejorar la calidad no solo del debate político, sino de la toma de decisión en las urnas.

Palabras clave: Argumentación, democracia representativa, elecciones, populismo, teoría argumentativa del razonamiento, vigilancia epistémica, voto.

Lista de cuadros

Cuadro 1.

Estado de la cuestión crítico sobre la discusión académica contemporánea referente a la racionalidad y la toma de decisiones en el comportamiento electoral. Aportes, alcances y tendencias actuales en las teorías clásicas y contemporáneas.....31

Cuadro 2.

Efectos del razonamiento en función de la cantidad de conflicto y la cantidad de diálogo.....70



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA

SEP Sistema de
Estudios de Posgrado

Autorización para digitalización y comunicación pública de Trabajos Finales de Graduación del Sistema de Estudios de Posgrado en el Repositorio Institucional de la Universidad de Costa Rica.

Yo, Luis Diego Guillén Martínez, con cédula de identidad 108370284, en mi condición de autor del TFG titulado Racionalidad y decisión de voto en el comportamiento electoral. Panorama de la discusión académica contemporánea.

Autorizo a la Universidad de Costa Rica para digitalizar y hacer divulgación pública de forma gratuita de dicho TFG a través del Repositorio Institucional u otro medio electrónico, para ser puesto a disposición del público según lo que establezca el Sistema de Estudios de Posgrado. SI NO

*En caso de la negativa favor indicar el tiempo de restricción: _____ año (s).

Este Trabajo Final de Graduación será publicado en formato PDF, o en el formato que en el momento se establezca, de tal forma que el acceso al mismo sea libre, con el fin de permitir la consulta e impresión, pero no su modificación.

Manifiesto que mi Trabajo Final de Graduación fue debidamente subido al sistema digital Kerwá y su contenido corresponde al documento original que sirvió para la obtención de mi título, y que su información no infringe ni violenta ningún derecho a terceros. El TFG además cuenta con el visto bueno de mi Director (a) de Tesis o Tutor (a) y cumplió con lo establecido en la revisión del Formato por parte del Sistema de Estudios de Posgrado.

INFORMACIÓN DEL ESTUDIANTE:

Nombre Completo: Luis Diego Guillén Martínez

Número de Carné: 901689 Número de cédula: 108370284

Correo Electrónico: luisdiego.guillen@gmail.com

Fecha: 23 de junio de 2020 Número de teléfono: 83896194

Nombre del Director (a) de Tesis o Tutor (a): Dr. Thomas Castelain


FIRMA ESTUDIANTE

Nota: El presente documento constituye una declaración jurada, cuyos alcances aseguran a la Universidad, que su contenido sea tomado como cierto. Su importancia radica en que permite abreviar procedimientos administrativos, y al mismo tiempo genera una responsabilidad legal para que quien declare contrario a la verdad de lo que manifiesta, puede como consecuencia, enfrentar un proceso penal por delito de perjurio, tipificado en el artículo 318 de nuestro Código Penal. Lo anterior implica que el estudiante se vea forzado a realizar su mayor esfuerzo para que no sólo incluya información veraz en la Licencia de Publicación, sino que también realice diligentemente la gestión de subir el documento correcto en la plataforma digital Kerwá.

1. Introducción.

El hecho de que los movimientos políticos de corte populista y autoritario cuenten, en democracias débiles o inmaduras, con amplio respaldo en las urnas, no es un fenómeno que genere extrañeza. Pero asombra y preocupa que en los últimos años estos movimientos hayan contado con creciente apoyo de los votantes en democracias consolidadas y con un largo historial de solidez, como los Estados Unidos y los países de Europa Occidental (Camazón y Sánchez, 2017; Baier, 2016; Albertazzi y McDonnell, 2008), algunos de estos últimos incluso miembros fundadores de la Comunidad Europea (Martínez Ballesteros, 2017).

En Francia el *Frente Nacional* (actualmente *Agrupación Nacional*) de Jean-Marie Le Pen, y ahora dirigido por su hija Marine Le Pen, ha logrado –a pesar de sus altibajos-, un soporte continuo en las elecciones regionales, principalmente entre jóvenes desempleados (Camazón y Sánchez, 2017; Baier, 2016). En Holanda, el *Partido de la Libertad*, fundado por Geert Wilders, ha sumado fortaleza, con un discurso islamófobo y aislacionista, siendo en la actualidad el segundo partido de oposición más grande en el Parlamento Holandés (De Telegraaf, 17 de marzo de 2017). En Alemania, un país tradicionalmente deseoso de dejar atrás un legado nacionalsocialista, el partido *Alternativa para Alemania*, abiertamente euroescéptico y xenófobo, es la tercera fuerza política detrás de los socialdemócratas y los socialcristianos, contando desde las elecciones federales de setiembre de 2017 con noventa y cuatro escaños en el Parlamento Alemán (Deutscher Bundestag, 24 de setiembre de 2017). En Grecia, cuna de la democracia como se concibe actualmente en Occidente, *Amanecer Dorado*, partido abiertamente racista, autoritario y ultranacionalista, que aboga por la violencia al punto de que sus colegas de Europa Occidental se han distanciado de él, sigue gozando de fuerte simpatía entre los desempleados, a pesar de perder en las elecciones de 2019 los diecinueve escaños con los que contaba desde las elecciones de 2012 en el Parlamento Helénico y suspender toda actividad de signos visibles (Noticias247, 13 de julio de 2019).

En el Reino Unido, el Partido por la Independencia del Reino Unido (UKIP por sus siglas en inglés), fue el principal responsable de movilizar el voto para lograr la salida de la UE (conocida como Brexit) en el referendo del 23 de junio de 2016 (Camazón y Sánchez, 2017; Martínez Ballesteros, 2017). Si bien perdió ciento veinticuatro de ciento veintiséis escaños en las elecciones locales de 2018 (BBC News, 10 de mayo de 2018), su fuerza

electoral se catalizó en el Partido del Brexit, que obtuvo la mayor cantidad de escaños asignados al Reino Unido para el Parlamento Europeo (BBC News, 27 de mayo de 2019) y en el segmento euroescéptico más duro del Partido Conservador, representado por el actual Primer Ministro Boris Johnson, quien a fin de cumplir su promesa de abandonar la Unión Europea el 31 de octubre de 2019, con o sin acuerdo, no dudó en intentar forzar la clausura de las sesiones del Parlamento antes del cumplimiento de dicha fecha (Elgot y Stewart, 28 de agosto de 2019) o adelantar elecciones atropelladamente (Rayner y Sheridan, 03 de setiembre de 2019), logrando al fin la aprobación del Parlamento Británico para la salida del Reino Unido de la Unión Europea a partir del 31 de enero de 2020 (BBC News, 02 de enero de 2020).

En España y Portugal, quizás por su reciente pasado con dictaduras de derecha, tradicionalmente los movimientos extremistas de esta orientación no habían calado en el electorado, dándose por el contrario un auge de movimientos autoritarios, populistas y antisistema de giro izquierdista, como *Podemos* en España y el *Bloco de Esquerda* en Portugal (Martínez Ballesteros, 2017). No obstante lo anterior, el partido español de derecha conservadora, populista y autoritaria *Vox* logró un significativo aumento del 10% en su caudal de votos en las elecciones de abril de 2019, logrando entrar por primera vez en el Congreso español con 24 escaños (RTVE, 29 de abril de 2019), que en las elecciones de noviembre del mismo año aumentaron a 52 escaños, convirtiéndolo en la tercera fuerza política de España (Junta Electoral Central, 2 de diciembre de 2019). Lo anterior, sumado al gobierno de coalición del PSOE con Unidas Podemos, del cual es parte Podemos, ha contribuido a intensificar el ya de previo polarizado ambiente político español, con potenciales efectos perjudiciales, en especial para su delicada integridad política y territorial (El Mundo Digital, 02 de enero de 2020).

Al otro lado del Atlántico, en Estados Unidos el Partido Republicano, el partido de Abraham Lincoln que abolió la esclavitud, llevó al poder en 2016 a un polémico empresario, Donald Trump, que apeló a una clase media desencantada con un discurso simplista de volver a hacer nuevamente grande a los Estados Unidos y batirse contra sus supuestos enemigos, aunque en el proceso ataque las libertades individuales, debilite la independencia de poderes y desmantele las tímidas reformas sociales de sus predecesores, dirigidas precisamente a mejorar la condición de esa población desencantada que votó finalmente por Trump (Pressman, 2017).

Por su parte, en América Latina, una zona en lucha por dejar atrás un oscuro legado de regímenes dictatoriales, vemos como en Brasil, que desde el retorno de la democracia en 1985 se consideraba una democracia con uno de los procesos de consolidación cívica y económica más robustos del área, un congresista marginal, Jair Bolsonaro, ganó la presidencia del país en octubre de 2018, en segunda ronda y con el 55% de los votos emitidos. Lo anterior con un discurso abiertamente racista, intolerante, misógino y homofóbico, partidario de la mano dura sin garantías jurídicas, defensor a ultranza del conservadurismo social y nostálgico declarado de las dictaduras militares (Cruz Olmeda, 2019). Dicho discurso, impensable de manera abierta hasta unos años atrás, caló profundamente en un importante sector del electorado brasileño, más allá del 25% de la población que profesa la religión evangélica con la cual se identifica Bolsonaro (Polimédio, 2019); un sector hastiado por la inseguridad, la corrupción, la impunidad y la concentración escandalosa de la riqueza, lo cual se refleja en uno de los apoyos regionales más bajos a la democracia (38%), frente a un respaldo al orden autoritario del 41% (Cruz Olmeda, 2019).

Asimismo en México, un país que comparte con Brasil los mismos problemas de desigualdad, corrupción, pobreza y violencia, en julio de 2018 llegó a la presidencia Andrés Manuel López Obrador, con una dilatada carrera política que en modo alguno lo convertía en un extraño al sistema, a pesar de presentarse como tal y que, con un discurso difuso, personalista, maniqueo, mesiánico e inclusivo (Marini, 2018), logró el 53% de los votos en un país donde solo el 9% de los mexicanos declara confiar en las instituciones democráticas (Serrano Rodríguez, 2019). Ya en la presidencia, ha tendido a intervenir con sus decisiones en los ámbitos en los demás poderes, ha descalificado el trabajo de las organizaciones independientes anticorrupción, ha mostrado resistencia a ampliar los mecanismos de participación ciudadana más allá de una concepción colectiva basada en referendos y consultas populares, ha descalificado a sus críticos tratándolos de “provocadores” y de “mafias del poder” (Fonseca, 2019), se ha resistido a elaborar políticas concretas hacia las poblaciones indígenas y se ha mostrado reacio a extender los derechos ciudadanos en materia de equidad, inclusión de la diversidad, derechos reproductivos y derechos de la mujer (Monsiváis-Carrillo, 2018).

No podemos tampoco dejar de mencionar el ciclo político iniciado por Hugo Chávez en Venezuela a fines de los años noventa, con gran apoyo popular, ofreciendo la refundación

nacional a fin de dejar atrás una democracia representativa con grandes problemas de corrupción, exclusión, impunidad, autoritarismo y desigualdad, prometiendo sustituirla por una democracia revolucionaria (De la Torre, 2017). A tal fin, se implementaron políticas basadas en el combate contra la pobreza, incrementado el gasto social, redistribuyendo los réditos de las rentas del petróleo y del gas natural, y enfrentado a los sectores populares contra las élites (De la Torre, 2017). En el proceso todo el poder fue concentrado en el Ejecutivo (Arenas, 2007), se monopolizaron los medios de comunicación, se reprimieron movimientos sociales e indígenas opuestos a las políticas extractivistas del gobierno, y se crearon movimientos paralelos para controlar a los sindicatos, asociaciones y organizaciones en conflicto con el gobierno; prácticas que fueron también replicadas en Ecuador y en menor medida en Bolivia (Bolívar, 2019). La caída de los precios internacionales de los recursos minerales y la inadecuada gestión interna, hizo estallar la crisis en Venezuela, especialmente con la llegada de Maduro al poder (De la Torre, 2017), crisis que a la fecha se mantiene.

Y finalmente, vemos como en Costa Rica, a similitud de otros países latinoamericanos, ha ganado terreno entre los electores un discurso ultratradicionalista y religioso de corte neopentecostal autoritario, fuertemente orientado a un supuesto retorno a valores tradicionales, familiares y espirituales, en consonancia con un fuerte conservadurismo económico y una manifiesta hostilidad a la diversidad cultural y social. Si bien este discurso no logró la victoria en la segunda ronda de las elecciones presidenciales de 2018 y tampoco logró éxitos significativos en las elecciones municipales de febrero de 2020, la militancia e insistencia de estos grupos por acceder al poder se mantiene vigente.

Es consenso que estos movimientos han ascendido, en gran medida, como respuesta del elector a lo que considera un fracaso de los partidos tradicionales en resolver sus problemas cotidianos, relacionados con la globalización, la inmigración, la corrupción, el desinterés de los líderes políticos por su bienestar, la inseguridad y lo que perciben como una clase dirigente egoísta y despreocupada (Albertazzi y McDonnell, 2008). Todo esto hace que el votante rompa sus tradicionales lealtades partidarias y se vuelva más sensible a alternativas consideradas nuevas y radicales, de distinto signo ideológico, que ofrecen soluciones en apariencia simples y eficaces (Albertazzi y McDonnell, 2008). De tal forma, los movimientos populistas podrían ser una toma de alerta y un correctivo necesario cuando aparecen las carencias de los sistemas democráticos representativos (Casullo, 2009).

Sin embargo, es importante señalar el hecho de que, mientras la gente en estas democracias tiene menos respeto por los políticos profesionales y por las actuaciones de sus gobiernos, decantándose progresivamente por estos movimientos, sigue creyendo que la democracia es la mejor forma de gobierno (Albertazzi y McDonnell, 2008). En consonancia con esto, los populistas y extremistas reclaman defender al pueblo soberano, presentándose a sí mismos como los salvadores de la democracia en estos países, negando rotundamente en sus mensajes el que sean más bien amenazas para la misma. Y ello, a pesar de que todos estos grupos comparten entre sí los mismos temas esenciales en sus mensajes: el desprecio a las minorías, el fomento del odio a lo diferente, el nacionalismo exacerbado y un fuerte proteccionismo y conservadurismo económicos (Camazón y Sánchez, 2017; Martínez Ballesteros, 2017).

Esto nos coloca ante una paradoja, de importantes consecuencias para la salud de nuestros sistemas democráticos: ciudadanos en democracias consolidadas que manifiestan creer en este sistema como el mejor posible pero que votan a partidos que abiertamente atacan los principios fundamentales del mismo. Ciudadanos que votan creyendo que estos partidos velarán por los principios democráticos, a pesar de los claros mensajes en contrario que envían. Lo anterior lleva a cuestionarnos qué tan racionales o irracionales pueden ser las decisiones de voto en estas democracias por parte del electorado, máxime cuando este no se identifica con sus gobernantes o percibe que el sistema democrático no satisface sus necesidades, no importa cuán sólido o robusto pueda parecer el mismo. ¿Es el razonamiento un proceso defectuoso que lleva a los electores a tomar decisiones que van en contra de sus propios intereses? ¿Son los votantes crédulos y se dejan influenciar por los discursos de estos partidos? ¿Son suficientes nuestros modelos explicativos actuales sobre el razonamiento y la toma de decisiones para entender dicho fenómeno? ¿O ameritan los mismos una revisión crítica que nos permita comprender estas conductas de una mejor manera?

2. Justificación.

En todo sistema democrático representativo moderno, las elecciones conforman el proceso político más importante y sensible. En ellas no solo participan el mayor número de ciudadanos; también reciben el interés no solo de analistas y estudios de los fenómenos políticos, sino además la influencia de los medios de comunicación y de los grupos de poder (Roche Aguirre, 2008). Por ello, conocer los criterios con los cuales el votante construye su voto y los procesos de razonamiento que subyacen a dicha decisión es indispensable para el fortalecimiento del ejercicio democrático y la formación cívica del electorado, especialmente en un momento histórico en el que los movimientos de corte populista y autoritario cuentan, como ya se indicó, con amplio respaldo en las urnas, en democracias históricamente sólidas y consolidadas como los Estados Unidos y los países de Europa Occidental. Dado que las consecuencias de las decisiones que los ciudadanos tomen en las urnas tendrán un impacto inevitable y a largo plazo en el tejido de toda la sociedad, responder a las preguntas planteadas en la Introducción requiere abordarlas desde una perspectiva interdisciplinaria, no solo desde las ciencias políticas, sino también desde las ciencias cognoscitivas, la psicología cognitiva y la filosofía, construyendo con los aportes de dichas disciplinas una propuesta que permita enriquecer y ampliar nuestros modelos explicativos actuales sobre el razonamiento y la toma de decisiones, resultando lo anterior en beneficio y fortalecimiento no solo de nuestros sistemas democráticos, sino también de nuestras culturas electorales.

3. Objetivos.

3.1 Objetivos generales.

3.1.1 Examinar la capacidad explicativa de la teoría argumentativa del razonamiento al interior de la discusión académica contemporánea, referente a la comprensión de la racionalidad y la toma de decisiones en el comportamiento electoral.

3.2 Objetivos específicos

3.2.1 Elaborar un estado de la cuestión crítico con los aportes, alcances, limitaciones y tendencias actuales derivadas de las teorías clásicas y contemporáneas, referentes a la racionalidad y la toma de decisiones en el comportamiento electoral.

3.2.2 Comparar los alcances y las limitaciones de las teorías referentes a la racionalidad y la toma de decisiones en el comportamiento electoral.

3.2.3 Determinar el alcance de los procesos emocionales, los heurísticos y los procesos de argumentación en el comportamiento electoral.

4. Metodología.

Se realizó una revisión y un análisis crítico de la principal literatura nacional e internacional relacionada con las propuestas desarrolladas en los últimos sesenta años, respecto a la racionalidad en la toma de decisiones y el comportamiento electoral del votante. Se contemplaron los enfoques individuales clásicos sobre el razonamiento humano, los enfoques sobre la racionalidad limitada, la utilidad esperada y la racionalidad ecológica (Goldstein y Gigerenzer, 2002), los conceptos de racionalidad epistémica e instrumental, así los procesos duales (Stanovich, Toplak y West, 2008, entre otros); y las más recientes teorías evolucionarias del comportamiento social, la naturaleza argumentativa del razonamiento y la teoría de la vigilancia epistémica (Mercier y Sperber, 2011; Kurzban, 1999, entre otros). Asimismo, se revisaron estudios empíricos sobre la racionalidad y el comportamiento electoral para determinar en qué medida refuerzan o contradicen las principales teorías actuales sobre el razonamiento.

Con base en dicha revisión se elaboró un estado de la cuestión crítico de naturaleza comparativa, con los aportes, alcances, limitaciones y tendencias actuales derivadas del estudio de las principales teorías, clásicas y contemporáneas, anteriormente citadas. Se dio especial énfasis a los estudios de naturaleza empírica y se revisaron sus resultados, para determinar y analizar las eventuales congruencias o incongruencias presentadas por los mismos con respecto al estado del conocimiento teórico actual sobre el razonamiento, sus alcances y sus limitaciones, con respecto a la toma de decisiones en material electoral.

A fin de facilitar el análisis y la discusión, los resultados de los diferentes estudios empíricos encontrados se sintetizaron en una matriz comparativa, tomando en cuenta las distintas perspectivas teóricas desde las cuales se diseñaron (individualista, intuicionista, interaccionista), de manera que sirva también como documento de orientación para ulteriores investigaciones sobre la materia. Al final del presente trabajo se incluyó también un glosario con los principales términos de interés para la comprensión del tema aquí tratado. Asimismo, y como producto de este estudio, se elaboró un artículo de manera conjunta con los doctores Thomas Castelain y Mario Solís Umaña, director y asesor de la presente tesis respectivamente, titulado *Racionalidad, razonamiento y toma de decisiones políticas. Un aporte*

interdisciplinario. Dicho artículo será incluido en el libro referente a los procesos electorales de 2018 en Costa Rica, próximo a editarse por el CIEP.

5. Toma de decisiones políticas y sistema democrático.

Definida la democracia, en su sentido más elemental, como la “...*forma de gobierno en la que el poder político es ejercido por los ciudadanos*” (RAE, 21 de setiembre de 2019), la voluntad de la mayoría ha sido históricamente señalada como uno de sus rasgos distintivos (Merriam-Webster, 21 de setiembre de 2019), en contraposición a todo tipo de absolutismos y despotismos (Locke, 2013, 1690*). Sin embargo, como lo señaló Aristóteles en su obra *La Política*, en un sistema de democracia pura en el cual la mayoría cuenta con el poder absoluto, los demagogos y tiranos pueden hacer su aparición, por lo cual toda democracia en sí lleva el riesgo inherente al despotismo.

Por lo anterior, un gobierno constitucional que divida, modere y equilibre el poder de dicha mayoría, puede proteger la libertad individual y evitar el declive de la democracia hacia el autoritarismo (Almond y Verba, 1963). Un elemento fundamental para contribuir a lo anterior es, precisamente, la realización de elecciones regulares, libres y justas, por cuanto no solo permiten la transición pacífica y adecuada del poder (Carlin, 2015), sino que también permiten que los gobiernos escogidos de esta manera se encuentren más expuestos al escrutinio, la fiscalización y la rendición de cuentas (Almond y Verba, 1963; Diamond y Morlino, 2005). De allí que Downs (1957), defina la democracia como un sistema político que exhibe las siguientes características distintivas: a) dos o más partidos que compiten en elecciones periódicas por el control del aparato de gobierno; b) El partido o coalición de partidos que gana la mayoría de votos gana el control del aparato de gobierno hasta la siguiente elección; c) Los partidos que pierden las elecciones no intentan evitar que los ganadores asuman el poder, ni los ganadores intentan usar el poder logrado para evitar que los perdedores compitan por este en las próximas elecciones; y d) Todos los adultos sanos y respetuosos de la ley que son gobernados, son ciudadanos y en su condición de tales cada ciudadano tiene un solo voto para cada elección.

De lo anterior se concluye que, si bien muchos factores pueden contribuir en un momento dado al surgimiento de un sistema democrático, como la cultura cívica, el sentido de unidad nacional, el desarrollo industrial y tecnológico, la división institucional y las actitudes de las élites políticas (Mazo, 2005), el núcleo fundamental de la democracia representativa se construye una y otra vez en el ejercicio electoral, actor crítico e insustituible. Y es que,

precisamente, las decisiones que se toman en las urnas son las que, en un momento histórico dado, pueden fortalecer o debilitar los esfuerzos acumulados de generaciones en la construcción de un sistema democrático robusto. De allí que una de las conductas del votante que ha sido de extremo interés para los científicos sociales en los últimos años, por los riesgos que reviste para el sistema democrático, ha sido el apoyo a movimientos populistas de claro corte autoritario y antidemocrático (Albertazzi y McDonnell, 2008).

Como ya se indicó anteriormente, es consenso que estos movimientos han ascendido, en gran medida, como respuesta del elector a lo que este considera un fracaso de los partidos tradicionales en resolver sus problemas cotidianos, relacionados con la globalización, la inmigración, el desempleo, la corrupción, el deterioro socioeconómico, el desinterés de los líderes políticos por su bienestar, la inseguridad y lo que perciben como una clase dirigente egoísta y despreocupada (Albertazzi y McDonnell, 2008). Todo esto hace que el votante rompa sus tradicionales lealtades partidarias, fuentes de sólidos compromisos políticos y, cuando no se refugia en el abstencionismo, se vuelva más sensible a alternativas consideradas nuevas y radicales, de distinto signo ideológico, que ofrecen soluciones en apariencia simples, eficaces, prontas y de sentido común para el así llamado '*hombre de la calle*' (Albertazzi y McDonnell, 2008).

En este punto y antes de continuar, es importante definir lo que hemos de entender por populismo. Para Anselmi (2017; en Scolari, 2018), el populismo es un discurso que propone tres componentes fundamentales: "*una comunidad homogénea entre clases que se percibe a sí misma como la titular de la soberanía popular, un líder conectado con la comunidad y un estilo de comunicación maniqueo que tiene como objetivo crear polarización política*", (p. 1038). Por su parte, Laclau (2005), define al populismo como un derivado intrínseco y positivo de la política, el cual surge en toda situación histórica en la que una pluralidad de demandas insatisfechas coexiste con una inhabilidad del sistema institucional para satisfacerlas razonablemente. Weyland (2001), a partir de sus investigaciones sobre el populismo en América Latina, caracteriza a este como una forma específica de competir por el poder político a fin de alcanzarlo y ejercerlo, empleando en el proceso un liderazgo personalista que limita la institucionalidad, un discurso sensible a lo que sus seguidores desean oír y un enemigo del cual el pueblo debe ser protegido. Y Mudde y Kaltwasser (2017) definen al populismo como una "*...ideología difusa la cual propone que la sociedad está en última*

instancia separada en dos campos homogéneos y antagónicos, 'el pueblo puro' versus 'la élite corrupta'" (p. 6).

Sin embargo, es importante reiterar el hecho ya señalado de que, pese a lo anterior y mientras en las democracias maduras los electores tienen cada vez menos respeto por los políticos profesionales y por las políticas de sus gobiernos, los mismos votantes que se decantan progresivamente por movimientos populistas de corte autoritario, en directo conflicto con los principios democráticos liberales de dichos países, siguen creyendo que la democracia liberal representativa es la mejor forma de gobierno (Mudde y Kaltwasser, 2017; Albertazzi y McDonnell, 2008; Stoker, 2006; Mudde, 2004).

Lo anterior lleva a plantear preguntas importantes: ¿qué es lo que realmente motiva a los ciudadanos a votar? ¿Cuáles son las razones que los votantes toman en cuenta para su decisión electoral? ¿Cómo explicar la paradoja señalada líneas arriba, de cara a las exigencias de un sistema democrático? ¿Antecede su razonamiento a la decisión de voto? ¿O por el contrario, las personas votan y luego razonan la decisión tomada en las urnas? Para abordar dichas preguntas, revisaremos primero algunos aspectos de la motivación, desde la óptica del comportamiento electoral.

5.1 Motivación y comportamiento electoral.

Para Brennan (2016) lo llamativo realmente es que las personas, al contrario de lo que establecen las teorías económicas sobre la maximización de la utilidad esperada, acudan a votar, a pesar del esfuerzo que dicha actividad demanda. La así llamada *paradoja del voto* (Downs, 1957), derivada de la teoría de la elección racional, señala que, dados que los costos esperados referentes al acto de votar parecen exceder los beneficios esperados, y dado que los votantes podrían escoger otras acciones que les reporten una utilidad personal mayor, lo sorprendente más bien es que voten. Para Blais (2000), el acto de votar es mayormente irracional, siendo su principal motivación la idea de que, si se cree en la democracia, se tiene entonces el deber moral de votar. De tal forma, el sentido del deber cívico es un predictor poderoso para votar, siendo parte de los cálculos de ganancia que realiza el votante para tomar su decisión (Jones y Hudson, 2000), en términos de las consecuencias que su decisión reporte (Goldfarb y Sigelman, 2010), tornándolo menos proclive a construir su decisión de voto sobre

consideraciones que considere no éticas (Blais y Achen, 2010). En consonancia con lo anterior, la abstención ocurriría cuando no esté presente dicho sentido, aun cuando el votante tenga preferencias fuertes hacia un resultado específico de las elecciones (Blais y Achen, 2019). No obstante, es importante discriminar el hecho de que muchas personas pueden votar motivadas más bien por el cumplimiento de una norma social o por el interés de parecer responsables ante sus grupos, antes que por un genuino sentido del deber cívico (Ali y Lin, 2013), posibilidad que también conceden Blais y Achen (2010). Contrapuesto a lo anterior, para Lomasky y Brennan (2000), votar no es moralmente superior a la abstención. Si bien circunstancias especiales pueden crear el deber de votar en una coyuntura electoral específica, ello no se traduce en un deber general de asistir a las urnas, siendo esta una idea culturalmente reforzada por los políticos para sus propios fines.

En cuanto a la tradición psicosocial de la psicología política, esta ha intentado explicar el comportamiento electoral, principalmente en Norteamérica, proponiendo que las características y predisposiciones personales de los votantes hacen que estos asuman afiliaciones partidistas o inclinaciones ideológicas que correspondan a dichas predisposiciones (Jost, Glaser, Kruglanski y Sulloway, 2003; Kunda, 1990). Por su parte, la tradición racionalista ha planteado que el comportamiento electoral se explica en virtud de una ponderación que el votante hace de los pros y contras de las distintas opciones electorales, a fin de escoger la mejor alternativa posible (Kahneman, 2003; Lau y Redlawsk, 2006; Lerner, Li, Valdeso, y Kassam, 2015).

En una revisión de la literatura referente a los motivos que pueden orientar la intención del voto, Brennan (2016) señala los siguientes:

- a) *Influenciar o intentar cambiar el resultado de una elección*: El votante guía su decisión con el propósito de cambiar o redirigir el resultado de una elección. La objeción es que el peso del voto individual, o de unos cuantos votos individuales, es ínfimo para decidir o modificar el resultado de una elección.
- b) *Cambiar el mandato que el candidato electo recibe*: Se vota para que, si al fin y al cabo un candidato ha de ser elegido, al menos se vea forzado a cambiar su plan de gobierno y la naturaleza de su mandato. Las objeciones a este argumento parten del hecho que debe asumirse primero que dicho mandato en verdad existe y que, al igual que en el punto anterior, el peso del voto individual es irrelevante.

- c) *Encontrarse de manera casual en el conjunto eficaz de votos que logre definir una elección:* El votante vota en una determinada dirección porque desea tener una responsabilidad causal en los resultados, aún si su influencia individual es pequeña.
- d) *El votante vota en una determinada dirección porque desea expresarse a sí mismo y a sus creencias:* Denominada la *teoría expresiva del voto* (Mackie, 2011), plantea que la mayoría de los votantes son ignorantes de los hechos políticos básicos y presentan sesgos de grupo significativos, que hacen que generen vínculos de lealtad emotivos y condescendientes (Tyran y Wagner, 2016) hacia los grupos con los que se identifican (partidos políticos), así como actitudes de rechazo e intolerancia a los grupos que perciben como diferentes u opositores (Camazón y Sánchez, 2017; Mackie, 2011; Albertazzi y McDonnell, 2008; Babad, 1997). De acuerdo a esta teoría, el votante vota, más que para lograr un resultado específico, para expresar y comunicar a los demás cuáles son sus ideas y sus orientaciones, en qué cree y a qué se compromete.
- e) *El votante vota porque es una obligación moral hacerlo* (Mackie, 2011): El ciudadano vota porque cree que dicho acto es una obligación moral, aun cuando esté convencido de que el candidato o partido de su elección no tiene oportunidades realistas de ganar. Cabe señalar que lo anterior estaría en consonancia con lo expuesto por Blais (2000) sobre la obligación moral de votar si se cree en la democracia, como principal motivador para acudir a las urnas.

Y, finalmente, no puede dejarse de lado, aunque sea someramente, el papel de los partidos políticos como movilizadores del voto. Para Mercado Gasca (1997), los partidos políticos materializan muchas de las razones arriba indicadas para votar, de cara a sus electores, y la información política que de ellos emana facilita el esfuerzo de escogencia en las urnas. De tal forma, estas agrupaciones hacen acopio de una reserva de seguidores leales que les brinda solidez a largo plazo, siendo precisamente la existencia de partidos políticos sólidos un factor importante en la estabilidad y consolidación de un sistema democrático.

Para Gallo (2005), en la medida en que un partido político logre demostrar, muy en especial desde sus procesos electorales y participativos internos, que responde a las necesidades y sobre todo a las inquietudes y ansiedades de sus seguidores, mayor será su capacidad de movilizarlos para acceder a las urnas. Y para Pérez (2015), un partido político

contará con su capacidad de movilizar votos en tanto logre articular eficazmente sus intentos de convencer sobre los beneficios de votar, con las creencias y posturas previamente asumidas por sus electores reales o potenciales.

Las razones enlistadas líneas arriba constituyen un breve sumario de las distintas motivaciones por las cuales un votante podría orientar su toma de decisión. No obstante, dicho sumario deja sin abordar varias cuestiones importantes. ¿Qué tan imparciales son estas motivaciones, entendiendo esto como el grado en que el votante se informa de manera neutral sobre los hechos e infiere una conclusión debidamente analizada sobre cómo votar? ¿En qué medida participan los objetivos, los valores y las consideraciones más allá de los intereses propios? ¿Qué procesos mentales intervienen para que el votante haga propia una o varias de dichas motivaciones, a fin de definir su intención de voto? ¿Y qué tan precisos son estos procesos?

5.2 Voto y comportamiento electoral.

Visto lo anterior, puede concluirse que las personas pocas veces logran alcanzar los requerimientos de una racionalidad exacta, al menos en los términos especificados por la lógica y la probabilística (Lerner, Li, Valdesolo y Kassam, 2015; Lau y Redlawsk, 2006). La complejidad de la información contenida en un entorno en constante cambio, así como también las limitaciones propias del aparato cognitivo humano, hacen que las personas empleen recursos que maximicen la eficiencia en el razonamiento y la toma de decisiones, con un esfuerzo cognitivo razonable. Esa es precisamente la función de los heurísticos, los cuales integran información de distinta naturaleza, incluso emocional, y sobre los que volveremos más adelante. Por lo pronto, cabe decir aquí que la inferencia así obtenida posibilita tanto la derivación de nueva información como el ejercicio de la argumentación, intercambiando y calibrando la información que se comparte, a fin de orientar la conducta en entornos sociales complejos. Sin embargo, esos procesos, basados en la interacción de un sistema más intuitivo con otro más analítico, posibilitan los sesgos de razonamiento, en aras de la eficiencia cognitiva. Y ello se refleja también en la toma de decisiones electorales, a la hora de acceder a las urnas.

¿Qué implicaciones tiene lo anterior para el tema aquí tratado? Que las decisiones en materia de voto incluyen también elementos que remiten a las emociones, la historia de vida y las particularidades de cada individuo; elementos que se procesan de manera mayormente inconsciente, por lo cual las personas eventualmente suelen tener únicamente acceso al producto de sus procesos mentales. De tal forma, se emplean creencias políticas y posturas ideológicas asumidas de previo para tomar decisiones electorales, pasando por alto información empírica que pudiera contradecirlas. En virtud de lo anterior, ciertas asociaciones fuertemente construidas a causa de la historia o la memoria episódica -tanto individual como colectiva-, podrían tener primacía sobre otras y ser aceptadas y elaboradas por el individuo como lógicas y pertinentes, especialmente en contextos de incertidumbre o agobio.

En su revisión sobre la naturaleza de los distintos tipos de estrategias a emplearse en el comportamiento electoral, Lau y Redlawsk (2006) elaboraron la siguiente categorización por modelos de votante:

- *Modelo 1. Decisión racional.* El votante se guía por el interés personal. Busca toda la información posible por cualquier medio viable, hasta que el esfuerzo de acopio exceda el beneficio. Sopesa y compara todos los pros y los contras de las propuestas, la experiencia, el discurso y el currículo de los candidatos.
- *Modelo 2. Socialización temprana y consistencia cognitiva.* El votante busca, ante todo, la consistencia cognitiva y es guiado por sus experiencias políticas tempranas. Es pasivo en lo referente al acopio de información, salvo en lo concerniente a la afiliación partidaria. Suele pasar por alto la información dada por los medios y la que recibe es porque es congruente con sus creencias políticas o posturas ideológicas previas. Cuando busca información activamente, dicha búsqueda se sesga en virtud de sus creencias previas.
- *Modelo 3. Toma de decisiones rápida y frugal.* El votante se guía por la eficiencia. Escoge unos cuantos criterios o atributos, los cuales considera más relevantes y representativos, e ignora el resto. Valora una o dos consecuencias positivas o negativas de cada atributo considerado relevante.
- *Modelo 4. Racionalidad limitada y toma de decisiones intuitiva.* El votante busca tomar la mejor decisión posible con el menor esfuerzo o agotamiento cognitivo, evitando establecer relaciones de valor. Busca apenas la suficiente información para

tomar la decisión, sesgándose con base en sus creencias y posiciones políticas e ideológicas previas. Hace un fuerte uso de atajos cognitivos y heurísticos para lograr este fin, siendo sensible a estereotipos y relaciones de afiliación, entre otros.

La anterior categorización señala a la toma de decisiones electorales como un proceso que se articula en diferentes grados de complejidad, construido sobre asociaciones coherentes, pero no necesariamente lógicas; asociaciones que a su vez se fundamentan en aspectos básicos, biográficos y evolutivos del individuo o del grupo. Dichas asociaciones brindan atajos cognitivos que redundan en decisiones más sesgadas (Lau y Redlawsk, 2006), al fundamentarse en aspectos identitarios, emocionales o motivacionales. Lo anterior puede evidenciarse en materia política y electoral, en los siguientes fenómenos, entre otros:

a) Disposiciones de personalidad y preferencias políticas.

Investigaciones teóricas y empíricas tienden a indicar que las posiciones conservadoras en el electorado están asociadas significativamente con disposiciones de personalidad relacionadas a necesidades de seguridad y certidumbre (Johnston y Wronski, 2015), especialmente en el aspecto social. En un estudio experimental sobre la relación entre las preferencias personales y las posturas políticas, Johnston y Wronski (2015), presentaron a los participantes dos posiciones contrastantes sobre una determinada política. Las dos posiciones se colocaron en extremos opuestos de una escala de siete puntos, con un extremo representando una posición estereotípica liberal (asignada al partido Demócrata) y el otro extremo, con una posición estereotípica conservadora (asignada al Partido Republicano), debiendo los participantes colocarse a sí mismos en el rango de dicha escala. El grupo control tuvo la misma tarea, pero no se le incluyeron las afiliaciones partidarias en los dos extremos opuestos. Para determinar las disposiciones personales, a los participantes se les aplicó un cuestionario estructurado sobre tres constructos: autoritarismo, conservadurismo versus apertura al cambio, y certeza versus ambigüedad.

La correlación entre las disposiciones personales así recabadas y el análisis de las respuestas a los ítems referentes a las posturas opuestas sobre la política analizada, indicó la existencia de una relación significativa entre las disposiciones personales tendientes a la

seguridad y a la certeza y las posiciones políticas conservadoras, mientras que una mayor tendencia a las posiciones políticas más liberales se manifestó en aquellos participantes con menores necesidades de certidumbre y seguridad.

De manera interesante, y en consonancia con las conclusiones anteriores, los resultados del estudio conducido por Nam, Jost y Van Bravel (2013), -sobre el cual se volverá más adelante-, han tendido a indicar en votantes de disposición más conservadora, una mayor necesidad epistémica de certeza y seguridad que en votantes de disposición más liberal.

b) Afiliación partidaria e influencia del grupo en las creencias políticas.

La identificación partidaria es una de las variables más importantes en la comprensión de la conducta electoral (Lau y Redlawsk, 2006), si bien hay desacuerdo sobre si esta es mayormente instrumental (realmente influye y encausa el voto, especialmente el indeciso), o más bien expresiva (sirve de vehículo comunicacional y emotivo) (Huddy, Mason y Aarøe, 2015). En tres estudios realizados por Huddy, Mason y Aarøe (2015), a los participantes se les categorizó previamente por la filiación partidaria reportada y la intensidad en la misma, a través de una escala. Se les aplicaron entradas en blog con noticias referentes a eventuales triunfos o amenazas de sus partidos, tanto en elecciones nacionales como locales, y posteriormente se les pidió registrar su respuesta personal a dicha noticia y fundamentarla. Finalmente, los investigadores correlacionaron las respuestas así obtenidas con el grado y naturaleza de su filiación partidaria. Los autores encontraron un fuerte soporte para la propuesta expresiva: la identificación partidaria se manifestaba más en efectos de actividad en campaña que en intensidad ideológica o una fuerte postura en aspectos políticos juzgados subjetivamente como importantes. Lo anterior sugiere que la identidad partidaria es poderosa para generar emociones orientadas a la acción en una campaña política, sea ya provocando indignación y enojo al prever una derrota electoral o motivación al prever una victoria.

No obstante lo anterior, no puede subestimarse el poder de la influencia instrumental del grupo político al que se pertenece en la toma de decisiones electorales. Aún en condiciones de análisis objetivo, actitudes personales hacia una política o mensaje político pueden depender casi exclusivamente de la posición del propio partido político, al punto de sobrepasar tanto los contenidos objetivos de dicha política, como las creencias ideológicas

personales de los participantes. Cohen (2003), condujo una serie de cuatro estudios para determinar el impacto de la influencia grupal en las creencias y opiniones políticas. En el primer estudio a los participantes, estudiantes liberales y conservadores, se les presentó dos versiones de una política de bienestar social, la primera de ellas más generosa en sus beneficios que la segunda. Los estudiantes de tendencia más liberal optaron mayoritariamente por la primera, mientras los conservadores por la segunda. En los tres estudios subsiguientes se mantuvo la misma dinámica, pero Cohen introdujo una variable adicional. Se les presentó a los participantes una sola propuesta de política de seguridad social, de las cuales se les solicitó hacer un ensayo a favor o en contra. Una vez entregados los ensayos, a la mitad de los participantes se les indicó que los Demócratas la apoyaban y a la otra mitad se les indicó que quienes la apoyaban eran los Republicanos. Dada esta información, se les permitió volver a revisar su artículo de opinión. Del total de participantes de los tres estudios, setenta y seis por ciento de los que habían enviado artículos favorables a dicha política, modificaron su opinión para oponerse a la reforma, al enterarse de que su partido político se oponía al programa, y aun cuando los contenidos del mismo nunca fueron modificados a lo largo del estudio. Al justificar posteriormente el cambio, los participantes en esta condición negaron cualquier influencia de la posición de su partido, pero tendieron a asegurar que sus adversarios sí habían cambiado su percepción en virtud de la influencia del partido respectivo. Del estudio Cohen derivó dos conclusiones: a) El efecto del grupo de influencia, en este caso el partido, fungió de sesgo cognitivo, modificando el objeto a ser evaluado en la percepción de los participantes, a pesar de las evaluaciones previas; y b) Si la presión del partido estaba ausente, los participantes se basaban en el contenido objetivo del programa propuesto, en función de sus propias creencias ideológicas. Si, por el contrario, la posición partidaria estaba presente, esa era la posición asumida como propia.

Por su parte, en el contexto latinoamericano, en un estudio realizado por Quiroga (2016), este concluyó que las causas del sostenimiento de la identificación y la influencia partidarias, a pesar de su desigual disminución en los países del área, podían agruparse en dos categorías básicas: la identificación por convicción y la identificación por transacción. En el primer caso, existe un fuerte vínculo ideológico entre los partidos y sus seguidores, quienes son capaces de diferenciar las propuestas de su partido con respecto a la de otras agrupaciones y de exigirles cuentas en consecuencia. En cuanto a la identificación por transacción, esta es

más mutable e inestable, basándose fuertemente en relaciones de clientelismo que el partido debe mantener elección tras elección. De tal forma, la influencia de la afiliación partidaria bascularía entre un compromiso ideológico en un extremo y un compromiso clientelista en el otro, pudiendo encontrarse diversos tipos de gradaciones entre ambos, dependiendo de la cultura política local.

Asimismo, en su análisis de los datos recabados por el Latinobarómetro en los países de América Latina, Saiegh (2014) concluyó que, a pesar de su desencanto con los partidos tradicionales y el debilitamiento de sus lealtades políticas tradicionales, el votante tiende a escoger el partido de sus preferencia, para una contienda electoral específica, en virtud de si este representa o no la ideología o creencia política previa del elector, más que a la inversa.

Y por su parte, Aguilar López (2008), en su revisión de la literatura sobre la identidad y la influencia partidarias en México, señala que al margen de las relaciones clientelistas o de identificación ideológica que la influencia partidaria pueda implicar, la misma es fuerte por cuanto: a) le sirve al individuo de criterio de orientación en el espacio social; b) le permite integrar sus experiencias del pasado y del presente en una memoria colectiva compartida; y c) le ofrece a cada individuo, en virtud de los valores que le son inherentes, un entendimiento de las posibles delimitaciones de la posición social que ocupa. Todo ello, en conclusión de este autor, le otorga a la afiliación partidaria una fuerte función emocional, que explicaría la dureza de las lealtades partidarias, aún en presencia de evidencia que desaconseje el mantenimiento de las mismas.

Lo anterior indica que, efectivamente, aun cuando el votante pueda carecer de un entendimiento básico de los debates y de la política, hay varias estrategias cognitivas que ayudan al ciudadano a tomar decisiones políticas con información limitada. Las etiquetas partidarias y los estereotipos son un ejemplo, pues dan guía para tomar decisiones en muchos ámbitos, sobre todo en temas novedosos. Al evaluar candidatos políticos y sus posturas, los ciudadanos pueden remitirse a estereotipos y lineamientos partidarios para hacer inferencias sobre las posiciones del candidato sin necesidad de hacer una costosa búsqueda de información. Dado que los mismos candidatos acogen esos estereotipos como propios, las pistas partidarias pueden ayudar a los ciudadanos a tomar una decisión de voto con información limitada.

En un estudio realizado por Arceneaux (2008), a 1126 participantes de diversas filiaciones políticas e ideológicas previamente registradas, se les hizo leer un artículo falso supuestamente publicado en la edición en línea del New York Times, acerca del discurso de campaña de un falso candidato al Congreso llamado Kirk Watson, en el que tocaba temas sensibles socialmente como el aborto, el federalismo, elecciones pro-vida o pro-escogencia, entre otros tópicos. Leído dicho artículo, los participantes debían proceder a responder una encuesta con dos preguntas: ¿qué tanto le gustaría ver al candidato en el Congreso y qué tan bien lo representaría a usted en el Congreso? Dichas respuestas debieron graduarse de 1 a 5 en una escala Likert. Los resultados obtenidos sugirieron que, si los individuos castigan a un candidato de su partido por tomar una posición que va contra el estereotipo o el etiquetado partidista, ello es proporcional a la importancia del tema que se está tratando para el individuo y el grado de conciencia que de su conocimiento político tenga el individuo. En otras palabras, no solo el votante actuaría con base al estereotipo de lo que su afiliación partidaria le indicaría como viable, sino que el mismo candidato debe de adecuarse a dicho estereotipo.

Por su parte, en un estudio experimental con una muestra de 2101 participantes entre los quince y los veintisiete años de edad, Kahne y Bowyer (2017) les solicitaron que juzgaran la exactitud de varias publicaciones en línea, diseñadas para efectos del estudio. Dichas publicaciones contenían elementos textuales y visuales, variando a lo largo de dos dimensiones: ideología política y naturaleza de los argumentos empleados. Los mensajes contenían referencias a lo que el gobierno debería hacer con los impuestos, la asistencia social, el gasto y la inequidad, entre otros aspectos. Los participantes debían responder en una escala de 1 a 4 sobre qué tan fuertemente disentía o concordaban con cada enunciado. Efectivamente, las valoraciones dependieron mayormente del grado de ajuste entre el mensaje de la publicación y la propia posición política, y en menor medida de si el post incluía o no afirmaciones inexactas o tendenciosas. Asimismo, el estudio indicó que el conocimiento político no mejoraba los juicios sobre la exactitud de los mensajes, algo que sí lograba por su parte la educación mediática, concluyendo los investigadores que esta última es también fundamental junto a la formación política para discernir los mensajes y mejorar la calidad de la decisión política (Kahne y Bowyer, 2017).

En un estudio realizado por Iyengar y Westwood (2014), referente a las percepciones del votante estadounidense con respecto a sus copartidarios y a sus antagonistas, los

participantes completaron cuatro rondas de veinte categorizaciones de la versión abreviada del Test de Asociaciones Implícitas (IAT), referentes a categorías como *nosotros*, *ellos*, *bueno*, *malo*, y respectivas asociaciones con juicios afirmativos o negativos.

Posteriormente, los participantes fueron aleatoriamente asignados a una de dos tareas de selección, una de las cuales contemplaba escoger entre un candidato demócrata y un candidato republicano, y la otra escoger entre un candidato afroamericano y otro euroamericano. En ambas tareas, debía analizarse el currículum de los candidatos. El análisis de la correlación entre los juicios asociativos y las escogencias entre candidatos, demostró que la discriminación basada en la afiliación partidaria era significativamente mayor que la discriminación basada en el origen étnico. Asimismo, no se encontró evidencia de que se tomaran en cuenta los aspectos del currículum cuando el candidato en cuestión era percibido como un partidario propio. De tal forma, la discriminación hacia aquellos que no son concebidos como partidarios rápidamente tiende a automatizarse en la mente de los votantes con militancia partidista (Iyengar y Westwood, 2015).

Los sesgos partidarios influyen enormemente en la toma de decisiones, a tal punto que estas se asumen tomando en cuenta predisposiciones contingentes para soluciones específicas, las cuales han sido adquiridas previamente en la militancia o la simpatía políticas (Haselton y Buss, 2003; Lau y Redlawsk, 2006). En dos estudios experimentales conducidos por Arceneaux (2012), con 1200 y 2300 participantes respectivamente, a los cuales previamente se les registró su filiación partidaria en un cuestionario inicial, se les leyó un artículo falso sobre el riesgo de expansión de una epidemia de origen asiático en los Estados Unidos y los pasos que debía seguir el Gobierno para enfrentarla adecuadamente. El artículo incluía las diferentes propuestas partidarias y las tendencias históricas que habían tenido dichas agrupaciones para resolver problemas de este tipo. Los resultados del estudio sugirieron que el participante tendía a aprobar una determinada línea histórica de resolución de dicho problema, si era la que el partido con el que se identificaba, la había asumido como tal. Más aún, incluso cuando no escogiese de manera expresa la óptica de su partido, siempre tendía a analizar los argumentos con base en criterios propios de dicha óptica.

En una interesante línea de investigación paralela, se han estudiado factores que pueden mitigar notoriamente el efecto de sesgo producto de las posiciones partidarias o grupales en las decisiones políticas a nivel personal. En una serie de nueve estudios de campo

conducidos por Caluwaerts y Deschouwer (2014) en Bélgica en 2010, se organizaron pequeños encuentros de ciudadanos, tanto de la comunidad francoparlante como flamenca. La pregunta sobre la que se organizaba la conversación era “¿Cómo ve usted el futuro de Bélgica?”. Dichos estudios se condujeron en un momento muy sensible del panorama político belga. Las discusiones de la reforma del Estado estaban paralizadas y ya se avecinaban las elecciones. En cada uno de los encuentros participaron diez ciudadanos. Cada grupo discutió en dos rondas de una hora y media cada una, teniendo en la segunda ronda libertad de tocar temas más específicos, relacionados con la pregunta original. Las discusiones fueron transcritas en forma literal y subdivididas en actos discursivos independientes, uno por cada intervención de cada participante. Cada uno de esos actos discursivos se codificó en formato DQI (*Discourse Quality Index*), empleado en los análisis de los debates parlamentarios de los países de la Comunidad Europea, y el cual mide de manera cuantitativa la calidad del discurso fundamentándose no solo en la argumentación empleada, sino también en la conducta observada y los códigos de expresión empleados (Steenbergen, Bächtiger, Spörndli y Steiner, 2003), a fin de determinar los rasgos esenciales de los mismos. El análisis cruzado de los resultados de la deliberación entre los tres grupos, arrojó tres resultados generales importantes: a) Los ciudadanos no evitaron la deliberación intergrupal; más bien participaron activamente de la misma; b) El discutir sobre reglas claras para la toma de decisiones políticas en el país fue un importante predictor de calidad para las deliberaciones en grupos homogéneos que abarcaran a una sola de las dos comunidades hablantes, probablemente por la necesidad de consenso intragrupal; y c), el estar cara a cara con el otro grupo (el grupo percibido como externo), con la instrucción de discutir sobre políticas concretas de toma de decisiones políticas, condujo a una mayor calidad deliberativa, no a menoscabarla. De lo anterior, los autores concluyeron que el contacto directo y claramente mediado entre ciudadanos de grupos contrapuestos en lo social y político, sería un ingrediente clave tanto para resolver conflictos pacíficamente, como para atenuar los posibles sesgos cognitivos impuestos por la afiliación partidaria o ideológica, o la presión grupal.

c) *Evitación de la disonancia cognitiva en situaciones electorales.*

De acuerdo a la teoría de la disonancia cognitiva de Festinger (1962, 1957), la tensión o disonancia cognitiva surge en cualquier situación en la que un individuo tiene dos o más cogniciones fundamentales en conflicto. Festinger sugiere que las personas están motivadas a evitarla aun cuando ello implique priorizar sus preferencias e ideas preexistentes sobre la información disponible, y a rechazar esta última si tiende a aumentar la disonancia y con ello la tensión, en vez de resolverla. En otras palabras, las personas a menudo evitan información y situaciones que tienen el potencial de contradecir actitudes y creencias previamente esgrimidas.

En el estudio ya mencionado que llevaron a cabo Nam, Jost y Van Bravel (2013), sobre el manejo de la disonancia cognitiva a la hora de emitir opiniones políticas, se condujeron dos experimentos, con 180 y 150 personas reclutadas en línea, respectivamente, a quienes previamente se les determinó su afiliación política, republicana o demócrata. A los participantes se les pidió elaborar cierto tipo de ensayos, sobre si Barack Obama o George W. Bush eran mejores presidentes uno con respecto al otro (Bill Clinton y Ronald Reagan en el segundo experimento). Al grupo control se les asignó la misma tarea, pero previamente se evaluó su gusto por Mac o PC y se les pidió un ensayo aprobatorio para la marca contraria. En virtud de su afiliación previa, a los participantes se les pidió que realizaran un ensayo indicando, de manera contra intuitiva, que el presidente del partido contrario era el mejor. En una segunda etapa, debieron elaborar un nuevo ensayo tratando de defender los criterios con los cuales fundamentaron el elogio del presidente al cual consideraron opositor. El estudio mostró, como ya se indicó anteriormente, que los conservadores tenían mayor tendencia a evitar situaciones de disonancia que los liberales, siendo más remisos a escribir un ensayo aprobatorio sobre un presidente de la agrupación contraria. Por ello, los autores concluyeron que los votantes conservadores tienden a tener necesidades epistémicas más fuertes de certeza y seguridad que los liberales, por lo cual la disonancia de tener que alabar al oponente por escrito, les resultaba mucho más amenazante. Ello respaldaría de manera adicional la evidencia de que las preferencias ideológicas previas son herramientas fundamentales en la evitación de la disonancia y en la escogencia de decisiones que la reduzcan.

d) *Ceguera de elección en decisiones políticas y electorales.*

En el comportamiento electoral, se ha observado que los individuos tienden a confabular razones para justificar respuestas manipuladas que nunca estuvieron proclives a dar, lo que indica una eventual ceguera a los procesos internos que los llevaron a determinada elección moral o política. Ello demostraría que la tendencia al auto engaño y a la auto confabulación son procesos comunes dirigidos a velar por la integridad del proceso de elección, antes que la consistencia del producto final (Rieznik *et al.*, 2017). En un estudio sobre la ceguera de elección realizado por estos autores y sus colaboradores (2017), se realizaron dos experimentos en los cuales, en una primera etapa, a los participantes se les aplicó un cuestionario para determinar su inclinación ideológica y el grado de intensidad de la misma, junto a otras variables de control como género, edad y nivel educativo. Posteriormente se les brindó un segundo cuestionario en línea en el cual debían responder preguntas sobre sus posiciones políticas y su intención de voto. De manera desconocida para ellos, el sistema manipuló algunas de las respuestas y las modificó levemente, para luego presentárselas junto con algunas respuestas sin manipular y se les pidió que justificaran dichas respuestas. Las justificaciones a las respuestas modificadas, se correlacionaron con la afiliación ideológica y política originalmente señalada por el participante, a fin de determinar qué lado del espectro político favorecía el participante al justificar el porqué de una respuesta modificada y no dada originalmente por él.

Llamativamente, los participantes no solo presentaron ceguera de elección y tendieron a justificar las respuestas alteradas como propias, sino que también se presentaron casos en los que los participantes detectaron las alteraciones en cuestión, pero aun conscientes de esto, intentaron justificarlas como propias, empleando argumentos atinentes a su filiación política, lo cual tiende a indicar que esta última brinda los atajos y recursos necesarios para realizar una tarea y mantener el proceso de elección intacto, aún a costa de las variaciones anómalas percibidas en el producto de dicha decisión.

e) Influencia de las élites en la opinión pública.

A los estudiosos les ha solido preocupar el hecho de que en las democracias los ciudadanos se conforman fácilmente con las visiones políticas de las élites en sus propios partidos, aún al punto de ignorar información fundamental sobre dichas políticas (Bullock, 2011). Al respecto, diversos estudios indican que la asociación entre necesidades de certidumbre y seguridad por un lado y preferencias económicas por otro, es fuertemente condicionada a la afiliación política (Johnston y Wronski, 2015). La mayoría de las personas son sumamente desconocedoras de lo referente a la política (Kinder, 1998, en Bullock, 2011), siendo propensas a adaptarse fácilmente a los deseos de figuras autoritarias, aun cuando estas manifiesten mensajes y conductas totalitarias e inclusive agresivas (Milgram, 1974). De lo anterior, se puede inferir que la identificación partidaria moldea fuertemente las visiones de la gente y sus efectos son más fuertes entre los mejor informados.

En dos experimentos conducidos por Bullock (2011), se les presentaron a los participantes, todos ellos de filiación partidaria previamente determinada (Demócrata o Republicana), un artículo periodístico acerca del cuidado de la salud para los pobres en Wisconsin, que tenía cambios con respecto al sistema aprobado recientemente por el Senado estatal. Se brindaron argumentos a favor y en contra del mismo, con un sumario de los mismos como anexo. De manera aleatoria y de acuerdo a la filiación partidaria previamente determinada en los participantes, se adicionó un anexo en el cual se indicaba ya fuera que las autoridades del propio partido aprobaban la propuesta y las del partido oponente la rechazaban, o que las autoridades de la agrupación opositora la aprobaban y las del propio partido la impugnaban. Los resultados obtenidos indicaron que los demócratas fueron más influenciados en sus decisiones por la política de salud en sí misma que por la actitud de las figuras sobresalientes de su partido, mientras los republicanos mostraron ser influidos a partes iguales. En ambos casos, las personas con más militancia partidaria, invariablemente tendían a seguir la línea de las autoridades partidarias. El autor concluyó, con base en estos resultados, que, si bien el seguimiento a las autoridades partidarias no sustituía el análisis personal en la toma de decisiones políticas, si lo equiparaba, rivalizando con el análisis propio que hacía el individuo.

f) *Pensamiento desiderativo y comportamiento electoral.*

A través del pensamiento desiderativo (*wishful thinking*), el votante tiende a predecir resultados favorables o a valorar selectivamente tanto a sus candidatos de interés, como a aquellos que adversa, en virtud de sus expectativas, creencias y deseos; con ello puede crear auténticos filtros cognitivos fundamentados en sesgos de confirmación, con respecto a la realidad de dichos candidatos y sus actuaciones, en los que prima el deseo o la creencia antes que la evidencia, la realidad o la racionalidad. En una revisión de la literatura sobre el tema, Babad (1997) identificó como principales fundamentos de estos sesgos, entre otros, actitudes defensivas, temor al aislamiento, fuertes arraigos grupales y militancias de larga trayectoria, en las cuales la fidelidad y el optimismo eran mejor recompensados que el ser crítico o realistas. Por lo anterior, esta investigadora concluye que los votantes tienden a mantener en distintos grados de intensidad estos sesgos, siendo por ello sensibles a las tácticas de campaña, los resultados de encuestas y los mensajes de sus candidatos.

g) *Concurrencia a las urnas y abstencionismo.*

En su estudio sobre el abstencionismo en Costa Rica entre 1994 y 2010, Alfaro Redondo (2016) encontró que este se reduce notablemente en épocas de polarización electoral y aumenta cuando dicha polarización declina. Dicho fenómeno sería explicable por cuanto la polarización se activa a partir de la percepción de una posible amenaza del entorno: se temen los efectos de que el grupo contrario alcance el poder, aun cuando dicha percepción esté sumamente sesgada o carezca de fundamento en cuanto a evidencia o probabilidades realistas.

Conviene ahora hacer una pausa y reflexionar sobre los distintos aspectos de la conducta electoral, revisados al momento presente. ¿Votar es realmente, como lo plantea Blais (2000), un acto mayormente irracional? ¿Es paradójico que realmente las personas acudan a votar, dado los costos y el escaso resultado que les podría reportar? ¿Se vota finalmente porque es un deber ético hacerlo si se cree en la democracia? Si partimos de los encuadres inicialmente aportados por la teoría de la escogencia racional, la revisión de la literatura hecha al momento presente pareciera indicarnos, por el contrario, a un votante perezoso y

manipulable, cuando no negligente. Si, como lo plantea la teoría expresiva del voto (Mackie, 2011), o los modelos de socialización temprana y consistencia cognitiva (Lau y Redlawsk, 2006), el votante ignora hechos políticos básicos, sesga su búsqueda de información a aquella que le confirme sus creencias previas y reduce su voto al acto de expresar dichas creencias, entonces tenemos un votante que se conforma con información incompleta o distorsionada para tomar su decisión. ¿Bastaría lo anterior para categorizar su conducta como “irracional” o en el mejor de los casos, como “poco racional”?

Y es que, de la literatura al momento revisada, es factible inferir la figura de un votante que define sus preferencias políticas en virtud de sus propias características de personalidad (Johnston y Wronski, 2015) o del grado en que tolera la disonancia cognitiva, la incertidumbre y la ambigüedad (Nam, Josty y Van Bravel, 2013); que se orienta políticamente en función del estereotipo que el partido de su predilección le señala como pertinente (Arceneaux, 2008) o del sesgo cognitivo imbuido por el mensaje ideológico de la agrupación con la que se identifica (Arceneaux, 2012; Cohen, 2003); que vota con base a los mensajes y las actitudes de las élites partidistas o ideológicas de su grupo político (Bullock, 2011) y que valora y discrimina tanto a los otros votantes como a los contendientes electorales en virtud de su afiliación partidaria (Iyengar y Westwood, 2015). ¿Podemos hablar de un votante racional que manifiesta ceguera de elección y justifica respuestas suyas de previo manipuladas por manos ajenas (Rieznik *et al.*, 2017)? ¿Esa potencial irracionalidad coloca al votante en riesgo ante las campañas de manipulación y engaño políticos (Babad, 1997) y lo convierte en un peligro para la democracia -de cuyas instituciones recibe protección jurídica-, al votar por movimientos autoritarios que desdeñan públicamente a dichas instituciones?

Por lo pronto, y con base en estas consideraciones, un hecho relevante debe señalarse: el votante se encuentra lejos de ser un frío tomador de decisiones que recurre a todo el acopio de información disponible. Por el contrario, no duda en recurrir a estrategias y atajos cognitivos que le ayuden a definir su decisión, en especial cuando carece de la misma en temas sensibles. Y en este proceso, elementos como los mensajes partidarios y la influencia tanto instrumental como expresiva del grupo en sus creencias políticas (Huddy, Mason y Aarøe, 2015; Lau y Redlawsk, 2006), le brindan recursos para aplicar estrategias a fin de tomar una decisión electoral factible para las posibilidades propias y del entorno.

Lo anterior pone en entredicho la tradición racionalista en la psicología política, pues lo arriba señalado difícilmente podría enmarcarse en el modelo de un votante que pondera los pros y los contras de las opciones electorales y de la información que recibe, a fin de escoger la mejor alternativa posible. Pero también revela a la tradición psicosocial de la psicología política como un modelo incompleto, toda vez que si las inclinaciones ideológicas y las afiliaciones partidistas son definidas principalmente por las características y predisposiciones personales de los votantes, lo anterior sería insuficiente para explicar la creciente volatilidad de la conducta del votante, abandonando sus lealtades partidarias, como el caso que nos ocupa, en democracias sólidas y maduras, votando por partidos autoritarios con sendos mensajes en contra de los principios de dichas democracias.

Si tan desalentador es el panorama con respecto a la restringida racionalidad aparente del votante, entonces cabe preguntarse por qué, como lo señalan Kahne y Bowyer (2017), una adecuada educación mediática faculta al votante para mejorar sus juicios sobre los mensajes políticos que recibe. ¿Por qué, como lo concluyeron Caluwaerts y Deschouwer (2014) en su estudio de campo con los votantes belgas en 2010, cuando estos hicieron a un lado su formación ideológica, sus antecedentes partidistas y sus preferencias políticas y se sentaron a debatir en un contexto ordenado, con miras a obtener una solución conjunta, la calidad de las decisiones políticas mejoró sustantivamente? ¿Qué aspectos fundamentales del razonamiento se ha estado pasando por alto, entonces? ¿Son esas estrategias que emplean los votantes propiamente sesgos, fallos del razonamiento? ¿O, por el contrario, son estrategias inherentes al mismo que, en los contextos adecuados, pueden mejorar cualitativamente la calidad de las decisiones que posibilitan?

Para responder estas preguntas, es importante abordar el tema del razonamiento y los distintos enfoques con los cuales ha sido estudiado. Fundamentalmente, han sido tres las perspectivas desde las cuales se ha abordado el estudio y el análisis del razonamiento humano. La perspectiva individualista plantea que el razonamiento parte de la acción y el pensamiento independientes del individuo, sin necesidad de depender o tomar en cuenta a otros individuos, o a las normas y circunstancias que rigen su entorno, para razonar (Lau y Redlawsk, 2006). Por su parte, la perspectiva intuicionista plantea que el razonamiento puede ejercerse de manera no inferencial, sin derivar de manera consciente consecuencias a partir de otras premisas o verdades en las cuales se cree, por lo cual la persona accede a los productos del

razonamiento, mas no así a los mecanismos del mismo. De tal manera, la persona *sabe* la conclusión, o lo qué es correcto o no, sin necesidad de tener conocimiento de los procesos que la llevaron a dicha conclusión (Kaspar, 2015). En otras palabras, las intuiciones vienen primero y luego hace su aparición el razonamiento estratégico (Haidt, 2012). El individuo toma decisiones de manera instantánea y con fuerte motivación emocional (Plessner y Czenna, 2011), con conciencia del producto pero no del proceso que lo llevó al mismo (Haidt, 2012). En esencia, el conocimiento intuitivo es aquel de cuyos procesos subyacentes no se tienen conocimiento o conciencia directa (Haidt y Joseph, 2004), procesos con un fuerte componente innato y evolutivo. Por dicha razón, desde esta perspectiva, en muchos casos los juicios preceden a los razonamientos, basándose principalmente en emociones y sentimientos, dejando el razonamiento para justificar sus decisiones a posteriori (Haidt, Bjorklund y Murphy, 2000), mediante argumentos y razones (Haidt y Joseph, 2004).

Y, finalmente, la perspectiva interaccionista sostiene que el razonamiento es una competencia de naturaleza evolutiva, la cual fundamentalmente posibilita a los seres humanos el interactuar en redes sociales complejas que requieren una adecuada producción, intercambio y evaluación de información (Mercier y Sperber, 2017, 2011).

El **Cuadro 1**, con el cual se concluye la presente sección, brinda de manera comparativa un estado de la cuestión crítico desde las tres perspectivas arriba mencionadas, sobre los diversos estudios realizados con relación al razonamiento y la toma de decisiones en el comportamiento electoral. Dicho cuadro integra también las premisas básicas, los enfoques, los diseños y las conclusiones de cada estudio, categorizados de acuerdo con la perspectiva involucrada. De tal manera, se obtiene un panorama general que permitirá orientar el abordaje y la discusión sobre la naturaleza del razonamiento y su papel en el comportamiento electoral, en los siguientes capítulos.

Cuadro 1.

Estado de la cuestión crítico sobre la discusión académica contemporánea referente a la racionalidad y la toma de decisiones en el comportamiento electoral. Aportes, alcances y tendencias actuales en las teorías clásicas y contemporáneas.

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
1	Abstencionismo.	Determinar las causas por las cuales la participación electoral ha declinado en Costa Rica.	Alfaro-Redondo, Ronald.	2016.	Divided we vote... Turnout decline in established democracies: evidence from Costa Rica. Tesis doctoral en Filosofía. Dietrich School of Arts and Sciences, University of Pittsburgh.	Mixto – cuantitativo – cualitativo (análisis longitudinal multivariable, entrevistas y estadísticas geoespaciales).	Abstencionismo se reduce notablemente en épocas de polarización electoral y aumenta cuando dicha polarización declina, probablemente porque declina también la sensación de amenaza para el votante. Los extremos de conflicto social y estabilidad social afectan la concurrencia a las urnas.	
2	Argumentación.	Grado de motivación influye en la precisión para evaluar argumentos.	Petty, R.E., Cacioppo J.T.	1979.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	Experimental.		Si se encuentran motivados, los participantes en una tarea emplean el razonamiento para evaluar argumentos con mayor precisión.

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
3	Cantidad de información y su impacto en la toma de decisiones.	Mayor acopio de información puede mejorar la calidad de las decisiones tomadas.	Barg, J., y Thein, R. (1985). Jacob, J., Kohn, C., y Speller, D. (1974). Jacob, J., Speller, D., y Berning, C. (1974). Kerstholt, J. (1992).	1985. 1974. 1992.	Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). <i>How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns.</i> Cambridge University Press.	Investigación de campo en mercados.	Una mayor cantidad de información no siempre resulta en mejores decisiones, pudiendo inclusive generar pobres decisiones. Lo anterior por cuanto, montos de información más allá de la capacidad cognitiva, tienden a confundir y agobiar a los votantes.	
4	Ceguera de elección.	La ceguera de elección puede alterar la decisión final, con tal de que el votante mantenga sus creencias guía, intactas.	Rieznik, A.; Moscovich, L.; <i>et al.</i> (2017). A massive experiment on choice blindness in political decisions: Confidence, confabulation, and unconscious detection of self-deception. <i>PLoS ONE</i> .	2017		Experimental.	Votante puede llegar inclusive a justificar alteraciones externas es sus propias decisiones de voto, con tal de mantener su filiación partidaria e ideológica intacta.	
5	Claridad o ambigüedad de las alternativas políticas.	Claridad o ambigüedad entre las alternativas políticas influye en la profundidad de búsqueda de información, para tomar una decisión.	Herstein, J.	1981.	Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). <i>How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns.</i> Cambridge University Press.	Experimental.	Individuos buscan más información cuando la campaña tiene dos candidatos de similares ideologías, que cuando la contienda es entre dos ideologías claramente distintas. Se busca información hasta que las diferencias se tornen claras.	

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
6	Debates y su influencia en el desempeño grupal.	El desempeño grupal mejora en presencia de debate entre sus miembros.	Schulz-Hardt <i>et al.</i>	2006.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11	Revisión de literatura especializada.	Los debates son esenciales para el mejoramiento del desempeño en encuadres grupales.	
7	Deliberación política.	La deliberación entre los votantes mejora la calidad de las decisiones políticas.	Caluwaerts, D.; Deschouwer K.	2014.	Caluwaerts, D., y Deschouwer, K. (2014). Building bridges across political divides: experiments on deliberative democracy in deeply divided Belgium. <i>European Political Science Review</i> .	Estudio de campo.	Contacto directo y claramente mediado entre ciudadanos de grupos contrapuestos en lo social y político, coadyuva a resolver conflictos pacíficamente y a atenuar posibles sesgos cognitivos impuestos por la presión grupal o la afiliación partidaria o ideológica.	
8	Desempeño del razonamiento.	El debate mejora la calidad del razonamiento y la producción de argumentos.	Resnik <i>et al.</i>	1993.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	Experimental.	En contextos de debate sobre temas específicos, los participantes construyen argumentos de gran solidez y complejidad.	
9	Diferencias de edad y su influencia en la toma de decisiones políticas.	Diferencias de edad influyen en las estrategias de toma de decisión política.	Riggle, Johnson y Hickey.	1996.	Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns. Cambridge University Press.	Experimental.		Personas mayores presentan mayor probabilidad de evaluar a lo interno cada candidato, enfatizando en estrategias de evaluación con las cuales se sientan cómodos.

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
10	Diferencias individuales y su influencia sobre procesos de razonamiento, conforme a modelos normativos.	Las estrategias de razonamiento aplicadas por el individuo para llegar a una decisión se influyen por su experiencia personal.	Stanovich, K.E.; West R.F.	1998	Stanovich, K.E.; West R.F. (1998). Individual differences in rational thought. <i>Journal of Experimental Psychology</i> .	Experimental - correlacional.	Razonamiento humano tiende a ser más influenciado por evidencia experiencial y casuística pero poco representativa, que por evidencia estadística o factual, escasamente ligada a la experiencia personal.	
11	Disonancia cognitiva y su influencia en la emisión de opiniones políticas.	Mayores necesidades de seguridad y certeza influyen en una mayor evitación de la disonancia cognitiva, en lo referente a mensajes políticos.	Nam, H.; Jost, J.; Bravel, J.	2013	Nam, H.; Jost, J.; Van Bavel, J. (2013). "Not for All the Tea in China!". Political Ideology and the Avoidance of Dissonance-Arousing Situations. <i>PLoS ONE</i> .	Experimental.	Votantes conservadores tienden a tener necesidades epistémicas más fuertes de certeza y seguridad que los liberales. Evitan las disonancias cognitivas apegándose a los mensajes de sus partidos.	
12	Elección basada en razones.	Impacto del efecto de atracción (limitación en la predictibilidad del razonamiento por adición de alternativas adicionales con ventajas y desventajas combinadas), sobre la elección basada en razones.	Batmeshwar et al.	1987.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	Experimental.		Cuando los participantes pueden emplear más sus intuiciones porque están familiarizados con las alternativas o porque la descripción de las mismas es más detallada, pueden razonar con más detalle su elección

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
13	Elección basada en razones.	Las elecciones basadas en razones afectan la justificación de la escogencia.	Simonson, I.	1990.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	Experimental.	<p>a) La elección basada en razones debe reforzarse cuando los participantes deben justificarla;</p> <p>b) Una elección basada en razones se percibe como más justificable y menos criticable; c) Una elección basada en razones propicia explicaciones más elaboradas; d) Elecciones basadas en razones tienden a encajar menos con las preferencias previas de los participantes.</p>	
14	Elección racional clásica.	Las decisiones son tomadas por un actor racional que en todo momento clasifica las opciones existentes en su orden de preferencia y toma las mismas decisiones en situaciones idénticas.	Downs, A.	1957.	Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns. Cambridge University Press.	Formulación teórica a partir de revisión de literatura especializada en economía.	<p>Un actor racional es aquel que: a) puede siempre tomar una decisión al confrontarse con un rango de alternativas;</p> <p>b) clasifica todas las alternativas en el orden de su preferencia; c) tiene una clasificación de preferencia transitiva;</p> <p>d) siempre elige entre las posibles alternativas la que ocupa el lugar más alto en su orden de preferencia; y e) siempre toma la misma decisión ante las mismas alternativas.</p>	

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
15	Emociones y su influencia en la toma de decisiones.	Revisión del impacto de las emociones en la toma de decisiones.	Lerner, J.S., Li, Y., Valdesolo, P., y Kassam, K.S.	2015.	Lerner, J.S., Li, Y., Valdesolo, P., y Kassam, K.S. (2015). Emotion and decision making. <i>Annual Review of Psychology</i> .	Revisión de literatura especializada.	Las emociones son poderosas componentes fundamentales del proceso. Las emociones incidentales pueden dar lugar a influencias no deseadas, mientras que las emociones integrales colaboran con la planeación de la decisión. Las emociones manifiestan sus efectos mediante cambios en el contenido y la profundidad del pensamiento. Una emoción particular puede mejorar o degradar una toma de decisión específica. Finalmente, cuando las emociones son no deseadas, es difícil reducir sus efectos en la toma de decisiones.	

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.		
							Interaccionista	Individualista	Intuicionista
16	Enfoque de la elección racional.	El que toma decisiones sigue un número de principios matemáticos formales al hacer sus decisiones.	Hastie, R., y Dawes, R.	2001.	Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). <i>How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns</i> . Cambridge University Press.	Revisión de literatura especializada.	Una decisión puede considerarse racional si a) se basa en el estado actual de los activos corrientes, de manera que las pérdidas o las ganancias que se pierdan sean equivalentes; b) se basa en todos los resultados posibles o plausibles asociados con la elección; y c) no viola, en casos de incertidumbre, ninguna de las reglas básicas de probabilidad.		
17	Esteriotipos y su influencia en la conducta del votante.	Los estereotipos funcionan como guías de orientación para procesar la información política.	Kahne, J.; Bowyer, B.	2017.	Educating Kahne, J.; Bowyer, B. (2017). for Democracy in a Partisan Age: Confronting the Challenges of Motivated Reasoning and Misinformation. <i>American Educational Research Journal</i> .	Experimental.			Participantes valoraron mensajes mayormente por el grado de ajuste de los mismos a sus propias posiciones políticas, más que por la medida en que estos contuviesen información sesgada o inexacta. Educación mediática permite mejorar el juicio de los participantes.

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
18	Esteriotipos y su influencia en la conducta del votante.	Los estereotipos funcionan como guías de orientación sobre lo que es o no correcto en una elección electoral.	Arceneaux K.	2009.	Arceneaux, K. (2008). Can Partisan Cues Diminish Accountability? <i>Political Behavior</i> .	Semi experimental	El votante no solo actúa con base al estereotipo que su afiliación partidaria le indica como viable, sino que el mismo candidato debe de adecuarse a dicho estereotipo. La influencia del estereotipo aumenta en la medida en que el tema tratado es de importancia para el participante.	
19	Exposición selectiva.	La propia actitud dirige la búsqueda de información, propiciando aquella que soporte la actitud en cuestión.	Hart <i>et al</i> , 2009. Smith <i>et al</i> , 2008.	2009, 2008.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> , 34, 57-11.		Cuando los participantes han formado su propia actitud hacia un tema, tienden a buscar información que apoye esa actitud.	
20	Función social del razonamiento a la hora de aconsejar.	Razonamiento permite anticipar la necesidad de justificarse, a la hora de aconsejar a otros.	Kray y González.	1999.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> , 34, 57-11.	Experimental.	Las personas se fundamentarán más en razones cuando se encuentran aconsejando a otros y deben justificar sus consejos.	

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
21	Función social del razonamiento a la hora de tomar decisiones en nombre de terceros.	Razonamiento permite anticipar la necesidad de justificarse, a la hora de tomar decisiones en nombre de terceros.	Hamilton y Thompson.	2007.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	Experimental	Cuando las personas no deben justificar sus decisiones ante aquellos en cuyo nombre las toman, muestran menor preocupación por los efectos y, en consecuencia, menor necesidad de justificar sus elecciones con anticipación.	
22	Función social del razonamiento en la toma de decisiones.	Razonamiento permite anticipar la necesidad de justificarse, a la hora de tomar decisiones.	Thompson y Norton.	2008.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	Experimental.	Las personas se fundamentarán más en razones cuando saben posteriormente se harán públicas.	
23	Heurísticos y generación de sesgos.	La heurística empleada por un grupo puede dar lugar a un sesgo que lo aleje del candidato potencialmente más cercano.	Nicholson, S., Pantoja, A., y Segura, G.	2002.	Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns. Cambridge University Press.		En comparación con los latinos nacidos en los EEUU, votantes latinos nacidos en el extranjero tienen más probabilidades de usar heurísticos relativamente fáciles, como el partidismo y el dominio del español por parte del candidato. Además, es más probable que voten por un candidato hispanohablante que no represente sus intereses políticos.	

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.		
							Interaccionista	Individualista	Intuicionista
24	Identificación partidaria y su influencia en la conducta electoral	Influencia de la identificación partidaria en la conducta electoral puede ser expresiva o instrumental.	Huddy, L.; Mason, L.; Aarøe	2015	Huddy, Mason y Aarøe. (2015). Expressive Partisanship: Campaign Involvement, Political Emotion and Partisan Identity. <i>American Political Science Review</i> .	Correlacional	La influencia de la identificación partidaria es básicamente expresiva: genera emociones orientadas a la acción en una campaña política, sea ya provocando indignación y enojo al prever una derrota electoral o motivación al prever una victoria.		
25	Influencia de las élites políticas en la conducta del votante.	La actitud de las élites políticas es un elemento que influye en la decisión electoral del votante.	Bullock, J.G.	2011.	Bullock, J.G. (2011). Elite Influence on Politic Opinion in an Informed Electorate. <i>American Political Science</i> .		Las personas con más militancia partidaria, tienden más a seguir la línea de las autoridades partidarias y equiparar su postura al análisis propio.		
26	Influencia grupal en las creencias y opiniones políticas	El grupo político con el que el elector se identifica influye en sus creencias y opiniones políticas.	Cohen, G. L.	2003.	Cohen, G. L. (2003). Party over Policy: The Dominating Impact of Group Influence on Political Beliefs. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i> .	Semi experimental	La influencia del grupo funge como sesgo cognitivo, modificando la evaluación de los participantes. En ausencia de dicha influencia, la evaluación de estos se torna más objetiva.		

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
27	Naturaleza de la decisión de voto.	Dados los recursos cognitivos y las exigencias del entorno, es más probable que los votantes tomen la decisión correcta cuando haya menos candidatos para elegir, cuando sean más fáciles de distinguir entre sí y cuando los recursos de la campaña estén razonablemente equilibrados entre los candidatos.	Lau R.R., y Redlawsk, D.P.	1997, 2001.	Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns. Cambridge University Press.	Serie integrada de cuadro diseños experimentales.	<p>Interaccionista</p>	<p>Intuicionista</p> <p>Bajo circunstancias normales, la decisión de voto es más probablemente un juicio global e intuitivo. Las personas con recursos cognitivos limitados experimentan mucha dificultad combinando conjuntos complejos de información para hacer tales juicios. Las estrategias basadas en heurísticos permiten decisiones de mayor calidad a los votantes con mayor sofisticación y conocimiento que a los votantes nuevos o inexpertos.</p>

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.		
							Interaccionista	Individualista	Intuicionista
28	Pensamiento desiderativo.	Identificación de los principales factores que propician los sesgos de pensamiento desiderativo.	Babad, E.	1997	Babad, E. (1997). Wishful thinking among voters: motivational and cognitive influences. <i>International Journal of Public Opinion Research</i> .	Revisión de literatura especializada.		Pensamiento desiderativo se fundamenta en actitudes defensivas, temor al aislamiento, fuertes arraigos grupales y militancias de larga trayectoria, en las cuales la fidelidad y el optimismo son mejor recompensados que el ser críticos o realistas.	
29	Percepción del votante estadounidense con respecto a copartidarios y antagonistas.	Afiliación partidaria es factor principal que influye en valoración de copartidarios y antagonistas.	Iyengar, S.; Westwood, S. J.	2014.	Iyengar, S.; Westwood, S. J. (2015). Fear and Loathing across Party Lines: New Evidence on Group Polarization. <i>American Journal of Political Science</i> .	Experimental.			Discriminación por afiliación partidaria es significativamente mayor a discriminación racial. A mayor militancia partidista, discriminación tiende a automatizarse mentalmente.
30	Perseverancia de las creencias.	El razonamiento motivado posibilita la perseverancia de las creencias.	Guenther y Alicke.	2008.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	Experimental.	El razonamiento motivado permite a los participantes mantener creencias o argumentos aun cuando estos han sido sólidamente refutados.		

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
31	Polarización de actitudes.	La polarización de actitudes aumenta en la medida en que los individuos se sientan comprometidos con una posición asumida.	Tesser <i>et al.</i>	1973, 1975, 1976, 1986.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	Experimental.	La polarización de la actitud aumenta en conformidad al tiempo de razonamiento requerido, al aumento en la motivación para pensar y cuando la interacción es entre individuos expertos en el tema. Asimismo, la presencia del objeto sobre el cual se argumenta tiende a reducir la polarización.	
32	Polarización de actitudes.	El grado de compromiso con una creencia previa llevará a una mayor polarización con el objetivo de defender esa creencia.	Chaiken y Yates, 1985. Liberman y Chaiken, 1991.	1985, 1991.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	Experimental.	Cuando los individuos están comprometidos con una opinión o creencia previas, experimentarán una mayor presión para razonar en maneras que apoyen esa creencia, aumentando la intensidad de sus argumentos para contrarrestar efectivamente los contraargumentos de los demás.	
33	Polarización de actitudes.	La experticia política aumenta la polarización de actitudes.	Taber C.S. and Lodge, M.	2006	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	No especificado	En el campo político la polarización de actitud aumenta cuando los participantes son más expertos. Su conocimiento les posibilita más contraargumentos, llevando así a evaluación más sesgadas y a actitudes más polarizadas.	

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.		
							Interaccionista	Intuicionista	
34	Procesos de decisión articulados en varias etapas.	La decisión de voto es un proceso articulado en varias etapas, que inicia con las inclinaciones partidistas e ideológicas previas, para finalizar con una evaluación prospectiva de los candidatos y los partidos.	Miller, W., y Shanks, J.	1996.	Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns. Cambridge University Press.	Formulación teórica a partir de revisión de literatura especializada.	Interaccionista	Intuicionista	
							<p>La decisión de voto es un proceso en varias etapas, mediante el cual las predisposiciones ideológicas influyen en las preferencias políticas y las percepciones de las condiciones socioeconómicas actuales, lo cual a su vez influye en las evaluaciones retrospectivas de los candidatos y el desempeño del partido. Esto a su vez influye en las percepciones de las cualidades personales del candidato, que finalmente influyen en las evaluaciones prospectivas de los candidatos y los partidos. Todo lo anterior se combina para conducir a la elección de voto.</p>		

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
35	Producción de argumentos.	Producción contextualizada de argumentos.	Perkins <i>et al.</i>	1985.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	Experimental	a) La gente suele apoyarse en explicaciones personales más que en evidencia genuina, salvo si esta está a la mano de manera contundente; b) En un encuadre argumentativo dialógico, las partes se preocupan por elaborar los argumentos más sólidos posibles; c) A mayor intensidad del contexto dialógico, mayor el cuidado de los participantes en anticipar contra argumentos y preparar réplicas.	
36	Producción de argumentos.	Producción contextualizada de argumentos	Perkins <i>et al.</i>	1991.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	Experimental.	a) La gente suele apoyarse en explicaciones personales más que en evidencia genuina, salvo si esta está a la mano de manera contundente; b) En un encuadre argumentativo dialógico, las partes se preocupan por elaborar los argumentos más sólidos posibles; c) A mayor intensidad del contexto dialógico, mayor el cuidado en anticipar contra argumentos y preparar réplicas.	

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
37	Razonamiento en tareas contextualizadas y no contextualizadas.	El desempeño lógico es generalmente pobre en tareas descontextualizadas.	Evans <i>et al.</i>	1993.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> , 34, 57-11.	Revisión de literatura especializada.	El razonamiento suele desempeñarse pobremente en tareas descontextualizadas que impliquen problemas abstractos o que no involucren interacción. Por el contrario, en contextos argumentativos, la eficacia del razonamiento aumenta notablemente.	
38	Razonamiento motivado.	Influencia del razonamiento motivado en la toma de decisiones.	Ditto y López, 1992. Ditto <i>et al.</i> , 1998, 2003.		Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> , 34, 57-11.	Experimental.	El razonamiento motivado no es simple <i>wishful thinking</i> . Las personas algunas veces buscan razones para justificar una opinión que desean asumir.	
39	Razonamiento motivado y confianza.	El razonamiento motivado afecta la propia confianza.	Koriat <i>et al.</i>	1980.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> , 34, 57-11.	Experimental.	La búsqueda de razones para dar soporte a las propias respuestas es un acto espontáneo de las personas cuando valoran su respuesta no como un acto de conocimiento experto, sino como una opinión que puede ser desafiada por los demás.	

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.		
							Interaccionista	Individualista	Intuicionista
40	Razonamiento y su efecto en la consistencia entre actitudes y comportamiento.	Razonamiento influye en la predictibilidad de una conducta, basada en una actitud.	Wilson <i>et al.</i>	1984, 1989, 1995.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> , 34, 57-11.	Experimental.	Actitudes basadas en razones son menos predictivas de futuras conductas que aquellas fundamentadas en razones.		
41	Razonamiento y toma de decisiones.	Naturaleza consciente o inconsciente del razonamiento influye en la toma de decisiones.	Dijksterhuis <i>et al.</i>	2004, 2006, 2006b, 2009.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> , 34, 57-11.	Experimental.			Pensamiento inconsciente es superior al pensamiento consciente y a las decisiones inmediatas.
42	Relación entre las preferencias personales y las posturas políticas.	Preferencias personales influyen en las posturas políticas.	Johnston, C. D.; Wronski J.	2015.	Johnston C. D.; Wronski J. (2015). Personality dispositions and political preferences across hard and easy issues. <i>Political Psychology</i> .	Experimental		Relación significativa entre preferencias de seguridad y posturas conservadoras; y entre necesidades menores de seguridad y posturas más liberales.	
43	Sesgo de confirmación.	Evaluación de las propias hipótesis influyen en los resultados.	Wason, P. C.	1960.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> , 34, 57-11.	Experimental (Tarea de selección de Wason).			Los participantes, de manera significativa, proponen soluciones que encajen con las hipótesis que tienen en mente.

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
44	Sesgo de evaluación.	Participantes emplean el razonamiento no para evaluar estudios objetivamente, sino para buscar fortalezas o debilidades en los mismos, conforme a sus percepciones iniciales.	Lord C. G., <i>et al.</i>	1979.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> . 34, 57-11.	Experimental	Aquellos argumentos cuyas conclusiones no favorecen las propias creencias o percepciones, son evaluados como menos sólidos y menos persuasivos que aquellos argumentos que si favorecen las creencias previas.	
45	Sesgo partidario y su influencia en la toma de decisiones políticas.	A mayor militancia política, mayor tendencia a tomar las decisiones conforme a los criterios del partido.	Arceneaux, K.	2012.	Arceneaux, K. (2012). Cognitive Biases and the Strength of Political Arguments. <i>American Journal of Political Science</i> .	Experimental.	A mayor militancia política, mayor tendencia a tomar decisiones políticas, en la línea del partido, con independencia de la naturaleza de la decisión.	
46	Sofisticación política e influencia en estrategias para toma de decisiones.	La sofisticación política influye en el empleo de heurísticos y estrategias no compensatorias de decisión.	Huang, L.	2000.	Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns.	Experimental.	Sujetos políticamente más sofisticados tienden a usar estrategias no compensatorias y basadas en heurísticos, de manera más eficaz.	

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
47	Teoría de la decisión conductual.	Las dificultades para tomar decisiones parten del hecho de que debe balancearse la mejor decisión posible con el menor esfuerzo posible.	Hogarth <i>et al.</i>	1975, 2003, 1993.	Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns.	Formulación teórica a partir de revisión de literatura especializada.	Interaccionista	Intuicionista
48	Uso de estrategias de decisión pura en la escogencia electoral.	Se pueden comprender las reglas y heurísticos que las personas emplean para tomar una decisión analizando como dichas personas adquieren información.	Taber, C.; Steenbergen M.	1995.	Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns.	Modelación computacional.	Interaccionista	Intuicionista

#	Objeto de estudio	Premisa principal	Autor(es)	Año	Fuente	Diseño	Resultados del estudio, clasificados conforme a la perspectiva teórica empleada.	
							Interaccionista	Intuicionista
49	Violación de normas morales	Razonamiento motivado puede brindar justificaciones para violar las propias intuiciones morales y comportarse injustamente.	Valdesolo y DeSteno.	2008.	Mercier M., Sperber D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. <i>Behavioral and Brain Sciences</i> , 34, 57-11.	Experimental.	El razonamiento es a menudo empleado para encontrar justificaciones a fin de ejecutar acciones que de otra forma se experimentarían como injustas o inmorales.	
50	Voto retrospectivo.	A la hora de decidir su voto, los votantes normalmente prefieren evaluaciones retrospectivas antes que consideraciones prospectivas.	Fiorina, M.P.	1981.	Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns. Cambridge University Press.	Formulación teórica a partir de revisión de literatura especializada.	Votantes normalmente prefieren evaluaciones retrospectivas, basadas en desempeños pasados, antes que consideraciones prospectivas (valorando promesas acerca de las futuras políticas), porque los costos de información asociados con las primeras son mucho menores y la confiabilidad de la información mucho mayor.	

6. Fundamentos psicológicos del razonamiento humano.

6.1 Racionalidad y razonamiento.

Intensa e histórica ha sido la discusión referente a qué tan racionales somos los seres humanos en nuestras decisiones (Lerner, Li, Valdesolo y Kassam, 2015; Lau y Redlawsk, 2006), entendiendo tradicionalmente el razonamiento como el proceso por el cual el individuo construye nueva información a partir de información previa e incompleta, para así ajustar sus creencias con la finalidad de que estas sigan siéndole guías de acción efectivas en el entorno en que se mueve (Mercier y Sperber, 2011; Mercier, 2009; Lau y Redlawsk, 2006). De tal forma, pensar racionalmente significaría adoptar metas adecuadas mediante las acciones apropiadas, dados los propios objetivos y creencias, a la vez que se mantienen creencias acordes con la evidencia disponible (Stanovich *et al.*, 2008).

De acuerdo a Lerner, Li, Valdesolo y Kassam (2015), y a Lau y Redlawsk (2006), el modelo de maximización de la utilidad esperada ya mencionado anteriormente, sobre el cual Downs (1957) construye su *paradoja del voto*, no es un buen predictor de la racionalidad en la toma de decisiones, por cuanto asume de previo que la totalidad de las capacidades cognitivas del individuo funcionan plenamente para elaborar todos los cálculos de la utilidad esperada subjetiva, para todas las opciones que el individuo debe de considerar (Lau y Redlawsk, 2006), aun cuando solo emplee un monto de información significativa en un momento dado. Por ello, lo correcto es asumir que los individuos *serán tan racionales en la medida en que puedan serlo dentro de los límites que les imponen la naturaleza de los procesos cognitivos* (Lerner, Li, Valdesolo y Kassam, 2015; Lau y Redlawsk, 2006).

La manifiesta imposibilidad de los individuos para manejar toda la información necesaria en un momento dado a fin de tomar una decisión en específico, así como la pobreza explicativa de todo modelo de racionalidad que se quiera construir sobre dicho aserto, han llevado al planteamiento de definiciones alternativas de racionalidad que permitan abordar su estudio en la complejidad de las interacciones sociales. Ya en 1955, el psicólogo y premio Nobel de Economía Herbert Simon (1967, 1955; en Simon, 1990), propuso el concepto de la *racionalidad limitada*: los sistemas humanos de procesamiento de la información desarrollan estrategias adaptativas que permitan la elección de las mejores alternativas posibles, dada las

limitaciones cognitivas respecto a la cantidad de información que puede ser procesada mentalmente y a la consecuente tendencia a tomar decisiones imprecisas e imperfectas. Por su parte, Goldstein y Gigerenzer (2002), plantean el concepto de *racionalidad ecológica*: los juicios críticos que requieren de rapidez y las decisiones heurísticas en las que nos basamos para lograr esos juicios han de adaptarse a entornos específicos, significativos y cambiantes, empleando una pequeña porción de información que juzgamos de importancia, dada la imposibilidad de lograr cálculos racionales perfectos. De tal forma, las personas pueden tomar decisiones de una gran exactitud con base en pequeñas cantidades de información, siempre y cuando estas sean correctas (Todd y Gigerenzer, 2012). A diferencia de los modelos de utilidad esperada, que apuestan por una decisión perfecta, estas propuestas plantean un proceso que permita obtener, más que la mejor decisión posible, *una decisión que sea satisfactoria, en términos de calidad, tiempo y esfuerzo* (Lerner, Li, Valdesolo y Kassam, 2015). Mediante la aplicación de heurísticos adquiridos sea ya por instrucción formal, aprendizaje cultural o vivencia empírica, se posibilita el realizar procesos de razonamiento con mayor economía cognitiva (Lau y Redlawsk, 2006).

De tal forma, la estrategia de razonamiento aplicada por la persona sería aquella que le permita alcanzar su objetivo de la manera más eficaz y en atención a las limitaciones propias y las particularidades del contexto (Stanovich y West, 2000). En una serie de cuatro experimentos aplicados a 454 estudiantes de universidades estatales que cursaban programas de grado, Stanovich y West (1998) buscaron establecer en qué medida las diferencias individuales influían sobre los procesos de razonamiento, en relación a modelos normativos. Se valoraron mediante pruebas estandarizadas, diferencias individuales en términos de capacidad lógica verbal, razonamiento matemático, comprensión de lectura, actitudes hacia el pensamiento; índices de pensamiento divergente, pensamiento contra factual, absolutista y dogmático, creencias supersticiosas e inteligencia fluida, entre otros. Posteriormente los participantes debieron desarrollar tareas de razonamiento silogístico, tareas de selección, pruebas de evaluación de argumentos (por encima de los propios sentimientos y sesgos personales), tareas de resolución de problemas con valoración de la propia probabilidad de acierto y tareas de razonamiento inductivo estadístico, entre otras. La correlación estadística de los resultados indicó una tendencia del razonamiento humano a tomar en cuenta, en mayor medida, evidencia de naturaleza experiencial, aun cuando esta fuese poco representativa. Lo

anterior por encima de evidencia objetiva o basada en hechos concretos, de mayor representatividad pero escasamente ligada a la experiencia personal.

Tradicionalmente, se ha atribuido este fenómeno a limitaciones funcionales y estructurales de la cognición humana, las cuales propician aplicaciones erróneas de criterios o normas, diferentes interpretaciones de la tarea por parte del sujeto y errores de ejecución (Stanovich y West, 2000). Sin embargo, los experimentos llevados a cabo por estos autores señalan que los errores de rendimiento tenían un peso menor y las limitaciones de razonamiento eran solo relevantes en aquellas tareas significativamente novedosas o desconcertantes. Por lo anterior, Stanovich y West (2000, 1998) concluyen que las diferentes variaciones de los resultados en los procesos de razonamiento son producto de los estilos en que cada individuo utiliza sus creencias para guiar su razonamiento y obtener resultados. De allí que, para comprender mejor el fenómeno de la racionalidad en los seres humanos y en qué medida esta fundamenta las decisiones que los mismos toman, deben considerarse dos tipos de racionalidad: una *instrumental* y otra *epistémica* (Stanovich, Toplak y West, 2008). La racionalidad instrumental obedece a la optimización en el cumplimiento de objetivos personales, con base en los recursos disponibles y las posibilidades presentes. Por su parte, la racionalidad epistémica se refiere al grado de efectividad con que las creencias personales previas se articulan a la estructura real del mundo, para tomar decisiones (Mercier, 2009; Stanovich, Toplak y West, 2008). Dado que tanto la racionalidad instrumental como la racionalidad epistémica están relacionadas entre sí, las creencias que entran en juego a la hora de realizarse cálculos instrumentales influyen en la propia percepción de las probabilidades de que se den ciertos hechos o estados en el mundo circundante, con lo cual estas se convertirían en factores que influirían fuertemente en la maximización de la utilidad a la hora de tomar decisiones (Stanovich, Toplak y West, 2008).

La literatura sobre estudios relacionados con la racionalidad en la toma de decisiones (Stanovich, Toplak y West, 2008; Evans, 2002; Kahneman, 2003; Shafir y LeBoeuf, 2002; Evans y Over, 1996), indica que las personas tienden a alterar muchas de las restricciones ligadas a la racionalidad, guiándose por sus creencias, sus necesidades o sus emociones, buscando selectivamente evidencia que confirme sus creencias ya existentes, mostrando inconsistencias en sus preferencias, proyectando sus propias opiniones y permitiendo que el conocimiento previo, propio o del grupo, influya en decisiones para las cuales no cuenta con

evidencia ni comprobación fáctica. Dichas alteraciones en las restricciones que impone el proceso de razonamiento dan origen a los sesgos, los cuales han sido tradicionalmente considerados como propios del pensamiento no racional, fallos que afectan la racionalidad y por ende la eficacia en la toma de decisiones. De interés especial para lo aquí tratado ha sido el *sesgo de confirmación*, la tendencia a evaluar las proposiciones desde la propia perspectiva o desde las creencias propias (Stanovich y West, 2006). A la hora de analizar el entorno y tomar decisiones, las personas experimentan dificultades para tomar distancia de sus opiniones y sus creencias previas, evaluando y creando tanto evidencias como hipótesis en virtud de sus deseos, creencias y percepciones existentes al momento de razonar una decisión, siendo esta una constante que se manifiesta independiente de las diferencias individuales, como por ejemplo la capacidad cognitiva (Stanovich, Toplak y West, 2008).

Finalmente, y aunado a las creencias, no se puede concluir este apartado sobre la racionalidad y el razonamiento, sin revisar la relación de estos con las emociones. Para investigadores como Bechara, Damasio y Damasio (2000), la toma de decisiones es un proceso desarrollado por las mismas estructuras neuroanatómicas compartidas que participan en la generación y expresión de emociones y sentimientos (córtex orbitofrontal, amígdala, cortezas somatosensoriales, entre otras), por lo cual es absolutamente imposible tomar decisiones sin el concurso de las emociones. Lo anterior es respaldado por la investigación contemporánea, la cual indica que las emociones son factores poderosos a la hora de orientar la toma de decisiones, sea ya de manera perjudicial o beneficiosa. En una revisión de la literatura teórica y empírica referente a la relación entre las emociones y la toma de decisiones, Lerner, Li, Valdesolo y Kassam (2015), señalan como elementos constantes en dicha relación los siguientes: *a)* las emociones son poderosos componentes fundamentales del proceso; *b)* las emociones incidentales pueden dar lugar a influencias no deseadas, mientras que las emociones integrales colaboran con la planeación de la decisión; *c)* las emociones manifiestan sus efectos mediante cambios en el contenido y la profundidad del pensamiento; *d)* una emoción particular puede mejorar o degradar una toma de decisión específica, y *e)* cuando las emociones son no deseadas, es difícil reducir sus efectos en la toma de decisiones.

¿Qué puede concluirse de lo anterior, con respecto a la naturaleza del razonamiento? En primera instancia que, efectivamente, la manifiesta imposibilidad de los individuos para manejar toda la información necesaria en un momento dado, a fin de tomar una decisión en

específico, hace que los mismos tomen atajos cognitivos e implementen estrategias mentales que les posibiliten acceder no a la mejor decisión sino a la decisión más satisfactoria. Sea ya desde la racionalidad limitada planteada por Simon (1990, 1967, 1955), hasta la racionalidad ecológica propuesta por Goldstein y Gigerenzer (2002), los modelos contemporáneos coinciden en reconocer el empleo de estrategias y atajos como parte distintiva e integral del razonamiento, más que una limitación del mismo. Desde esa perspectiva, el que los electores recurran a recursos estratégicos como los mensajes partidistas, la formación ideológica o los pronunciamientos de sus agrupaciones políticas, son entonces otras estrategias igual de válidas para acceder a la decisión más satisfactoria posible, en el complejo contexto de los fenómenos políticos.

De allí que sea comprensible el que los votantes empleen sus emociones y creencias previas y, en virtud de ello, recurran más a evidencia casuística y experiencial antes que a datos formales e impersonales para orientar su decisión (Stanovich y West, 1998). Dado que los sesgos siempre están presentes, el estilo de regulación epistémica (la concordancia entre las creencias y el mundo real circundante), así como el aprendizaje formal, el conocimiento del tema y el entrenamiento serán, entre otros, factores importantes en la eficacia de estas estrategias, a la hora de lograr las mejores decisiones posibles. En otras palabras, el empleo de estrategias cognitivas que permitan ahorrar esfuerzo y recursos, a fin de llegar a las decisiones más satisfactorias posibles, es uno de los rasgos fundamentales del razonamiento; no una falla funcional en una racionalidad que, erróneamente, se supondría debería ser ilimitada o perfecta. Comprender dichas estrategias es entonces indispensable para, a su vez, comprender de manera más profunda la verdadera naturaleza del razonamiento humano. Lo anterior nos lleva al tema de los heurísticos y su papel en la toma de decisiones.

6.2 Heurísticos y toma de decisiones.

Como ya vimos, la complejidad de la información contenida en un entorno en constante cambio, así como las limitaciones propias del aparato cognitivo humano, hacen que las personas empleen recursos y estrategias en la toma de decisiones, con un esfuerzo cognitivo razonable, que les permitan lograr los resultados más satisfactorios posibles. Esa es precisamente la función de los heurísticos: posibilitar el procesamiento de la información

valorada como representativa y tomar decisiones apropiadas a la exigencia y el contexto, con un esfuerzo mental razonable. En este punto y como ya se vio también en la sección anterior, es importante recordar que las creencias y las emociones son factores poderosos que influyen en los heurísticos y, por ende, en los resultados que los mismos posibilitan.

Los resultados obtenidos en la toma de decisiones, gracias a dichos heurísticos, se convierten a su vez en insumos no solo para obtener nueva información, sino también para calibrar y orientar la propia conducta en entornos sociales complejos. En este punto, la diferencia entre una buena y una mala decisión la hará la calidad del heurístico empleado, la solidez que el mismo tenga y lo ajustable y representativo que sea de las particularidades y exigencias del contexto en el que se aplica. De tal forma, los buenos resultados aumentarán la probabilidad de que el heurístico en cuestión se aplique en contextos similares. Algunas teorías parecen reforzar esta afirmación. Por ejemplo, la teoría de la relevancia (Sperber *et al.*, 1995), plantea que una vez que un individuo infiere de la aplicación de una regla posibles consecuencias, en orden de accesibilidad y de acuerdo con sus preferencias, aplicará dichas inferencias como criterio para desarrollar posteriores tareas que demanden la aplicación de reglas similares.

Sin embargo, conviene retomar el hecho de que estas estrategias, precisamente al responder a la doble necesidad de lograr la mejor decisión posible, en entornos de complejidad variable y mediante un esfuerzo cognitivo adecuado, posibilitan los sesgos de razonamiento en aras de la eficiencia cognitiva; sesgos que representan el costo de oportunidad, implícito, a la hora de recurrir a los heurísticos para tomar decisiones. Y ello se refleja también en la toma de decisiones electorales. Precisamente, el análisis de la compleja naturaleza de los heurísticos, en su búsqueda de una estrategia pronta, eficaz y que no reporte una pérdida en la calidad de la decisión, es uno de los factores que llevan a conceptualizar el razonamiento en términos de dos procesos: uno de naturaleza rápida y automática, que opera con poco esfuerzo y control consciente; y otro que abarca actividades cognitivas que demandan esfuerzo, análisis y cálculos complejos (Stanovich, Toplak y West, 2008; Kahnemann, 2003). El primer proceso, denominado por autores como Kahnemann (2003) *Sistema 1*, comprende destrezas innatas e instintivas que compartimos con otras especies animales, en virtud de un origen evolutivo común y el cual opera de manera rápida y automática, generando las impresiones, intuiciones, sentimientos y representaciones que son la materia prima de las creencias explícitas y las

decisiones aparentemente deliberadas que produce el segundo proceso, denominado a su vez *Sistema 2*. Este último, de naturaleza más analítica, centra la atención en las actividades mentales que demandan atención, esfuerzo, y cálculos complejos (Stanovich, Toplak y West, 2006), a fin de generar por inferencia creencias verdaderas y planes de acción derivados (Evans y Frankish, 2009; Sloman, 2002), que posibiliten la toma de decisiones deliberadas.

El planteamiento dual del procesamiento cognitivo por parte de estos modelos, permite abordar adecuadamente el estudio de aquellas respuestas que tienden a desencadenarse de manera automática, en contraposición pero también de manera conjunta con respuestas de naturaleza más analítica (Stanovich, Toplak y West, 2008), brindando pistas valiosas sobre la forma en que los heurísticos son implementados para lograr decisiones lo más adaptativas posibles con el menor esfuerzo y el menor consumo de tiempo posibles, y con el riesgo adicional de generar sesgos que potencialmente pudieran empobrecer la efectividad del proceso.

Por su parte, y partiendo de estos modelos, Kurzban (2007) diferencia entre *cognición implícita* y *cognición explícita*. La cognición implícita es filogenéticamente la cognición de naturaleza fundacional y evolutiva mientras la cognición explícita se habría desarrollado a partir de la cognición implícita en respuesta a necesidades que solo podían atenderse mediante representaciones explícitas, empleando para ello la mediación posibilitada por el lenguaje. En este punto, y siguiendo siempre a Kurzban (2007), aspectos como razonamiento moral, razonamiento político, juicios estéticos, entre otros, implicarían un uso mucho mayor del que se sospecharía, de los procesos propios de la cognición implícita. La razón señalada por el autor es de naturaleza evolutiva: los procesos cognitivos implícitos evolucionaron de primero, a lo largo de millones de años, en respuesta a las demandas más primarias de supervivencia que las cambiantes exigencias del entorno planteaban. Esto le confirió a dichos procesos un carácter de dominio específico atendible a demandas puntuales: automáticos, rápidos y destinados a ahorrar recursos; mientras que los procesos explícitos son evolutivamente más recientes y, probablemente, exclusivamente humanos. De naturaleza implícita y evolutiva sería nuestra fuerte propensión a conformar grupos, a desarrollar juicios de valor y representaciones propias sobre lo que los otros están pensando o analizando de nosotros, a juzgar a los demás y a las normativas del grupo al que pertenecemos en términos de nuestras experiencias previas, así como a juzgar por las primeras impresiones del rostro y de los gestos

a nuestros interlocutores. Por su parte, los procesos cognitivos explícitos, fuertemente mediados por el lenguaje, permitirían transformar ese material cognitivo implícito en normas concretas de interacción, reglas sociales y patrones de trabajo en equipo, entre otros.

En resumen, los heurísticos son estrategias cognitivas, sean ya conscientes o inconscientes, que permiten tomar decisiones filtrando parte de la información para enfocarse en aquella considerada significativa (Lau y Redlawsk, 2006). Al contrario de posturas clásicas que consideraban el uso de heurísticos como la causa fundamental de errores en la toma de decisiones, autores como Lau y Redlawsk, (2006), y Gigerenzer y Gaissmaier (2011), entre otros, plantean que el uso de heurísticos reporta, asumiendo la pertinencia y calidad de los mismos, una apreciable ventaja en materia de ahorro cognitivo, con respecto a otros métodos tales como los análisis estadísticos y los modelos lógico-matemáticos, improcedentes en las exigencias de la vida cotidiana. En este caso, la diferencia en la toma de decisiones dependería de la calidad y pertinencia de los heurísticos que se empleen, a fin de evitar incurrir en los errores de sesgos que los mismos potencialmente conllevan

La ventaja adaptativa de los heurísticos es que precisamente, y como ya se señaló, facilitan juicios potencialmente acertados mientras se evita el desgaste y la imprecisión que conllevaría en muchos casos el tomar en cuenta absolutamente toda la información disponible. Un buen heurístico se generaría con base en la experiencia, el conocimiento previo y su grado de adaptación a las exigencias del entorno, pudiendo ser manejado de manera consciente para depurarlo y tornarlo más eficaz. De tal forma, los heurísticos proveen una rápida toma de decisión en situaciones de respuesta rápida y, con experiencia y entrenamiento, los individuos pueden hacer uso lógico de ellos en contextos adecuados. De allí que, en muchos casos, los sesgos mentales que una persona despliegue, pueden ser mucho más eficaces en tanto heurísticos para la toma de decisiones con respecto a procesos de análisis lógico exhaustivos, siempre y cuando dichos sesgos respondan objetivamente a las necesidades y apremios que el entorno presente le reporta al individuo (Gigerenzer y Brighton, 2009).

De lo arriba indicado se puede concluir que, contrario a un proceso perfecto e ilimitado de gran potencia en su funcionamiento, el razonamiento humano es un proceso que se rige por la eficiencia y la adaptación, caracterizándose por el uso de estrategias que le permitan la selección de aquella información que se pondere como significativa, a fin de tomar una decisión lo más satisfactoria posible en un contexto dado. En ese sentido, el uso de dichas

estrategias se constituye en un rasgo distintivo y ventajoso, antes que en una falencia del razonamiento humano, permitiendo potenciar su eficacia antes las distintas escogencias y dilemas que las personas deben de afrontar día con día, urnas electorales incluidas. En tanto que estrategias que, precisamente, permiten el abordaje eficaz de problemas que implican una toma de decisión, los heurísticos proveen una ayuda invaluable en dichas decisiones y, por tanto, su papel e importancia no pueden menoscabarse en el estudio del comportamiento electoral de los votantes. Asimismo, dado que factores como las emociones y las creencias pueden modelar a los heurísticos, y dado que una significativa parte de las arquitecturas neurofisiológicas que participan de la toma de decisiones, participan también del procesamiento de las emociones, una concepción del razonamiento que excluya estos fenómenos, así como la naturaleza dual de los procesos que intervienen en los mismos, adolecerá de graves limitaciones en su capacidad explicativa.

En resumen, un enfoque del razonamiento que nos permita comprender la naturaleza de la conducta del votante en las urnas electorales, no puede hacer a un lado las creencias, las emociones y los heurísticos que emplea. No son tan siquiera factores que afecten o influyeran el razonamiento; todo lo contrario, operan integralmente con el mismo y se entrelazan estrechamente. Alimentados por estos, los sesgos a su vez juegan también un papel fundamental en la toma de decisiones, erigiéndose en rasgos ventajosos y adaptativos del razonamiento humano. Teniendo claro esto, estamos en posición ahora de analizar cuál es la naturaleza del razonamiento humano y su finalidad última.

6.3 Naturaleza y finalidad del razonamiento.

Revisadas las diferentes propuestas sobre el razonamiento, sus características, sus limitaciones aparentes y las posibilidades de funciones insospechadas para este, es tiempo de reconsiderar la naturaleza del mismo. Históricamente, las aproximaciones tradicionales al razonamiento han descansado sobre dos premisas. La primera de ellas ha sido concebir al razonamiento humano como un proceso fundamentalmente *individualista e intrapsíquico*, dirigido a corregir las intuiciones del razonador solitario –susceptible a sesgos–, a fin de tomar decisiones más acertadas que le posibiliten creencias y conocimientos más sólidos (Mercier y Sperber, 2011; Stanovich y West, 2006; Kahneman, 2003, Evans y Over, 1996). La segunda premisa ha sido

el intentar comprender la naturaleza del razonamiento asumiendo un concepto lo más neutral posible de *razón*, sin tomar en cuenta la paradoja de que, al ser dicho concepto producido por el mismo proceso que intenta definir, se trata de una acepción sumamente influida por las experiencias y representaciones que el individuo ha hecho de su entorno (Weinstock, 2006). Esta aparente neutralidad conceptual es también paradójica si se toma en cuenta que, desde Descartes, se ha asumido la duda radical como la base no solo para encontrar la certidumbre, sino como un recurso para emplear de manera práctica las facultades cognitivas y generar desde el interior del individuo un proceso racional puro, a fin de encontrar lo que él definía como *verdades eternas* (Hatfield, 1989).

Si bien las aproximaciones tradicionales sobre el razonamiento, fundamentadas en estas dos premisas, han permitido abordar el estudio del razonamiento desde perspectivas individualistas e intuicionistas, así como generar valiosos modelos explicativos (como los psicosociales y los racionalistas, ya vistos en el presente trabajo), y teorías que buscan comprender el por qué pocas veces nuestros juicios se atienen a esa concepción de razón pura (Hatfield, 1989), el hecho es que numerosos hallazgos en el campo de la toma de decisiones y la psicología del razonamiento resultan difíciles de conciliar con estas perspectivas. ¿Por qué razón? Fundamentalmente, por su limitada capacidad para explicar por qué el razonamiento muy a menudo conduce a conclusiones equivocadas, sesgos, distorsiones y malas decisiones. Lejos de corregir intuiciones, el razonamiento solitario es sesgado (Evans, 2002) y propenso a la comisión de errores sistemáticos y reiterados (Shafir y LeBeouf, 2002). Fenómenos como la polarización (Tesser, 1976), el sesgo de confirmación (Mercier, Bonnier y Trouche, 2016) o la perseverancia de creencias erróneas (Prasad *et al.*, 2009), también ponen en duda esta supuesta función primordial del razonamiento, según la perspectiva individualista. En cuanto a las intuiciones, lejos de ser estas un factor deletéreo para la razón, las mismas suelen contribuir de manera eficaz a los procesos de toma de decisión en las personas (Mercier y Sperber, 2009). Y numerosos comandos de campaña, propagandistas políticos y encargados de imagen y relaciones toman decisiones estratégicas asumiendo como un *a priori* el que los ciudadanos participan de la vida política, adoptan posturas electorales y analizan los debates entre candidatos desde una neutralidad justificada por los hechos que analizan (Hatfield, 1989), cuando una y otra vez el comportamiento de esos ciudadanos, especialmente en democracias

maduras, no parece atenerse a este concepto de *razón* (Mercier, 2017; Albertazzi y McDonnell, 2008).

¿Qué puede concluirse de lo anterior? Que, desde una perspectiva individualista clásica, o el razonamiento es un proceso potencialmente defectuoso o, en el mejor de los casos, se trata de un proceso con una desventajosa tendencia a operar en sentido opuesto a lo que se espera de él, lo cual le conferiría una enorme desventaja en términos de facilitar a la persona su interacción y adaptación al entorno (Mercier y Sperber, 2009). Obviamente, tal no es el caso dada la utilidad cotidiana que derivamos del mismo en nuestra compleja interacción con nuestro entorno. Asimismo, el hecho de que, tal y como lo señalan los modelos de procesamiento dual, existan dos procesos cognitivos para la toma de decisiones que coevolucionaron en el seno de una especie (la humana) que hizo de la interacción y la organización grupales su principal ventaja adaptativa (Tomasello, 2009) han llevado a varios autores a cuestionarse si la función del razonamiento debe ser vista desde otra perspectiva aún más amplia que la meramente individualista o intuicionista, integrando de manera coherente y comprensiva los diferentes hallazgos sobre el tema.

En lugar de la tradicional aproximación individualista, Mercier y Sperber (2017, 2011), plantean desde un enfoque *interaccionista*, una *teoría argumentativa del razonamiento*, en la cual este constituye una competencia social cuya finalidad es de naturaleza evolutiva y adaptativa, por cuanto los seres humanos interactuamos en redes sociales extraordinariamente complejas, en las cuales la desinformación nos coloca en posiciones sumamente vulnerables y desventajosas (Mercier y Sperber, 2011; Mercier, 2009). La especie humana es la única en el planeta que cuenta con evolución cultural y que ha paliado su debilidad individual intrínseca construyendo redes sociales interactivas muy complejas, a partir de la cooperación con sus pares. La evolución ha marcado en nuestra especie todas las formas de intencionalidad compartida, sistemas de comunicación, aprendizaje social y habilidades sociales y cognitivas, entre otras. El razonamiento no es la excepción y ha coevolucionado con otros procesos cognitivos humanos, por cuanto permite precisamente la cooperación y la interacción social compleja (Tomasello, 2009). De allí que la naturaleza última del razonamiento se comprenda, en su completa dimensión, en el contexto de la evolución de la comunicación en los seres humanos (Mercier y Sperber, 2011; Tomasello, 2009; Mercier, 2009).

¿Por qué razón? Precisamente porque evolucionar en complejos contextos de interacción humana, con múltiples patrones de comunicación, hace que la capacidad de valorar la calidad de la información recibida y diferenciar adecuadamente entre la información potencialmente benéfica y la información potencialmente perjudicial, sea indispensable para la supervivencia tanto de personas como de grupos, a fin de evitar exponerse a individuos manipuladores, amorales o insinceros (Ostrom, 1998). Dicha capacidad, denominada *vigilancia epistémica* (Sperber *et al.*, 2010), comprende una serie de mecanismos evolutivos que se encargan tanto de la evaluación del contenido del mensaje, como de la evaluación de la confiabilidad que se le puede atribuir a la fuente de información. Su grado de adaptación al entorno humano en el que han evolucionado, los dota de una adecuada racionalidad ecológica (Goldstein y Gigerenzer, 2012). El razonamiento coadyuva en esta importante tarea al cumplir una función evolutiva de naturaleza fundamentalmente *argumentativa* (Mercier y Sperber, 2017, 2011). Su propósito es tanto producir argumentos destinados a persuadir, así como evaluar aquellos argumentos que recibe.

El intercambio y la valoración de argumentos tornan la comunicación más confiable, aumentando de tal forma la cantidad y calidad de la información que se intercambia. Lo anterior no solo permite la difusión de creencias más sólidas y de ideas mejores, sino también la construcción de interacciones sociales más confiables (Mercier, 2016). Y ello implica un cambio significativo en nuestra aproximación a lo que entendemos por razón y por razonamiento, abordando estos conceptos desde una perspectiva evolutiva e interaccionista, en vez de una perspectiva individualista clásica o meramente intuicionista. Al posibilitar la argumentación, la contra argumentación y la valoración de argumentos, mediante el diálogo, el debate y el intercambio de ideas (Caluwaerts y Deschouwer, 2014), el razonamiento permite verificar la coherencia entre distintas fuentes y calibrar el grado de confiabilidad de nuestra información y de nuestras creencias con respecto a la realidad ambiental o a la evidencia circundante (Mercier, 2009). Lo anterior lo convierte en un eficaz mecanismo de vigilancia epistémica, para garantizar que nuestras creencias sigan siendo guías de acción eficaces (Mazzarella, 2015; Sperber *et al.*, 2010; Mercier, 2009).

De tal manera, encuadrar el razonamiento en un contexto evolucionista permite generar una propuesta teórica aún más amplia, que no solo incorpora todas las distintas propuestas parciales para el entendimiento del mismo, sino también integra los diferentes fenómenos

ligados al razonamiento y en apariencia contradictorios (Mercier, 2013). Pero más aún, permite comprender las distorsiones y sesgos en los cuales, de manera incluso adrede, este puede incurrir. Este último punto nos lleva a profundizar aún más en la naturaleza del razonamiento, como recurso fundamentalmente argumentativo.

6.4 El razonamiento como herramienta argumentativa.

Como ya se explicó en la sección anterior, desde la teoría argumentativa del razonamiento planteada por Mercier y Sperber (2017, 2011), el razonamiento cumple una función dirigida a posibilitar la cooperación y la interacción de los seres humanos en redes sociales de gran complejidad, mediadas por patrones de comunicación igualmente complejos. Esto hace que valorar la calidad de la información que se comparte y se recibe sea una competencia fundamental. Convencer a los demás para participar de esas redes de esfuerzos comunes y dilucidar adecuadamente las intenciones de los otros, es parte vital de esta interacción compleja (Tomasello, 2009). Es aquí donde entra en escena el razonamiento, al posibilitar una función fundamentalmente argumentativa, sea ya generando argumentos destinados a persuadir y convencer a los otros, como también evaluando la calidad de los argumentos que recibe, a fin de acoplarse a ellos o generar contraargumentos para anteponer.

No obstante, la naturaleza dual de esta función evolutiva (producir argumentos propios y evaluar argumentos ajenos) plantea una asimetría con importantes consecuencias para la toma de decisiones (Mercier, 2019). Los seres humanos suelen recurrir a estrategias de naturaleza heurística que les permitan la formación de argumentos con esfuerzos cognitivos razonables, tomando la información que les parezca más representativa y relevante para fundamentar dichos argumentos. Ello hace que, como veremos más adelante, suelen incurrir en sesgos como parte de dicho proceso de producción. Sin embargo, en la evaluación de los argumentos ajenos, y muy especialmente de aquellos que más difieran de las creencias o percepciones propias, la búsqueda de información se vuelve más exhaustiva y detallista, empleando menos atajos cognitivos, dirigiéndose ante todo a la producción de contraargumentos adecuados con los cuales rebatir las posiciones divergentes de los otros. De allí que, en virtud tanto de su naturaleza social evolutiva, dirigida fundamentalmente a la producción y evaluación de argumentos, como de la asimetría básica entre estas dos funciones,

el razonamiento se convierte frecuentemente *no en un proceso de búsqueda de una verdad objetiva, sino en un proceso de búsqueda y producción de argumentos que apoyen puntos de vista asumidos de previo* (Mercier y Sperber, 2011), favoreciendo decisiones que sean fáciles de justificar aunque no necesariamente sean las mejores o las más realistas, tal y como sucede en el sesgo de confirmación, sesgo en el cual buscamos de antemano la información que confirme nuestras creencias o posturas previas, y sobre el cual volveremos más adelante.

En virtud de lo anterior, lo que tradicionalmente se definen como defectos o errores del razonamiento, para la teoría argumentativa del razonamiento son una dimensión natural de las funciones del razonamiento en tanto que dispositivo argumentativo: al buscar razones que respalden una conclusión o posición dada y favorecer en consecuencia las conclusiones para las cuales se pueden encontrar argumentos en dicha línea (Mercier y Sperber, 2011), las personas emplean las estrategias heurísticas que les posibiliten dicha tarea. En la interacción humana, convencer al otro se torna de fundamental importancia. De allí que la argumentación se construya sobre las bases más sólidas que los procesos cognitivos le puedan reportar. Ello permite también explicar de una manera más predictiva la aceptación de información equivocada o tendenciosa por parte del individuo, no como un fallo implícito en el proceso del razonamiento, sino como un ajuste entre la información comunicada y las creencias preexistentes del individuo, de su grupo o de su audiencia (Mercier, 2017).

Conviene ahora volver a la asimetría entre la producción de argumentos y la evaluación de argumentos (Mercier, 2016), ya señalada líneas arriba. La producción argumental se dirige fundamentalmente a convencer a los demás en un contexto de interacción social. Asimismo, dicha producción se caracteriza, dado que su finalidad es la de buscar argumentos que sostengan las creencias o intuiciones propias, por la presencia de sesgos de confirmación (Mercier, 2016). La función adaptativa del sesgo de confirmación es claramente observable en el contexto dialógico (Mercier y Sperber, 2011): para convencer a alguien o para afrontar exitosamente un contraargumento, el interlocutor ha de generar selectivamente información que fundamente y respalden su punto de vista. Por su parte, la evaluación de argumentos tiene como objetivo determinar la fuerza de los argumentos de la contraparte, sea ya con el fin de modificar la propia opinión o actualizar la información con la que se cuenta, en situaciones en que dicha actualización sea necesaria y adaptativa. En su revisión de la literatura experimental al respecto, Mercier (2016) encontró resultados convergentes en

indicar que las personas suelen ser objetivas y exigentes a la hora de evaluar los argumentos de los demás, siendo también susceptibles a cambiar de opinión en presencia de argumentos fuertes (Trouche, Sander y Mercier, 2014).

Las implicaciones de lo anterior son sumamente importantes no solo para el entendimiento de la función argumentativa del razonamiento, sino también para la comprensión misma del comportamiento del votante en las contiendas electorales. En primer lugar, obliga a revisar los señalamientos de credulidad hechos a los votantes maduros cuando optan por opciones políticas autoritarias. La credulidad es básicamente inadaptable y en un encuadre evolutivo, no hubiese permitido la supervivencia y el desarrollo de una especie que, como la nuestra, encuentra su nicho en el contexto de relaciones sociales complejas y robustas (Mercier, 2017; Scott-Phillips, 2014; Tomasello, 2009). Todo lo contrario, del análisis de la literatura sobre el referente, se infiere que las personas cuentan con capacidades para evaluar el contenido de los mensajes, siendo inclusive rigurosas en dicha actividad cognitiva. ¿Cuál es la razón? Porque precisamente en procesos en que los intercambios de información son vitales para las partes, como lo es la comunicación humana, es fundamental que las partes participantes salgan beneficiadas de los mismos (Scott-Phillips, 2014; Tomasello, 2009; Ostrom, 1998). La supervivencia social va implícita en ello.

Si las personas en general, y el votante en específico, no son intrínsecamente crédulas, entonces la eficacia tradicionalmente aceptada de las campañas políticas, la difusión de *fake-news*, las estrategias de manipulación por parte de políticos demagógicos y la actuación de los medios de comunicación, debe revisarse (Mercier, 2017). Si bien no debe tampoco subestimarse su impacto, el hecho es que, tal y como la señala Mercier en su exhaustiva revisión de la literatura sobre el referente, la influencia de estos procesos sobre el cambio de opiniones en el lectorado tiende a ser limitada, siendo por lo común efectiva solo cuando el contenido del mensaje entronca, más que con la fuente del mismo, con las creencias previas de la audiencia, algo que ya se discutió cuando se revisaron los estudios sobre la influencia de las posturas partidistas y las creencias ideológicas en el comportamiento del votante. De tal forma, y contrario a lo tradicionalmente asumido, el éxito de estos procesos se derivaría del hecho de que *se tornan portavoces de los deseos, creencias y necesidades de los electorados* (Kershaw, 1987), más que inductores de creencias y posturas. En adición a lo anterior, y muy especialmente en lo referente a los contenidos de los discursos demagógicos, la propagación

de fake-news y las campañas de desinformación, estos alcanzarían cierto rango de efectividad precisamente en el contenido negativo y amenazante de los mismos, al activar en las personas mecanismos evolutivos de vigilancia y anticipación que tornan intrínsecamente atractivos a dichos mensajes, desde el punto de vista cognitivo (Sperber y Hirschfeld, 2004; Morin, 2016).

Las creencias y deseos de los votantes tienen una influencia más fuerte en el fenómeno electoral de lo que suele atribuirse. Cuando preexisten concordancias fuertes en los electores o en una parte significativa de estos, los políticos son los que tienden a adaptar sus discursos y estrategias a la opinión pública (Mercier, 2017). Ciertamente, existen situaciones en las cuales los votantes adoptan, como ya se ha visto anteriormente, las posiciones de sus partidos políticos, especialmente cuando aquellos no cuentan con mucha información para dar forma a su opinión (Bullock, 2011; Jost, Federico y Napier, 2009), principalmente en temas más complejos, como la economía, para lo cual los esfuerzos proselitistas se tienden a centrar más en los medios y las alternativas que en los contenidos en sí (Johnston y Wronski, 2015). En adición a lo anterior, generalmente los individuos se exponen poco a la información política, siendo los que sí lo hacen aquellos con creencias más fuertes y por ello menos expuestos a cambiar las mismas (Arceneaux y Johnson, 2013). Asimismo, el empleo de recursos que permitan contrastar información procedente de distintas fuentes, como los sitios de *fact-checking* y las redes sociales, puede reducir el margen de maniobra de los políticos en cuanto a estrategias de manipulación y afectar gravemente su imagen y credibilidad, en caso de que deseen incurrir en declaraciones falsas (Aird *et al.*, 2018). De tal forma, si los políticos llegan a estar confrontados con votantes mejor informados de sus acciones y poco dispuestos a brindarles el beneficio de la credulidad, tendrán que hacer mayores esfuerzos para mostrar coherencia entre sus actos y sus mensajes, así como para satisfacer las demandas de sus potenciales electores (Mercier, 2017). Y finalmente, si bien no es posible asumir de manera directa una relación de causa entre los cambios en las creencias y las modificaciones en la intención de voto, si es dable señalar que, cuando la información negativa referente a un candidato político en específico alcanza cierta magnitud, los votantes comienzan también a experimentar cambios de actitudes hacia el candidato en cuestión (Redlawsk, 2002), lo cual tiende a indicar que una significativa porción del electorado puede estar dispuesto a modificar sus creencias cuando, en un determinado punto, la información contrastada desde diversas

fuentes tiende a converger y alcanzar dimensiones significativas para ellos, en términos de atractivo o rechazo.

¿Qué podemos concluir de lo anterior? Que aunque en algunas condiciones el razonamiento bien puede llevar a resultados pobres, esto no obedece a que los humanos sean deficientes en su manera de razonar, sino a que buscan de manera sistemática justificar sus opiniones, creencias y acciones. El razonamiento humano no es un mecanismo general con defectos sino un módulo especializado para ciertos tipos de interacciones sociales y cognitivas de gran complejidad, por las cuales ha evolucionado (Mercier y Sperber, 2011). Es precisamente gracias a estas mismas habilidades que los humanos son capaces de razonar de manera no sesgada, al menos en contextos en los cuales se encuentran evaluando los argumentos o buscando la verdad sin intención de ganar debates o de convencer a los demás (Mercier y Sperber, 2011). Y es que lo que la teoría argumentativa del razonamiento nos aporta significativamente es señalar el hecho de que el razonamiento suele llegar a mejores soluciones y a mejores conclusiones de *manera grupal, antes que a nivel individual* (Castelain, Giroto, Jamet y Mercier, 2016). El esquema clásico del razonador solitario que sopesa todo los pros y los contras pasa por alto la imprescindible necesidad evolutiva de intercambiar información en contextos dialógicos, fundamentar las propias creencias, valorar epistémicamente la potencial sinceridad o insinceridad del interlocutor, aquilatar al candidato considerado el más adecuado para velar por las creencias o intereses que se juzgan como propios. Ello le resta poder explicativo a los esquemas clásicos del razonamiento y genera una falsa percepción de que los seres humanos son racionalmente volubles, crédulamente proclives a dejarse engañar, a atentar contra instituciones jurídicas que les dan cobijo y protección legal. Pero más aún, la teoría argumentativa del razonamiento señala la importancia de retornar al contexto original en el cual el razonamiento surgió, como recurso evolutivo al servicio de la vigilancia epistémica, no solo para producir argumentos y afrontar contra argumentos, sino también para evaluarlos y mensurarlos. En el desarrollo evolutivo de la comunicación humana, el contexto dialógico se convirtió en un escenario fundamental no solo para el intercambio de información, sino para la creación de cultura simbólica, trabajo organizado y redes de cooperación (Tomasello, 2009). Dicho contexto se manifiesta de manera concreta en la *deliberación*, recurso fundamental para potenciar no solo el desarrollo adecuado de la argumentación, como lo indicaron los resultados de los estudios realizados por Caluwaerts y

Deschouwer en Bélgica en 2014, sino también para potenciar la valoración de las propuestas del otro y, por tanto, la maximización de las potencialidades del razonamiento humano. A la deliberación le dedicaremos, entonces, unas palabras finales.

6.5 Naturaleza argumentativa del razonamiento en el contexto de la deliberación.

Como ya se mencionó, la función del razonamiento se articula sobre la asimetría existente entre la producción y la evaluación de argumentos (Mercier, 2016). La producción argumental se dirige fundamentalmente a convencer a los demás en un contexto de interacción social, caracterizándose dicha producción por presentar sesgos, dada su finalidad de sostener las creencias o intuiciones propias (Mercier, 2016). Por su parte, la evaluación de los argumentos va dirigida al análisis de la argumentación y de la información brindada por el otro, a fin de determinar si la misma es pertinente para la modificación de las propias creencias o, por el contrario, merece una contra argumentación.

Precisamente, y al señalar dicha asimetría, la teoría argumentativa del razonamiento permite integrar desde una sola perspectiva el análisis del comportamiento del votante tanto al defender las propias opiniones y creencias políticas, como al justificar su decisión de voto (Mercier y Sperber, 2011). Pero para comprender estas dos dimensiones de la naturaleza argumentativa del razonamiento, es fundamental situarlo en el contexto evolutivo en el cual estas se desarrollaron: la situación dialógica, a lo interior de la comunicación humana. Hablamos nuevamente, en otras palabras, de la deliberación. Básicamente, toda interacción humana implica un conflicto en potencia (Tomasello, 2009) y es de interés para las partes el abordarlo, superarlo o inclusive canalizarlo en aras del interés propio. El monto del conflicto fluctúa en función de la intensidad de las creencias presentes y de la naturaleza de los argumentos que se intercambian. Pero un monto de conflicto excesivo o difícil de moderar puede afectar la situación comunicativa, a tal punto que la potencia argumentativa del razonamiento se deteriora o se sesga de manera disfuncional. Precisamente, el diálogo es la herramienta que posibilita la canalización de ese conflicto, a fin de mantener abiertos los canales de interacción y cooperación.

Diálogo y conflicto son, por ello, los dos principales factores que determinarán –en función de la correlación entre los mismos–, los efectos de los mecanismos del razonamiento

tanto sobre la toma de decisiones como sobre la formación de creencias y opiniones. En el **Cuadro 2** se presenta una comparación de las posibles relaciones a establecerse entre el grado de presencia de diálogo y el grado de presencia de conflicto.

Cuadro 2.

Efectos del razonamiento en función de la cantidad de conflicto y la cantidad de diálogo.

(Adaptado de Mercier, 2016)

Cantidad de diálogo	Cantidad de conflicto	
	Poco o ningún conflicto	Conflicto
Sin diálogo	<p>Se razona únicamente sobre un tema acerca del cual se tiene ya una opinión fuerte.</p> <p><i>Se buscan argumentos que sostienen la propia opinión, aceptándose aun cuando presenten una solidez escasa.</i></p> <p>Efectos = Generación de sesgos de confirmación, exposición selectiva, exceso de confianza y polarización.</p>	<p>Se razona únicamente sobre un tema acerca del cual se tienen intuiciones conflictivas.</p> <p><i>Se buscan argumentos que sostienen las diferentes intuiciones. Aquella intuición con los argumentos más accesibles es escogida.</i></p> <p>Efectos = Se toma la decisión más fácil de justificar, en virtud de su disponibilidad de argumentos.</p>
	<p>Se recibe un argumento no decisivo sobre un tema acerca del cual se tiene ya una opinión fuerte.</p> <p><i>Se producen contraargumentos, a fin de motivar el rechazo del argumento recibido.</i></p> <p>Efectos = El argumento es ineficiente. Aparece la perseverancia de ideas o la actitud del más fuerte.</p>	<p>Se recibe un argumento fuerte sobre un tema acerca del cual se tiene una opinión fuerte, o bien un argumento aceptable sobre un tema acerca del cual se tiene una opinión débil.</p> <p><i>Se cambia de opinión en la dirección sostenida por el argumento recibido.</i></p> <p>Efectos = El cambio es más efectivo si los argumentos presentados sintonizan con los valores clave de quienes los reciben. Si los argumentos presentados son lo suficientemente fuertes, el cambio se da independientemente de las actitudes previas de la audiencia.</p>
Con diálogo	<p>Se intercambian argumentos referentes a un tema sobre el cual hay acuerdo mutuo.</p> <p><i>Los argumentos sobre la opinión compartida se acumulan sin someterse a mayor evaluación.</i></p> <p>Efectos = Se presentan polarización y apoyos más extremos a las opiniones sobre las que hay acuerdos comunes.</p>	<p>Se intercambian argumentos referentes a un tema sobre el cual hay desacuerdo.</p> <p><i>Los argumentos referentes a las distintas opiniones son producidos y sometidos a evaluación.</i></p> <p>Efectos = La opinión mejor defendida, por lo común la mejor opción disponible, es la más influyente. La discusión es más eficiente en comparación a la simple exposición a argumentos para que la gente modifique su opinión.</p>

Como bien lo demostraron los estudios de Caluwaerts y Deschower con los votantes belgas (2014), en contextos claramente regulados y mediante reglas de interacción definidas, la deliberación contribuye a mitigar los sesgos cognitivos alimentados por las posiciones tanto partidarias como grupales. La deliberación propicia un contacto directo y claro entre ciudadanos de grupos que pueden contraponerse en lo social y en lo político. Ello obliga a poner en uso no solo las destrezas para la producción, la valoración y la confrontación de argumentos y contra argumentos, sino también a ampliar el rango de búsqueda de información, más allá de aquella que respalde nuestras creencias y deseos. Asimismo, los heurísticos empleados para la toma de decisiones son también puestos a prueba en su eficacia y amplitud, obligando a sus participantes a revisarlos y mejorarlos.

De tal forma, la deliberación se torna un recurso eficaz tanto para la resolución positiva de conflictos, como para reducir el impacto propiciado por el sesgo cognitivo, las creencias y los deseos previos de los participantes. Pero más aún, de manera preventiva, en una cultura electoral que fomente la deliberación como una constante de la vida cívica y electoral, la misma bien puede contribuir a mejorar la calidad de las decisiones del electorado, al fomentar no solo, como ya se indicó, la producción y valoración de argumentos, sino también la comparación de las fuentes, la revisión de la información más allá de aquella que respalda las creencias previas, la comparación en la solidez de los argumentos presentados y en qué medida los participantes o interlocutores se evidencian en distintos grados de sinceridad y confiabilidad. Ello no solo contribuirá a la formación de electorados cívicamente críticos, sino también a candidatos y políticos menos propensos a arriesgar su credibilidad manipulando la credulidad de sus electores.

7. Conclusiones.

Como bien lo señala Ostrom (1998), las democracias son instituciones frágiles y vulnerables a la manipulación, si los ciudadanos y los funcionarios que ellos eligen para gobernar en su nombre, no son celosos y vigilantes en la preservación de las mismas. Dado que el núcleo fundamental de la democracia representativa moderna se construye, como ya dijimos, a partir de elecciones libres, regulares y justas, es precisamente en el momento de las urnas que las democracias afrontan el más básico de sus desafíos y su más significativa vulnerabilidad. De allí la justa preocupación por el auge de movimientos populistas autoritarios en democracias maduras y largamente consolidadas. Y es que, más allá del comprensible rechazo de los ciudadanos a sus gobernantes en estas democracias, por la corrupción y el descuido de las necesidades de la sociedad, llama especialmente la atención que esos mismos electores que votan por estos movimientos en claro conflicto con los principios democráticos, coinciden en defender a la democracia liberal representativa como la mejor forma de gobierno posible.

Esto nos hace retornar a las preguntas planteadas en la Introducción, mismas que abordaremos nuevamente, una a una. En primer lugar, *¿es el razonamiento un proceso defectuoso que lleva al electorado a tomar decisiones que van en contra de sus propios intereses?* Sí, si se parte de la concepción, ya discutida y cuestionada, del razonamiento humano como un proceso neutro, individualista e intrapsíquico, dirigido a corregir las imprecisiones en las intuiciones del razonador solitario, a fin de acceder a creencias y conocimientos más sólidos. El problema con dichas perspectivas es su limitada capacidad explicativa, incapaz de justificar el porqué del empleo constante y reiterado en los seres humanos, votantes incluidos, de atajos cognitivos, intuiciones, creencias, emociones, heurísticos, sesgos, perseveraciones, consignas partidistas e inclinaciones ideológicas, para tomar decisiones electorales. Lo anterior nos llevaría a la conclusión inverosímil de que las personas, por norma y no por excepción, son incapaces de alcanzar los requerimientos mínimos de esa racionalidad individual, exacta y objetiva.

Rebatida la perspectiva clásica e individualista de la racionalidad humana, pasamos entonces a la segunda pregunta, inicialmente planteada: *¿son los votantes crédulos y se dejan influenciar por los discursos de los partidos populistas y autoritarios?* Si bien sería tentador, en especial para políticos inescrupulosos y déspotas, el juzgar a los votantes como seres

crédulos incapaces de discernir lo que es mejor para ellos, el caso es que, si bien los electores pueden manejar creencias equivocadas, son también severos al evaluar los argumentos contrarios, defienden sus creencias con argumentos propios, juzgan fuertemente a los políticos que se apartan del estereotipo o del mensaje esperado, tienden a confrontar distintas fuentes, son susceptibles a fuertes argumentos en ausencia de sólidas creencias previas sobre un tema en específico y, en adecuados contextos de diálogo e instrucción mediática, mejoran significativamente la calidad de sus juicios políticos, reduciendo la efectividad de las campañas de persuasión política, entre otros. De ello se concluye que, si bien el votante responde a creencias, deseos, preferencias de personalidad y militancias partidarias, lo cierto es que esto no lo expone a una vulnerabilidad absoluta a los mensajes de los políticos. Si bien puede aceptar total o parcialmente los mensajes políticos, en virtud de sus creencias e intereses, el votante puede auscultar severamente dichos mensajes y a los políticos que los proclaman, con base en las mismas creencias e intereses. Y eso está lejos de la credulidad y la indefensión.

Pasemos ahora a la siguiente pregunta: *¿son suficientes nuestros modelos explicativos actuales sobre el razonamiento y la toma de decisiones para entender los fenómenos del comportamiento electoral?* No, no lo son. Como ya lo vimos, los individuos serán tan racionales en la medida en que puedan serlo dentro de las particularidades de sus procesos cognitivos y de las circunstancias del entorno. De allí que las personas empleen recursos que maximicen la eficiencia y la eficacia en la toma de decisiones, a fin de acceder, como ya se indicó, a una alternativa que sea satisfactoria, en términos de calidad, tiempo y esfuerzo. Por lo anterior, las personas, votantes incluidos, tienden en apariencia a violentar esa racionalidad objetiva, empleando muchos recursos de naturaleza no inferencial, tales como emociones, intuiciones, creencias, posturas ideológicas, vivencias históricas, aprendizajes formales y asociaciones en la memoria episódica, entre otros; recursos que suelen posibilitar heurísticos para la toma eficaz de decisiones. Si bien lo anterior no limita la concepción básica y tradicionalmente asumida del razonamiento como el proceso por el cual el individuo construye nueva información a partir de información previa e incompleta, para así ajustar sus creencias a la evidencia disponible, queda sin responderse adecuadamente el porqué de la persistencia de fenómenos cuya extensión ha sido experimentalmente constatada, como los sesgos de confirmación, la perseveración de ideas erróneas, la ceguera de elección y la polarización.

Precisamente en este punto, la perspectiva *interaccionista* planteada por Mercier y Sperber, para la cual el razonamiento constituye una competencia social cuya finalidad es de naturaleza evolutiva y adaptativa, permite dar sentido a estos fenómenos y superar su aparente contradicción. Los seres humanos hemos evolucionado para interactuar en redes sociales sumamente complejas, en las cuales la desinformación y la credulidad nos colocan en riesgo evidente. Todos los procesos cognitivos humanos han evolucionado a su vez para permitirnos la interacción y la supervivencia en este complejo ambiente. Por ello, todos los procesos cognitivos, en su naturaleza, deben de entenderse en este contexto evolutivo. Y el razonamiento no es la excepción, habiendo coevolucionado con los otros procesos para facilitar la cooperación en densas redes interpersonales mediadas por la comunicación. En este contexto, la vigilancia epistémica, o sea, la capacidad de valorar la calidad de la información recibida y diferenciar adecuadamente entre la información potencialmente benéfica y la información potencialmente perjudicial, así como la sinceridad o manipulación del interlocutor, es de vital importancia. En este sentido, el razonamiento cumple una función adaptativa de naturaleza argumentativa: posibilita la producción, el intercambio y la valoración de argumentos, en un complejo proceso dirigido a intentar convencer, dejarse convencer y pactar acuerdos comunes. Así, el razonamiento es un valioso recurso de vigilancia epistémica, a fin de que nuestras creencias e intuiciones sigan siendo guías de acción eficaces y válidas. Lo anterior no solo permite la difusión de creencias más sólidas y de ideas mejores, sino también la construcción de interacciones sociales más confiables, con el consecuente beneficio para todos los participantes.

El error histórico en este punto ha sido trasladar -para efectos de análisis teórico-, un proceso cognitivo desde el encuadre evolutivo en el cual se desarrolló, a una perspectiva ajena a la naturaleza del mismo. Por lo anterior el razonamiento humano en solitario, contemplado desde una perspectiva individualista e intrapersonal, cuando no meramente intuicionista, aparece como proclive a errores, falacias y sesgos disfuncionales, de manera reiterada y sistemática. ¿Y por qué? No por una naturaleza intrínseca propensa a yerros, sino porque se le ha privado precisamente del contexto en el cual puede retroalimentarse para reafirmar, calibrar o corregir sus creencias e intuiciones, mediante el intercambio de argumentos, la constatación de distintas fuentes de información y la valoración de las proposiciones de los otros. Pero cuando abandonamos la perspectiva individualista del razonamiento y su correlato de

racionalidad normativa, a fin de acoger una perspectiva interaccionista, es cuando se comprende a cabalidad que, al recurrir a heurísticos, a sesgos, a atajos, a creencias, posturas e intuiciones previas, el razonamiento humano hace exactamente lo que debe de hacer en virtud de su naturaleza evolutiva: responder a las presiones del entorno y posibilitar una adaptación ecológica en un contexto social complejo, a fin de tomar decisiones en tiempo razonable y con información sensible, dadas las limitaciones. Qué tan pobres o eficientes sean sus resultados, no derivará de una deficiencia privativa en la naturaleza del proceso, sino de las creencias y justificaciones en juego, de la medida en que el individuo participe de los procesos de argumentación y contra argumentación, así como del grado en que contraste por distintas fuentes la información que recibe y valora. De allí que, en virtud de su naturaleza evolutiva, el razonamiento se convierta frecuentemente en un proceso de búsqueda de criterios o apreciaciones que apoyen puntos de vista asumidos de previo, antes que de búsqueda de una verdad presumiblemente objetiva.

Desde esta perspectiva interaccionista es entonces cuando se comprende mejor, como ya dijimos anteriormente, la naturaleza de muchas decisiones que, en materia electoral, pueden parecer absolutamente desconcertantes. Si la naturaleza argumentativa del razonamiento, en su doble articulado como productor y evaluador de argumentos, responde a la necesidad de defender las propias creencias y justificar las propias decisiones electorales, tiene sentido entonces lo señalado por la literatura en relación a un votante que puede definir sus preferencias políticas en virtud de sus características de personalidad, el grado en que tolera la incertidumbre o la contradicción, o la certeza que le brinda su militancia partidaria y los estereotipos que la misma le otorga como guías de análisis y conducta. De tal forma, nada habría de irracional en que un padre agobiado por las deudas y el desempleo vote por un candidato que prometa acabar con el paro, aunque para hacerlo diga que debe expulsarse por la fuerza a todos los extranjeros que roban puestos de trabajo. Nada tendría de incomprensible el que un funcionario que ha perdido promociones por nepotismo o una madre angustiada por sus hijos en un barrio inseguro habitado por pandillas de extranjeros indocumentados, voten por candidatos que prometan terminar con la corrupción gubernamental acabando con la independencia de poderes, o con la inseguridad ciudadana reprimiendo violentamente y sin ninguna garantía jurídica a los extranjeros. Y no tendría nada de desconcertante el que un ciudadano que ha trabajado duro para crear su negocio sin ayuda de ningún tipo, vote al

candidato que le prometa pocos impuestos y seguridad jurídica en sus emprendimientos, aunque el mismo abogue por una nación de empresarios racialmente pura y el ciudadano en cuestión minimice, justifique o pase por alto este último detalle. Y es que, desde la perspectiva interaccionista, la aceptación de información equivocada o tendenciosa por parte del individuo, no implicaría en estos casos un fallo implícito o connatural en el proceso del razonamiento, sino un ajuste entre la información comunicada y las creencias o necesidades preexistentes, a fin de lograr la máxima congruencia posible.

Vale la pena en este punto abrir un paréntesis para volver a las preguntas planteadas en la sección sobre la toma de decisiones políticas y sistema democrático: *¿antecede el razonamiento a la decisión de voto? ¿O, por el contrario, las personas votan y luego razonan la decisión tomada en las urnas?* De primera entrada, es importante aclarar que estamos aquí ante un falso problema, propiciado por la incorrecta definición de razonar, ya vista, en tanto que toma imparcial de decisiones. Desde el enfoque interaccionista, como se ha planteado a lo largo del presente trabajo, el razonamiento no es un proceso de búsqueda de verdades objetivas, sino de búsqueda y producción de argumentos que apoyen puntos de vista asumidos de previo, favoreciendo decisiones que sean fáciles de justificar, aunque no sean necesariamente ni las mejores ni las más realistas. En este punto, conviene recordar también la asimetría fundamental del razonamiento con respecto a sus funciones básicas: paralelo a la búsqueda y producción de argumentos, se encuentra también la valoración de argumentos y contraargumentos, tarea esta última en la que suele desplegar más precisión que en las primeras.

Por su parte, y como hemos visto también, central a la perspectiva intuicionista es el hecho de que primeramente se toma la decisión, por procesos cognitivos (fuertemente influidos por emociones) no asequibles de manera inmediata a la conciencia del individuo, y posteriormente se buscan razones para justificar dicha decisión. Lo destacable aquí es que tanto la perspectiva interaccionista como la perspectiva intuicionista se pueden complementar adecuadamente para responder a las preguntas arriba planteadas. *¿Se razona antes o después de votar?* El hecho es que el individuo toma una decisión en las urnas o en cualquier otro campo y después debe hacer algo con esa decisión. *¿La justifica una vez tomada? ¿O la evalúa de previo argumentalmente?* Combinando ambas perspectivas, la pregunta se responde

partiendo del acto fundamental en el cual se materializa la decisión, el voto, así como de la función del razonamiento a cada lado del mismo.

El razonamiento estará presente en el acto del voto, pero su función tomará matices específicos según se desarrolle antes o después de la decisión en las urnas. Una vez tomada la decisión, la función del razonamiento será encontrar los argumentos que permitan justificar dicha decisión. Esto en atención al principal encargo evolutivo del razonamiento: propiciar interacciones social y estratégicamente útiles, siendo la búsqueda de verdad objetiva un derivado de esta función primordial. Y cuando el votante pondere su decisión antes de concretarla, el razonamiento acudirá a fin de valorar argumentos que puedan propiciar la escogencia, con base a lo apropiado de la decisión o a las consecuencias de la misma. Resumiendo lo anterior, y en respuesta a las preguntas arriba planteadas, el razonamiento siempre está presente a lo largo del acto de decidir el voto, cumpliendo sus funciones de producción o valoración de razones, según el momento en que se haga presente, justificando argumentalmente la decisión una vez tomada, o valorando posibles argumentos y consecuencias antes de que se tome la misma.

Aclarado este punto y retomando la perspectiva interaccionista del razonamiento, gracias a la misma se comprende mejor como ciudadanos en democracias maduras, en vez de una credulidad cívica obtusa, ofertan su voto a estos candidatos en respuesta a situaciones concretas que perciben como amenazantes y sin atención por parte de los gobiernos actuales, pero están dispuestos a retirar o disminuir dicho apoyo tan pronto las necesidades son satisfechas o el grado de afectación a sus libertades o protección jurídica alcanza niveles significativos. Ello es posible por cuanto, precisamente, en democracias maduras los ciudadanos pueden libremente intercambiar información, debatir, argumentar, contra argumentar, contrastar fuentes y exigirle rendición de cuentas a sus gobernantes.

Y ese es precisamente otro de los aportes que nos brinda la teoría argumentativa: *el razonamiento suele llevar a mejores soluciones y a mejores conclusiones de manera grupal, antes que de manera individual*. Si bien por extensión el razonamiento sirve al individuo en infinitud de situaciones y desafíos en la vida cotidiana, su necesidad evolutiva de intercambiar información se satisface y mejora su precisión en contextos dialógicos que permitan fundamentar las propias creencias, valorar epistémicamente la potencial sinceridad o manipulación del otro, así como mensurar al candidato más adecuado para velar por las

creencias o intereses que se juzgan como propios. Pero más aún: al colocar al razonamiento en el contexto evolutivo de la comunicación humana, la teoría argumentativa señala la importancia de retornar precisamente a ese contexto dialógico, en el cual el razonamiento surgió como recurso adaptativo al servicio de la vigilancia epistémica, a fin de mejorar la calidad tanto en la producción y evaluación de argumentos, como en la correspondiente toma de decisiones.

Al concretarse el contexto dialógico en la figura específica de la deliberación, se enriquece la producción y la valoración argumental, así como el intercambio y el análisis comparativo de información. Con ello mejora también la calidad de los heurísticos empleados y se minimizan los efectos lesivos de los sesgos, la polarización y la perseveración de creencias erróneas, entre otros. Todo esto es posible por cuanto la deliberación permite superar las limitaciones individuales del razonamiento ya vistas y expandir su potencial en el contexto grupal para el que evolucionó, abordando el conflicto existente desde la perspectiva del diálogo. La deliberación propicia un contacto directo y claro entre ciudadanos de grupos que pueden poseer distintas posturas en lo social y en lo político. Ello obliga a poner en uso no solo las destrezas para la producción, la valoración y la confrontación de argumentos y contra argumentos, sino también a ampliar el rango de búsqueda de información, más allá de aquella que meramente respalde las creencias y deseos propios. De igual forma, los heurísticos empleados para la toma de decisiones son también puestos a prueba en su eficacia y amplitud, obligando a sus participantes a revisarlos y mejorarlos.

Aclarado lo anterior, queda entonces la última de las preguntas originales por responder: *¿ameritan los enfoques actuales sobre el razonamiento humano una revisión crítica que nos permita comprender de mejor manera el comportamiento electoral y sus particularidades?* La respuesta categórica es sí. Mientras sigamos intentando abordar los fenómenos del comportamiento electoral desde los enfoques clásicos individualistas o intuicionistas del razonamiento, no solo estaremos en dificultades para comprender satisfactoriamente dichos fenómenos y sus correlatos como los sesgos de confirmación, la polarización, la ceguera de elección y la perseveración de creencias erróneas, entre otros. Más grave aún, su insuficiente capacidad explicativa no brindará las orientaciones teóricas y prácticas que nos permitan tomar las medidas adecuadas y oportunas para el fortalecimiento

de las democracias representativas, la educación cívica del electorado y la contención del ascenso de movimientos populistas de corte autoritario y antidemocrático.

En este sentido, al conceptuarse el razonamiento como un proceso de naturaleza argumentativa, que evolucionó en contextos complejos de interacción grupal para servir a los procesos de vigilancia epistémica mediante la producción y evaluación de argumentos, cobran especial sentido muchos de los fenómenos ya descritos y que tradicionalmente han sido vistos como errores de los procesos de razonamiento. Pero más aún, lo anterior brinda valiosas implicaciones que pueden emplearse para fortalecer la calidad de nuestros sistemas democráticos.

En primer lugar, permite redimensionar el papel del votante. No estamos ante un elector en principio inherentemente crédulo y voluble a los mensajes ideológicos y a la manipulación. Parte de su bagaje cognitivo evolutivo es el valorar los argumentos de los otros, con lo cual la aceptación de las figuras políticas y de los mensajes proselitistas pasará por la concordancia de estos con sus creencias, con sus necesidades o con los arquetipos culturales que ha construido mentalmente. Ciertamente, los mismos pueden inducirlo a una decisión poco prudente o a pasar por alto información crítica e importante en un momento dado. Pero lo anterior también contribuye a explicar el por qué en democracias maduras, como ya lo indicamos, el electorado ha ido erosionando sus lealtades partidarias y se ha tornado extraordinariamente crítico de las figuras políticas, sometiéndolas a severos escrutinios que, pasados ciertos niveles, alcanzan incluso a las figuras que dicen representar las propias creencias o posiciones ideológicas.

En segundo lugar, conceptualizar al razonamiento como un proceso de naturaleza argumentativa que funciona a su plenitud en contextos comunicacionales complejos, nos permitiría identificar esos contextos en los cuales el razonamiento humano puede dar lo mejor de sí para la salud política de nuestros sistemas democráticos. Y precisamente la deliberación, una herramienta de antiguo uso en las democracias occidentales, se convierte en herramienta fundamental para fomentar y mejorar la calidad del diálogo cívico. Las implicaciones para la calidad de la democracia representativa son significativas. En primera instancia, introducir el potencial de las prácticas democráticas deliberativas en espacios a lo interno de la democracia representativa, más allá de los tradicionales debates en época electoral. Crear una cultura de la deliberación en todos los ámbitos de la vida democrática, desde las organizaciones civiles y

comunales, hasta las iniciativas ciudadanas, los foros académicos, las instituciones y las agrupaciones políticas. E instaurar también una cultura que fomente el intercambio de argumentos para obtener conclusiones más sólidas y decisiones políticas de mejor calidad, urnas electorales incluidas, en un contexto constructivo, con un objetivo común de llegar a las conclusiones más sólidas posibles. Una cultura que, en paralelo, también desaliente los agravios fortuitos, las descalificaciones personales y el empleo de argumentos falaces, como recursos proselitistas.

Y, en tercer lugar, fomentar de manera preventiva, como ya se mencionó anteriormente, una cultura política que promueva la deliberación respetuosa y organizada como una constante de la vida cívica y electoral, estimulando destrezas fundamentales como la adecuada construcción de argumentos con base en la evidencia, la capacidad de discriminar entre las creencias, los deseos personales y los hechos concretos; la valoración eficaz de los argumentos de los otros, la comparación de las fuentes de información y la disposición a analizar aquellos datos que no parezcan respaldar nuestras creencias e intuiciones previas.

En conclusión, no debe perderse de vista que los seres humanos evolucionamos en el seno de interacciones sociales complejas mediadas por la comunicación, a través de las cuales desarrollamos lenguaje, división del trabajo, cultura material y cultura simbólica, entre otros. Esa capacidad es nuestra verdadera ventaja evolutiva y la que nos dio la primacía sobre otras especies en el planeta. Todas las dimensiones de nuestra existencia se deben comprender en ese contexto evolutivo de alta complejidad social. Nuestro comportamiento político y electoral no es la excepción. De igual manera, todos nuestros procesos cognitivos evolucionaron para facilitar dicha interacción. El razonamiento humano tampoco es la excepción aquí. Una red social compleja en su interacción comunicativa, demanda adecuadas destrezas para valorar la información provista por los otros y para construir la información propia, a fin de convencer y lograr acuerdos comunes. Los mecanismos de vigilancia epistémica posibilitan esas destrezas. A su vez, el razonamiento se encuentra al servicio de dichos mecanismos, posibilitando la producción de argumentos y contra argumentos, valorado también los argumentos de los otros.

Todo intento de comprender el razonamiento en contextos distintos al arriba indicado, si bien no anulará por completo su capacidad explicativa, lo limitará enormemente, especialmente para entender los fenómenos que implican toma de decisiones en entornos complejos, haciendo pasar -en virtud de dicha descontextualización-, rasgos propios del

razonamiento que cumplen una función evolutiva, por yerros y deslices del mismo. Comprender la naturaleza argumentativa del razonamiento nos permitiría comprender con más claridad el porqué de decisiones electorales que en primera instancia pueden parecer irracionales y antojadizas, toda vez que responden a circunstancias específicas que el elector juzga amenazantes o propicias en virtud de sus creencias, sus necesidades, sus intuiciones y sus constelaciones de valores políticos. Pero más aún, comprender la naturaleza argumentativa del razonamiento nos debe llevar a propiciar en nuestros sistemas democráticos los espacios deliberativos que le permitan a este dar lo mejor de sí: producir y contrastar argumentos en su calidad, sopesar y comparar fuentes de información, y pedir cuentas por el uso adecuado o inadecuado de las mismas.

Lo anterior no solo permitirá lograr soluciones políticas de mejor calidad, sino también contribuir a la formación de electorados críticos y cívicamente responsables, fomentando el compromiso e identificación de los electores con sus sistemas democráticos, al sentirse partícipes y responsables de los mismos. Ello permitirá también robustecer la solidez de las instituciones democráticas, así como fomentar eventualmente la responsabilidad cívica en los candidatos y políticos o bien, en su defecto, desestimularlos de arriesgar su credibilidad en aras de la manipulación y la tergiversación.

Los beneficios para nuestros sistemas democráticos, esos esfuerzos acumulados de generaciones que hemos temporalmente de cuidar hasta, llegado el momento, legárselos a nuestros descendientes, serán incuestionables.

8. Bibliografía.

- Aguilar López, J. (2008). Identificación partidaria: apuntes teóricos para su estudio. *Polis*, 4(2), 15-46. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-23332008000200002
- Aird, M. J., Ecker, U. K. H., Swire, B., Berinsky, y A. J., Lewandowsky, S. (2018). Does truth matter to voters? The effects of correcting political misinformation in an Australian sample. *Royal Society open science*, 5. <http://dx.doi.org/10.1098/rsos.180593>
- Albertazzi, D., McDonnell, D. (2008). Introduction: The Sceptre and the Spectre. En: Albertazzi, D., McDonnell, D. (Eds.), *Twenty-First Populism. The Spectre of Western European Democracy* (pp. 1-14). Nueva York: Palgrave Macmillan Editors.
- Alfaro-Redondo, R. (2016). Divided we vote... Turnout decline in established democracies: evidence from Costa Rica. PhD thesis in philosophy. Dietrich School of Arts and Sciences, University of Pittsburgh.
- Ali, S. N., Lin, C. (2013). Why people vote: Ethical motives and social incentives. *American Economic Journal: Microeconomics*, 5(2), 73-98.
- Almond, G. A., Verba, S. (1963). *The civic culture: Political attitudes and democracy in five nations*. Princeton: Princeton University Press.
- Arceneaux, K. (2008). Can Partisan Cues Diminish Accountability? *Political Behavior*, 30(2), 139-160. doi: 10.1007/s11109-007-9044-7
- Arceneaux, K. (2012). Cognitive Biases and the Strength of Political Arguments. *American Journal of Political Science*, 56(2), 271-285. doi: 10.1111/j.1540-5907.2011.00573.x
- Arceneaux, K.; Johnson, M. (2013). Changing minds or changing channels?: Partisan news in an age of choice. Chicago: University of Chicago Press.
- Arenas, N. (2007). Poder reconcentrado: el populismo autoritario de Hugo Chávez. *Politeia*, 30(39), 23-63.
- Babad, E. (1997). Wishful thinking among voters: motivational and cognitive influences. *International Journal of Public Opinion Research*. 9(2), No. 2, 105-125. <https://doi.org/10.1093/ijpor/9.2.105>
- Baier, W. (08 de agosto de 2016). Europe on the precipice. The crisis of the neoliberal order and the ascent of right-wing populism. *New Labor Forum*. Sage Journals. doi: /10.1177/1095796016661155.

- Bechara A.; Damasio, H; Damasio A. (2000). Emotion, Decision Making and the Orbitofrontal Cortex. *Cerebral Cortex*. 10(3), 295–307, <https://doi.org/10.1093/cercor/10.3.295>
- Blais, A. (2000). To vote or not to vote?: The merits and limits of rational choice theory. University of Pittsburgh Press.
- Blais, A., Achen, C. H. (2010). Taking civic duty seriously: Political theory and voter turnout. *Unpublished manuscript*.
- Blais, A., Achen, C. H. (2019). Civic duty and voter turnout. *Political Behavior*, 41(2), 473-497.
- Bolívar, A. (2019). La construcción discursiva del populismo autoritario. *Political Discourses at the Extremes*, 13.
- Borella, A. (2006). Notas sobre el principio de racionalidad. *Revista Libertas*, 13, 45.
- Brennan, J. (2016). The Ethics and Rationality of Voting. *Stanford Encyclopedia of Philosophy*. <https://plato.stanford.edu/archives/win2016/entries/voting/>.
- Brexit: All you need to know about the UK leaving the EU. (02 de enero de 2020). BBC News. Recuperado de: <https://www.bbc.com/news/uk-politics-32810887>
- Bullock, J.G. (2011). Elite Influence on Politic Opinion in an Informed Electorate. *American Political Science Review*. 105(3), 496-515. doi: 10.1017/S0003055411000165
- Caluwaerts, D., Deschouwer, K. (2014). Building bridges across political divides: experiments on deliberative democracy in deeply divided Belgium. *European Political Science Review*, 6, 427-450. doi:10.1017/S1755773913000179
- Camazón, A., Sánchez R. (17 de setiembre de 2017). Así crece el apoyo a los partidos de derecha en Europa. *Eldiario.es*. Recuperado de: https://www.eldiario.es/internacional/extrema-derecha-Europa_0_683131814.html
- Carlin, R. E., Singer, M. M., Zechmeister, E. J. (Eds.). (2015). *The Latin American voter: Pursuing representation and accountability in challenging contexts*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Casullo, M. E. (2009). Expanding the borders of democracy: Deliberative democracy and populism. (Tesis doctoral). Universidad de Georgetown, Washington D.F., Estados Unidos. Recuperado de: <https://search.proquest.com/openview/bbdb9e8e42ccc43f93675e28b388700f/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>

- CDU/CSU remains strongest parliamentary group in the Bundestag despite losses. (24 de setiembre de 2017). *Deutscher Bundestag*. Recuperado de: <https://www.bundestag.de/en/#url=L2Vul2RvY3VtZW50cy90ZXh0YXJjaG12ZS9lbGVjdGlvb0YmDE3LzUyNzI4NA==&mod=mod453306>
- Cohen, G. L. (2003). Party over Policy: The Dominating Impact of Group Influence on Political Beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(5), 808-822. doi: 10.1037/0022-3514.85.5.808
- Cruz Olmeda, J. (2019). ¿Por qué ganó Bolsonaro en Brasil? *Revista mexicana de sociología*, 81(3), 665-675. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0188-25032019000300665&script=sci_arttext
- De la Torre, C. (2017). Los populismos refundadores: promesas democratizadoras, prácticas autoritarias. *Nueva sociedad*, (267), 129.
- Democracy. (2019). En *Merriam-Webster.com*. Recuperado el 21 de setiembre de 2019 de: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/democracy>
- Diamond, L., Morlino, L. (Eds.). (2005). *Assessing the quality of democracy*. JHU Press.
- Downs, A. (1957). An economic theory of political action in a democracy. *Journal of political economy*, 65(2), 135-150.
- Elgot, J., Stewart, H. (28 de agosto de 2019). Boris Johnson asks Queen to suspend parliament. *The Guardian*. Recuperado de: <https://theguardian.com/politics/2019/aug/28/chancellor-sajid-favid-fast-tracked-spending-reviewed-fuels.talk-of-early-election>
- England local elections 2018. (10 de mayo de 2018). *BBC News*. Recuperado de: <https://www.bbc.com/news/topics/cz3nmp2eyxgt/england-local-elections-2018>
- Evans, J. S. B. T. (2002). Logic and human reasoning: an assessment of the deduction paradigm. *Psychological Bulletin*, 128(6), 978-996.
- Evans, J. S. B. T., Frankish, K. (Eds.). (2009). *In two minds: Dual processes and beyond*. New York, NY, US: Oxford University Press. <http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199230167.001.0001>
- Evans, J. S. B. T., Over, D. E. (1996). Rationality in the selection task: epistemic utility versus uncertainty reduction. *Psychological Review*, 103(2), 356-363.
- Festinger, L. (1962). *A Theory of Cognitive Dissonance*. California, Estados Unidos: Stanford University Press.

- Fiorina, M. P., Abrams, S. J. (2008). Political polarization in the American public. *Annual Review of Political Science*, 11, 563-588.
- Fonseca, D. (2019, 1 de setiembre). El México de AMLO no puede estar feliz. Andrés Manuel López Obrador llega a su primer informe de gobierno con un problema: la cuarta transformación no está cambiando al país. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/es/2019/09/01/espanol/opinion/lopez-obrador-informe-gobierno.html>
- Gallo, A. (2005). La democracia interna en el ámbito partidario. Un estudio comparado en partidos latinoamericanos. *Reflexión política*, 7(14).
- Gigerenzer, G.; Brighton, B. (2009). Homo Heuristicus. Why biased minds make better inferences. *Topics in Cognitive Science*, 1, 107-143
- Gigerenzer, G.; Gaissmaier, W. (2011). Heuristic Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 62(1), 451-482.
- Golden Dawn in Dissolution: MEP Giannis Lagos Independent. (13 de julio de 2019). *News247*. Recuperado de: <https://www.news247.gr/politiki/chrysi-aygi-anexartitopoieitai-o-eyrovoyleytis-giannis-lagos.7474260.html>
- Goldfarb, R. S., Sigelman, L. (2010). Does 'civic duty' 'solve' the rational choice voter turnout puzzle? *Journal of theoretical politics*, 22(3), 275-300.
- Goldstein, D. G., Gigerenzer, G. (2002). Models of ecological rationality: The recognition heuristic. *Psychological Review*, 109(1), 75-90. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.109.1.75>
- Haidt, J. (2012). Moral psychology and the law: How intuitions drive reasoning, judgment, and the search for evidence. *Ala. L. Rev.*, 64, 867.
- Haidt, J., Bjorklund, F., y Murphy, S. (2000). Moral dumbfounding: When intuition finds no reason. Unpublished manuscript, University of Virginia, 191-221.
- Haidt, J., Joseph, C. (2004). Intuitive ethics: How innately prepared intuitions generate culturally variable virtues. *Daedalus*, 133(4), 55-66.
- Hatfield, G. (1989). Reason, nature, and God in Descartes. *Science in Context*, 3(1), 175-201. Doi: 10.1017/S0269889700000764
- Huddy, L., Mason, L., Aarøe, L. (2015). Expressive Partisanship: Campaign Involvement, Political Emotion and Partisan Identity. *American Political Science Review*, 109(1), 1-17. doi: 10.1017/S0003055414000604

- Iyengar, S., Westwood S. J. (2015). Fear and Loathing across Party Lines: New Evidence on Group Polarization. *American Journal of Political Science*, 59(3), 690-707.
doi: 10.1111/ajps.12152
- Johnston, C. D., Wronski, J. (2015). Personality dispositions and political preferences across hard and easy issues. *Political Psychology*, 36, 35-53.
<https://doi.org/10.1111/pops.12068>
- Jones, P., Hudson, J. (2000). Civic duty and expressive voting: Is virtue its own reward? *Kyklos*, 53(1), 3-16.
- Jost, J. T., Federico, C. M., y Napier, J. L. (2008). Political Ideology: Its Structure, Functions, and Elective Affinities. *Annual Review of Psychology*, 60(1), 307-337.
<https://doi.org/10.1146/annurev.psych.60.110707.163600>
- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., y Sulloway, F. J. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129(3), 339-375. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.129.3.339>
- Junta Electoral Central. (02 de diciembre de 2019). *Resolución de 29 de noviembre de 2019, de la Presidencia de la Junta Electoral Central, por la que se publica el resumen de los resultados de las elecciones al Congreso de los Diputados y al Senado convocadas por Real Decreto 551/2019, de 24 de septiembre, y celebradas el 10 de noviembre de 2019, conforme a las actas de escrutinio general y de proclamación de electos remitidas por las correspondientes Juntas Electorales Provinciales y por las Juntas Electorales de Ceuta y de Melilla*. Boletín Oficial del Estado. Recuperado de: http://www.juntaelectoralcentral.es/cs/jec/documentos/Generales_2019-R_Resultados.pdf
- Kahne, J., Bowyer, B. (2017). Educating for Democracy in a Partisan Age: Confronting the Challenges of Motivated Reasoning and Misinformation. *American Educational Research Journal*, 54(1), 3-34. doi: 10.3102/0002831216679817
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697-720.
- Kaspar, D. (2015). Explaining intuitionism. *Reason Papers*, 37(2), 47-66.
- Kompridis, N. (2000). So We Need Something Else for Reason to Mean. *International Journal of Philosophical Studies*. 8(3): 271-295. doi:10.1080/096725500750039282.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108, 480-498.

- Kurzban, R. (2007). The evolution of implicit and explicit decision making. *Better than conscious? Decision making, the human mind and implications for institutions*. University Press Scholarship Online. doi: 10.7551/mitpress/9780262195805.0007
- La polarización dispara a Vox y Unidas Podemos a costa de PP y PSOE (02 de enero de 2020). *Encuesta el Mundo Sigma-Dos (II)*. El Mundo Digital. Recuperado de: <https://www.elmundo.es/espana/2020/01/02/5e0cde3dfdddfaa548b459f.html>
- Laclau, E. (2005). Populism: What's in a name. *Populism and the Mirror of Democracy*, 103-114.
- Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2001). Advantages and disadvantages of cognitive heuristics in political decision making. *American Journal of Political Science*, 951-971.
- Lau, R. R., Redlawsk, D. P. (2006). *How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lerner, J.S., Li, Y., Valdesolo, P., y Kassam, K.S. (2015). Emotion and decision making. *Annual Review of Psychology*, 66, 799-823. <http://dx.doi.org/0.1146/annurev-psych-010213-115043>
- Locke, J. (2013). *Two treatises on government: a translation into modern English*. (Vol. 5). Industrial Systems Research
- Lomasky, L. E., Brennan, G. (2000). Is there a Duty to Vote? *Social Philosophy and Policy*, 17(1), 62-86.
- Mackie, G. (2011). An examination of the expressive theory of voting. *Unpublished manuscript, San Diego: University of California*. Recuperado de: <http://pages.ucsd.edu/~gmackie/documents/Expressive%20Voting.pdf>
- Marini, A. (2018). El mesías tropical: aproximación a fenómenos populistas actuales a través del discurso de López Obrador. *Chasqui. Revista Latinoamericana de Comunicación*, (139), 153-170.
- Martínez Ballesteros, C. (15 de marzo de 2017). El auge de la extrema derecha en Europa. Recuperado de: <http://elblogdecesarmb.blogspot.com/2017/03/el-auge-de-la-extrema-derecha-en-europa.html>
- Mazo, E. (18 de febrero, 2005). What Causes Democracy? *Center on Democracy, Development, and the Rule of Law Working Papers*. No. 38. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2779819>
- Mazzarella, D. (2015). Pragmatics and epistemic vigilance: The deployment of sophisticated interpretative strategies. *Croatian Journal of Philosophy*, 15(2 (44)), 183-200.

- Mercado Gasca, L. (1997). Una vista a la lealtad hacia los partidos políticos en América Latina. *Política y Gobierno, volumen IV, número 2, 2do semestre de 1997, pp 285-346.*
- Mercier, H. (2009). *La théorie argumentative du raisonnement*. Thèse de doctorat en sciences sociales, mention sciences cognitives. École des Hautes Études en Sciences Sociales. Recuperado de: <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00396731/document>
- Mercier, H. (2013). The function of reasoning: Argumentative and pragmatic alternatives, *Thinking & Reasoning, 19(3-4)*, 488-494, DOI: 10.1080/13546783.2013.819036
- Mercier, H. (2013). Using evolutionary thinking to cut across disciplines: The example of the argumentative theory of reasoning. In T. Zentall y P. Crowley (Eds.), *Comparative Decision Making*. New York: Oxford University Press.
- Mercier, H. (2016). The Argumentative Theory: Predictions and Empirical Evidence. *Trends in Cognitive Sciences, 20(9)*, 689–700. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2016.07.001>
- Mercier, H. (2017). How gullible are we? A Review of the Evidence from Psychology and Social Science. *Review of General Psychology, 21(2)*, 103–122. <https://doi.org/10.1037/gpr0000111>
- Mercier, H., Bonnier, P., y Trouche, E. (2016). Why don't people produce better arguments? In L. Macchi, M. Bagassi y R. Viale (Eds.), *Cognitive unconscious and human rationality*. Cambridge: MIT Press.
- Mercier, H., Sperber, D. (2009). Intuitive and reflective inferences. In J. S. B. T. Evans y K. Frankish (Eds.), *In Two Minds* (pp. 149–170). New York: Oxford University Press.
- Mercier, H., Sperber, D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. *Behavioral and Brain Sciences*. Cambridge University Press, 34, 57-11.
- Mercier, H., Sperber, D. (2017). *The Enigma of Reason*. Cambridge: Harvard University Press.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*. New York: Harper & Row.
- Monsiváis-Carrillo, A. (2018). La izquierda populista en México: ¿amenaza o correctivo para la democracia? Documento de trabajo.
- Morin, O. (2016). *How traditions live and die*. Oxford: Oxford University Press.
- Mudde, C. (2004). The Populist Zeitgeist. *Government and Opposition, 39(4)*, 541-563.
- Mudde, C., Kaltwasser, C.-R. (2017). *Populism: A very short introduction*. Oxford University Press.

- Nam H., Jost J., Van Bavel J. (2013). "Not for All the Tea in China!". Political Ideology and the Avoidance of Dissonance-Arousing Situations. *PLoS ONE*8(4): e59837. doi:10.1371/journal.pone.0059837
- Ostrom, E. (1998). A behavioral approach to the rational choice theory of collective action. *American Political Science Review*. 92(1), 1-22.
- Pérez, C. A. (2015). Partidos políticos y medios de comunicación como agentes movilizadores del voto. *Revista Forum* (Vol. 2, No. 7, pp. 173-190). Universidad Nacional de Colombia, Sede Medellín. Departamento de Ciencia Política.
- Plessner, H., Czenna, S. (2011). The benefits of intuition. *Intuition in judgment and decision making* (pp. 271-286). Psychology Press.
- Polimédio, C. (2019). How evangelical conservatives are gaining power in Brazil. *Foreign Affairs*. Recuperado de: <https://www.foreignaffairs.com/articles/brazil/2019-03-07/how-evangelical-conservatives-are-gaining-power-brazil>
- Prasad, M., Perrin, A. J., Bezila, K., Hoffman, S. G., Kindleberger, K., Manturuk, K. y Powers, A. S. (2009), "There Must Be a Reason": Osama, Saddam, and Inferred Justification. *Sociological Inquiry*, 79, 142-162. <https://doi.org/10.1111/j.1475-682X.2009.00280.x>
- Pressman, S. (2017). The fall of the US middle class and the hair-raising ascent of Donald Trump. *Real World Economics Review*, 78. Recuperado de: <http://www.paecon.net/PAERReview/issue78/Pressman78.pdf>
- Quiroga, M. M. (2016). Tipos de identificación partidaria. América Latina en perspectiva comparada, 2004-2012. *Revista de Estudios Sociales*, (57), 25-42.
- Rainer, G., Sheridan D. (03 de setiembre de 2019). Brexit vote result: Boris Johnson demands general election after rebel MPs seize control of Commons agenda. *The Telegraph*. Recuperado de: <https://www.telegraph.co.uk/politics/2019/09/03/brexit-latest-news-boris-johnson-no-deal-vote-general-election/>
- Real Academia Española: *Diccionario de la lengua española*, 23ª edición, [versión 23.2 en línea]. <<https://dle.rae.es>> [21 de setiembre de 2019].
- Rieznik, A., Moscovich, L., Frieiro, A., Figini, J., Catalano R, Garrido J. (2017). A massive experiment on choice blindness in political decisions: Confidence, confabulation, and unconscious detection of self-deception. *PLoS ONE*, 12(2): e0171108. doi:10.1371/journal.

- Roche Aguirre, M. L. (2008, agosto 26). *Modelos de comportamiento electoral y político*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/modelos-de-comportamiento-electoral-y-politico/>
- Saiegh, S. M. (2014): Partisanship, Ideology, and Representation in Latin America. *IDB Working Paper Series, No. IDB-WP-533*, Inter-American Development Bank (IDB), Washington, DC. Doi: <http://hdl.handle.net/11319/6607>
- Scolari, A. (2018). Anselmi Manuel (2017), Populism. An introduction, New York, London: Routledge. *Partecipazione e conflitto*, 10(3), 1037-1044.
- Scott-Phillips, T. C. (2014). Speaking our minds: Why human communication is different, and how language evolved to make it special. London: Palgrave Mac Millan.
- Serrano Rodríguez, A. (2019). Discursos paralelos, pero en sentido opuesto. Análisis de los populismos de Jair Bolsonaro y Andrés Manuel López Obrador. *Estudios Políticos*, (56), 149-173. <https://dx.doi.org/10.17533/udea.espo.n56a07>
- Shafir, E., LeBoeuf, R. A. (2002). Rationality. *Annual Review of Psychology*, 53, 491-517.
- Simon H. A. (1990). Bounded rationality. En: Eatwell J., Milgate M., Newman P. (Editores). *Utility and Probability*. The New Palgrave. Palgrave Macmillan, London. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-349-20568-4_5
- Sloman, S. A. (2002). Two Systems of Reasoning. In T. Gilovich, D. Griffin, y D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment* (pp. 379-396). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511808098.024
- Sperber, D., Cara, F., Girotto, V.(1995). Relevance theory explains the selection task. *Cognition*, 57(1), 31-95. Recuperado de: [https://doi.org/10.1016/0010-0277\(95\)00666-M](https://doi.org/10.1016/0010-0277(95)00666-M)
- Sperber, D., Clément, F.; Heintz, H.; Mascaro, O.; Mercier, H.; Origgi, G; y Wilson, D. (2010). Epistemic Vigilance. *Mind & Language*, 25: 359-393. doi:[10.1111/j.1468-0017.2010.01394.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-0017.2010.01394.x)
- Sperber, D., Hirschfeld, L. A. (2004). The cognitive foundations of cultural stability and diversity. *Trends in Cognitive Sciences*, 8(1), 40-46. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2003.11.002>
- Stanovich, K. E., Toplak M. E., West R.F. (2008). The development of rational thought: a taxonomy of heuristics and biases. *Advances in child development and behavior*, 36, 251-285. Recuperado de: [https://doi.org/10.1016/S0065-2407\(08\)00006-2](https://doi.org/10.1016/S0065-2407(08)00006-2)
- Stanovich, K.E., West R.F. (1998). Individual differences in rational thought. *Journal of Experimental Psychology*, 127(2), 161-188.

- Stanovich, K.E., West R.F. (2006). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences Journal*. Cambridge University Press. 2000, 23, 645-726.
- Stanovich, K.E., West R.F. (2006). Natural myside bias is independent of cognitive ability. *Thinking and Reasoning*. Psychology Press Ltd. 1, 1-23.
DOI: 10.1080/13546780600780796.
- Steenbergen, M. R., Bächtiger, A., Spörndli, M., Steiner, J. (2003). Measuring political deliberation: A discourse quality index. *Comparative European Politics*, 1(1), 21-48.
- Stoker, G. (2006). Public Value Management: A New Narrative for Networked Governance? *The American Review of Public Administration*, 36(1), 41–57. <https://doi.org/10.1177/02750740052825833>
- Tesser, A. (1976). Attitude polarization as a function of thought and reality constraints. *Journal of Research in Personality*, 10(2), 183–194.
- The UK's European elections 2019. (27 de mayo de 2019). *BBC News*. Recuperado de: <https://www.bbc.com/news/topics/crjeqkdevvvt/the-uks-european-elections-2019>
- Todd, P.M., Gigerenzer, G. (2012). Ecological rationality. Nueva York: Oxford University Press, Inc.
- Tomasello, M. (2009). Why we cooperate. MIT press.
- Trouche, E., Sander, E., y Mercier, H. (2014). Arguments, more than confidence, explain the good performance of reasoning groups. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143, 1958–1971. <http://dx.doi.org/10.1037/a0037099>
- Tyran, J.R.; Wagner, A. (2016). Experimental Evidence on Expressive Voting. *The Oxford Handbook of Public Choice*, editado por Roger Congleton, Bernie Grofman y Stefan Voigt. <https://ssrn.com/abstract=2867954>
- Vox irrumpe en el Congreso con 24 diputados y se sitúa como quinta fuerza con más de 2,6 millones de votos. (24 de abril de 2019). *RTVE*. Recuperado de: <https://rtve.es/noticias/20190429/elecciones-resultados-vox/1929067.shtml>
- VVD de grootste, zwaar verlies PvdA. (17 de marzo de 2017). *De Telegraaf*. Recuperado de: <https://www.telegraaf.nl/nieuws/1327829/vvd-de-grootste-zwaar-verlies-pvd-a>
- Weinstock, D. (2006). A neutral conception of reasonableness? *Episteme*, 3(3), 234-247. doi:10.3366/epi.2006.3.3.234
- Weyland, K. (2001). Clarifying a contested concept: Populism in the study of Latin American politics. *Comparative politics*, 1–22.

Apéndice

Glosario de términos

Argumentación: Intercambio público de argumentos dirigidos a convencer, el cual es posibilitado por el razonamiento (Mercier, 2016).

Argumento: Representación compleja producto de una inferencia, la cual establece una relación entre un conjunto de premisas y una conclusión (Mercier y Sperber, 2011).

Asimetría del razonamiento: De acuerdo a la teoría argumentativa del razonamiento propuesta por Mercier y Sperber, discrepancia entre la mayor objetividad de las personas para evaluar los argumentos de los otros, con respecto a la mayor condescendencia en la producción de argumentos propios.

Heurísticos: Conjunto de estrategias y recursos cognitivos que permiten tomar decisiones razonables con base en limitaciones de información, tiempo y esfuerzo. Dependiendo de la calidad de la información seleccionada para la toma de decisión, el efecto del heurístico puede ser eficaz o inducir a sesgos (Lau y Redlawsk, 2001).

Inferencia: Producción deliberada o inconsciente de nuevas representaciones mentales sobre la base de representaciones previamente constituidas o retenidas (Mercier y Sperber, 2011).

Paradoja del voto: Postulado derivado de la teoría de la elección racional, el cual señala que, dado que los costos esperados referentes al acto de votar en principio exceden los beneficios esperados y dado que los votantes pueden en su lugar optar por acciones con una utilidad personal mayor, el hecho de que a pesar de lo anterior voten es intrínsecamente paradójico (Downs, 1957).

Perseverancia de la creencia: Mantenimiento y defensa de creencias cuya carencia o escasez de fundamento ha sido ya probada (Mercier y Sperber, 2011).

Perspectiva individualista del razonamiento: Perspectiva que plantea que el razonamiento parte de la acción y el pensamiento independientes del individuo, sin necesidad de depender o tomar en cuenta a otros individuos, o a las normas y circunstancias que rigen su entorno, para razonar (Lau y Redlawsk, 2006).

Perspectiva interaccionista del razonamiento: Perspectiva que plantea que el razonamiento constituye una competencia de naturaleza evolutiva, la cual posibilita a los seres humanos el interactuar en redes sociales complejas que requieren una adecuada producción, intercambio y evaluación de información (Mercier y Sperber; 2017, 2011).

Perspectiva intuicionista del razonamiento: Perspectiva que plantea que el razonamiento puede ejercerse de manera no inferencial; esto es, sin inferir consecuencias a partir de otras premisas o verdades en las cuales se cree. De tal manera, la persona *sabe* la conclusión, o lo que es correcto o no, sin necesidad de tener conocimiento de los procesos que la llevaron a dicha conclusión (Kaspar, 2015).

Polarización de actitudes: Fenómeno por el cual la divergencia entre actitudes políticas tiende a desplazarse a los extremos ideológicos en pugna, conforme los grupos contendientes consideran tener evidencia que respalde sus propios argumentos. Se considera uno de los efectos del sesgo de confirmación (Fiorina y Abrams, 2008).

Populismo: Término general para designar un conjunto de ideologías por lo común caudillistas y personalistas, que promueven soluciones inmediatas a los problemas sociales, con escasa atención al marco institucional, planteando un grupo homogéneo (identificado como el pueblo soberano) en contraposición a un grupo externo (élites, extranjeros, políticos) que lo explota y atropella (Mudde, y Kaltwasser, 2017; Anselmi, 2017; Albertazzi y McDonell, 2008; Laclau, 2005; Weyland, 2001)

Racionalidad: Capacidad de todo agente para obrar adecuadamente conforme a la razón y a la situación (Borella, 2006).

Racionalidad ecológica: Concepto propuesto por Goldstein y Gigerenzer (2002), el cual plantea que las personas pueden tomar decisiones satisfactorias, en términos de calidad, tiempo y esfuerzo, con base en pequeñas cantidades de información, siempre y cuando estas sean correctas y representativas del entorno.

Racionalidad epistémica: Grado de efectividad con que las creencias personales previas se articulan a la estructura real del mundo, a fin de tomar decisiones (Mercier, 2009; Stanovich, Toplak y West, 2008).

Racionalidad instrumental: Optimización en el cumplimiento de objetivos personales, con base en los recursos disponibles y las posibilidades presentes Stanovich, Toplak y West, 2008)

Racionalidad limitada: Concepto propuesto en 1955 por el psicólogo y premio Nobel de Economía Herbert Simon, el cual plantea que los sistemas humanos de procesamiento de la información desarrollan estrategias adaptativas que permitan la elección de las mejores alternativas posibles, en virtud de las limitaciones cognitivas respecto a la cantidad de información que se puede procesar en un momento dado.

Razón práctica: Capacidad de dar sentido consciente al entorno, tanto mediante la verificación de hechos, como por medio de la aplicación de la lógica, a fin de justificar o ajustar las prácticas y creencias propias con base en información nueva o ya existente (Kosmides, 2000).

Razonamiento: Conjunto específico de mecanismos cognitivos inferenciales dedicados al procesamiento de argumentos, tanto en la producción de los mismos como en la evaluación de aquellos ofrecidos por otros con la intención de modificar las creencias o intuiciones propias (Mercier y Sperber, 2011).

Razonamiento motivado: Tendencia a buscar razones para justificar o defender una creencia o postura previamente asumida por razones emocionales o de índole similar (Mercier y Sperber, 2011).

Sesgo de confirmación: Tendencia a la búsqueda, interpretación y favorecimiento de información que corrobore las creencias previamente asumidas (Mercier y Sperber, 2011).

Teoría argumentativa del razonamiento: Teoría propuesta por Hugo Mercier y Dan Sperber, la cual plantea que la función principal del razonamiento consiste en producir y evaluar argumentos a fin de persuadir, en contraposición a la concepción logicista tradicional, la cual plantea que la principal función del razonamiento es mejorar la cognición individual mediante estrictas inferencias lógicas.

Modelos de doble proceso: Modelos que plantean la existencia en los seres humanos de dos sistemas de procesamiento cognitivo, claramente diferenciados. El primero de ellos, denominado en algunas propuestas *Sistema 1*, opera automáticamente a gran velocidad, con escaso esfuerzo y sin requerimiento de control voluntario. Por su parte, el segundo o *Sistema 2* posibilita las actividades que demandan esfuerzo, concentración, planeación y cálculo (Stanovich y West, 1998, 2006; Kahnemann, 2003).

Vigilancia epistémica: Conjunto de procesos cognitivos dirigidos, en grado variable de intensidad, a la evaluación del comunicador y sus mensajes por parte del receptor, con el objetivo de filtrar la información comunicada y así evitar engaños o manipulaciones (Mercier y Sperber, 2011).

Anexo 1: Artículo

Racionalidad, razonamiento y toma de decisiones políticas. Un aporte interdisciplinario

Thomas Castelain

Luis Diego Guillén Martínez

Mario Solís Umaña

Introducción

En todo sistema democrático representativo moderno, las elecciones conforman el proceso político más sensible e importante. No solo participan en ellas el mayor número de ciudadanos; también reciben el interés y la influencia no solo de analistas y estudiosos de los fenómenos políticos, sino también de los medios de comunicación y de los grupos de poder (Roche Aguirre, 2008). Por ello, conocer los criterios con los cuales el votante construye su voto y los procesos de razonamiento que subyacen a dicha decisión es indispensable para el fortalecimiento del ejercicio democrático y la formación cívica del electorado, especialmente en un momento histórico en el que los movimientos políticos de corte populista y autoritario cuentan con amplio respaldo en las urnas, en democracias históricamente sólidas y consolidadas, como los Estados Unidos y los países de Europa Occidental (Camazón y Sánchez, 2017; Baier, 2016; Albertazzi y McDonnell, 2008).

Toma de decisiones políticas y sistema democrático

Ya en su obra *La política* Aristóteles previene que, si bien la democracia es de los sistemas de gobierno menos malos, en un estado de democracia pura, en el cual la multitud cuenta con el poder supremo y absoluto, los demagogos y tiranos pueden fácilmente aparecer, siendo por ello riesgo inherente a toda democracia el paso al despotismo. Precisamente el miedo al despotismo, en este caso monárquico, es el que lleva a teóricos como Locke y Montesquieu a plantear que un gobierno constitucional que divida, modere y equilibre el poder de esa mayoría, puede proteger la libertad individual y evitar el declive de la democracia hacia el despotismo (Almond y Verba, 1963). A tal fin, un elemento fundamental que posibilita el funcionamiento de la democracia y su equilibrio interno son las contiendas electorales regulares, libres y justas, por cuanto no solo permiten una transición pacífica y adecuada del poder

(Carlin, 2015), que en otros contextos se daría por la violencia; sino que también permiten, en adición, que los gobiernos escogidos de esta manera puedan ser más susceptibles al escrutinio, la fiscalización y la rendición de cuentas (Almond y Verba, 1963; Diamond y Morlino, 2005).

En otras palabras, el núcleo fundamental de la democracia representativa se construye en el ejercicio electoral, actor crítico e insustituible. Si bien muchos factores pueden contribuir al surgimiento y desarrollo de un sistema democrático en un momento dado, tales como la cultura cívica, el sentido de unidad nacional, el desarrollo industrial y tecnológico, la división institucional y las actitudes de las élites políticas (Mazo, 2005), en el caso de la democracia representativa, esta se construye de manera reiterada en las urnas, dependiente de las decisiones que el electorado toma, de sus percepciones y sus valores. Precisamente esas decisiones son las que, en un momento histórico dado, pueden fortalecer o debilitar los esfuerzos de generaciones en construir un sistema democrático robusto.

Una de las conductas del votante que han sido de extremo interés para los científicos sociales en los últimos años, en virtud de lo arriba indicado, y precisamente por los riesgos que reviste para el sistema democrático, ha sido el apoyo a movimientos populistas de claro corte autoritario y antidemocrático (Albertazzi y McDonnell, 2008). El hecho de que estos movimientos cuenten con amplio respaldo en las urnas, en democracias débiles o inmaduras, no es un fenómeno que genere extrañeza. Pero asombra y preocupa que en los últimos años los mismos hayan contado con un creciente apoyo de los votantes en democracias históricamente sólidas y consolidadas, como los Estados Unidos y los países de Europa Occidental (Camazón y Sánchez, 2017; Baier, 2016; Albertazzi y McDonnell, 2008), algunos de estos últimos inclusive miembros fundadores de la Comunidad Europea (Martínez Ballesteros, 2017).

Es consenso que estos movimientos han ascendido, en gran medida, como respuesta del elector a lo que este considera un fracaso de los partidos tradicionales en resolver sus problemas cotidianos, relacionados con la globalización, la inmigración, la corrupción, el deterioro socioeconómico, el desinterés de los líderes políticos por su bienestar, la inseguridad y lo que perciben como una clase dirigente egoísta y despreocupada (Albertazzi y McDonnell, 2008). Todo esto hace que el votante rompa sus tradicionales lealtades partidarias, fuentes de sólidos compromisos políticos y cuando no se refugia en el abstencionismo, se vuelva más sensible a alternativas consideradas nuevas y radicales, de distinto signo ideológico, que ofrecen soluciones en apariencia simples, eficaces, prontas y de sentido común para el así llamado '*hombre de la calle*' (Albertazzi y McDonnell, 2008). De tal forma, los

movimientos populistas podrían considerarse una toma de alerta y un correctivo necesario cuando aparecen las carencias de los sistemas democráticos deliberativos (Casullo, 2014).

En este punto, es importante definir lo que hemos de entender por populismo. Para Anselmi (2017; en Scolari, 2017), el populismo es un discurso que propone tres componentes fundamentales: *“una comunidad homogénea entre clases que se percibe a sí misma como la titular de la soberanía popular, un líder conectado con la comunidad y un estilo de comunicación maniqueo que tiene como objetivo crear polarización política”*, (p. 1038). Por su parte, Laclau (2005), define al populismo como un derivado intrínseco y positivo de la política, el cual surge en toda situación histórica en la que una pluralidad de demandas insatisfechas coexiste con una inhabilidad del sistema institucional para satisfacerlas razonablemente. Weyland (2001), a partir de sus investigaciones sobre el populismo en América Latina, caracteriza a este como una forma específica de competir por el poder político a fin de alcanzarlo y ejercerlo, empleando en el proceso no solo las políticas sociales y económicas, sino también un liderazgo personalista que limita la institucionalidad, un discurso sensible a lo que sus seguidores desean oír y un enemigo del cual el pueblo debe ser protegido. Mudde y Kaltwasser (2017) definen al populismo como una *“...ideología difusa la cual propone que la sociedad está en última instancia separada en dos campos homogéneos y antagónicos, 'el pueblo puro' versus 'la élite corrupta'”* (p. 6). No debe pasarse por alto también el hecho de que los movimientos populistas en auge tanto en Europa Occidental como en los Estados Unidos, combinan el autoritarismo (apelación a la ley y el orden por encima de la institucionalidad y el respeto a los derechos) con el nativismo (los estados deben ser habitados únicamente por miembros del grupo “nativo”; en otras palabras, la nación) (Mudde, 2004; Mudde y Kaltwasser, 2017; Albertazzi y McDonell, 2008). Ello los pone en directo conflicto con los principios fundamentales de las democracias liberales en esos países, las cuales prescriben una serie de mecanismos para evitar los excesos de la voluntad de las mayorías, a las cuales dichos movimientos dicen apelar.

Sin embargo, llama la atención el hecho de que, pese a lo anterior y mientras en estas democracias los electores tienen cada vez menos respeto por los políticos profesionales y por las políticas de sus gobiernos, los mismos votantes que se decantan progresivamente por movimientos populistas de corte autoritario, siguen creyendo que la democracia liberal representativa es la mejor forma de gobierno (Stoker, 2006). Esto nos coloca ante una paradoja, de importantes consecuencias para la salud de nuestros sistemas democráticos. Ciudadanos en democracias consolidadas que manifiestan creer en este sistema como el mejor posible pero que votan a partidos que abiertamente atacan o cuestionan los principios fundamentales del mismo. Ciudadanos que votan creyendo que estos

partidos velarán por los principios democráticos, a pesar de los claros mensajes en contrario que los mismos envían.

Esto nos lleva a cuestionarnos qué tan racionales o irracionales pueden ser las decisiones de voto en las democracias por parte del electorado, máxime cuando este no se identifica con sus gobernantes o percibe que el sistema democrático no satisface sus necesidades, no importa cuán sólido o robusto pueda parecer el mismo. ¿Qué tan racional o irracional puede ser dicha decisión? ¿Qué procesos de razonamiento subyacen a la toma de decisión? ¿Son suficientes nuestras concepciones actuales sobre el razonamiento para entender dicho fenómeno? ¿O ameritan las mismas una revisión crítica que nos permita comprender estas conductas de mejor manera?

Un hecho es innegable: cuales sean los procesos y los criterios que el electorado emplee para definir su intención de voto, las consecuencias de dichas decisiones serán inevitables y de impacto para toda la sociedad. De allí la importancia de abordar estas preguntas desde una perspectiva interdisciplinaria, tanto desde las ciencias políticas, como desde la filosofía, las ciencias cognoscitivas y la psicología cognitiva, construyendo con los aportes de dichas disciplinas una propuesta que redunde en beneficio y fortalecimiento no solo de nuestros sistemas democráticos sino de nuestras culturas electorales. Revisar los aportes más valiosos de dichas disciplinas a la comprensión de este fenómeno y plantear una propuesta dirigida a mejorar la calidad de nuestras decisiones políticas, será el objetivo principal del presente capítulo. Ello empieza por abordar lo que ha de entenderse por racionalidad.

Cuestiones fundamentales sobre razones, racionalidad y agencialidad

Resulta inútil buscar una definición de razón o de racionalidad, como si fuera un código especial al cual solo unos pocos pueden tener acceso. El tratamiento dado en el presente capítulo a dichos términos no supone una luz especial (la razón) o la aceptación de una posición metafísica relativa a lo humano (una concepción filosófico-antropológica robusta y trascendental). Importa entonces trabajar con la idea más básica de racionalidad, según la cual nos referimos a acciones y no a cosas, y fundamentalmente al razonar, a la oferta de razones (Scanlon, 1998; Broome, 2013). Desde este abordaje, conviene además referirnos directamente a la noción de *agencialidad*, o mejor aún, a la idea del *agente racional*. Ser agente significa poder hacerse responsable de aquello que elegimos hacer (Raz, 2001, 2013). Somos agentes respecto de nuestras decisiones y de las consecuencias de las

mismas, y como bien señalaba Amartya Sen (2009), no estamos del todo alienados respecto de las escogencias racionales que hacemos. Ello no implica estar en control de todas las variables que intervienen en nuestras decisiones para la acción, ni implica tampoco la desaparición de los diversos factores que “se imponen” a nosotros en el momento en el que tomamos una decisión o un curso de acción. Pero sí implica el ser responsables de lo que hacemos en tanto que respondemos a razones para la acción.

Ser un agente racional significa estar en la disposición para guiarse por consideraciones que cuentan en favor de hacer x , de la secuencia “creer-querer-hacer x ” (Scanlon, 1998; Parfit, 2011; Chang, 2013). En dicho sentido, esa x representa muchos tipos de acción, quizás todos los tipos. Para lo que nos ocupa, pensemos que un agente racional “abriga” razones para la acción, digamos, emitir el voto; eso significa ser agente racional. Desde esta perspectiva, un agente no-racional o “arracional” es quien actúa (y *crea* y *quiere* actuar) con total indiferencia respecto de las razones para la acción (ya sea para actuar, para querer actuar, para creer y querer actuar). Esto hace que la figura de la “persona arracional” sea muy extraña, pues para no emitir el voto, o para emitirlo, o para emitirlo en favor de Y o en favor de Z, o inclusive emitirlo nulo, requiero de una razón (aunque no tenga que ofrecérsela a nadie). En este sentido, la posición nihilista se ve retratada en la figura de la persona *arracional*, pero si tal posición se asume sobre la base de razones fuertes (es decir, como una filosofía), quizás no tenemos ya tal figura. Es en ese sentido que más bien la imagen del autómatas calzaría mejor como representación de una persona arracional.¹

Ahora bien, surge también en este punto una pregunta de peso: ¿es posible la figura de un “no agente” que sea “racional”? Es decir, ¿podremos hablar con sentido de racionalidad sin agencialidad? La respuesta más probable es no, tanto para la acción en general como para los actos particulares; por ejemplo, la emisión del voto. En su forma más abstracta, son actos racionales porque hay en el juego una oferta de razones, particularmente de razones justificativas de la acción. Una computadora o una aplicación informática se acerca a esa figura (si “racional” se tipificara en el sentido de operacionalidad matemática), pero no puede ser racional porque, como se puede sospechar, la agencialidad es condición de la racionalidad e incluso de la irracionalidad respecto de una elección entre Y y Z.

En contraste con lo anterior, y particularmente con la figura de la persona “arracional”, podríamos dibujar la figura de la persona “irracional”; es decir, quien se aparta de una línea de

¹Bernard Williams ha acuñado el término “persona amoral” en el texto breve *Introducción a la Filosofía* (1988). La expresión “persona arracional” se inspira parcialmente de dicho abordaje.

pensamiento o de acción, asumidos como “racionales”. Para poder catalogar a un agente de irracional, se necesitaría una demarcación de racionalidad (en otras palabras, una métrica, norma o *ratio*, un cierto orden de cosas) respecto de la cual podamos decir que un agente es racional o es irracional. La frase “no es contrario a la razón” en la conocida expresión de David Hume: “...*no es contrario a la razón preferir la destrucción del mundo al rasguño de mi dedo*”, (*Treatise*, libro 2, parte 3, sección 3), habría que entenderla como “no es arracional...”. Esto no equivale a señalarla como racional, pero tampoco alcanza a ser “arracional”. En este punto, el término “irracional” permite avanzar en la comprensión de la cuestión y se observa precisamente en esa misma secuencia de ideas de Hume, a través de otra de sus sentencias: “...*es un poco contrario a la razón preferir mi propio bien menor a uno mayor*” (en Broome, 2013, p. 195). “Es un poco contrario a la razón” podría entenderse como “es irracional”, toda vez que ahora contamos con una *ratio*, con una medida u ordenamiento. La elección de un bien mayor, *ceteris paribus*, es racional cuando aceptamos que “más es mejor que menos” y cuando las opciones que tenemos enfrentan a “más” con “menos”. Lo contrario es irracional; es decir, carente de la racionalidad en cuestión (nótese en este último caso que cuando “menos” es “más”, elegimos menos porque, en algún sentido habría un valor mayor en “menos” que en “más”, pero la regla no ha cambiado).

Dicho sea de paso, “más” y “menos” claramente son cantidades, pero no habría que pensar esto como opuesto a calidades. Puedo tener “más razones morales” o bien “una razón moral suficiente” para elegir P frente a Q. Tengo así un tipo de razón, y muchos piensan que esa variación en tipo elimina la variación cuantitativa, pero tal cosa es un error. La oposición de un tipo de razón para la acción a otro tipo no es contraria a la cuantificación. La expresión “razones de peso” permite pensar el punto. Se añade, digamos, “peso moral”, al ofrecer una razón moral para la acción, y el “peso económico” no se muestra suficiente para mover la balanza en otra dirección; o bien, digamos, las razones morales se asumen como conteniendo todo el peso y ninguna cantidad material (razón económica) movería la balanza. Si abrigo una razón moral para “no matar, bajo ninguna circunstancia”, esa razón moral será suficiente aun cuando puedan cuantificarse los beneficios generados por la ejecución de ese acto en términos de vidas. No obstante, el decir “razón suficiente” contiene implícito una “medida de racionalidad” que es mayor que la ofrecida por la posición contraria. Con esto se muestra que muchas veces la oposición fuerte entre calidad y cantidad es falsa pues la calidad también admite cuantificación. Pero quizás más importante, se indica que tales expresiones dicotómicas y posicionamientos opuestos expresan una *ratio* fundamental. En ese sentido, entonces, la “arracionalidad” solo aparece cuando se abandona la posibilidad del juicio racional o irracional de una decisión (y la decisión “irracional” también es “racional”).

Lo anterior también nos dice que la cuestión sobre la racionalidad del voto, o sobre la idea (mito) del votante racional, no es tan simple de explicar, pues requerimos de distinciones de tipo y de categorías de razón, para tal fin. Por ejemplo, tenemos en lo dicho anteriormente sobre la razón moral, al menos dos categorías de razón, las cuales por lo pronto las podemos identificar como razones *pro-toto* (o razones suficientes) y razones *pro-tanto* (razones heurísticas parciales; necesarias, pero no suficientes). En adición a lo anterior, existen varias razones y varias ratios, por tipo. Tenemos también categorías de razón (ratios o métricas); por ejemplo, razones prudenciales, técnicas, morales, etc. Y existen también ratios políticas (político-técnicas, político-morales, político-prudenciales), así como culturales y económicas en esos tres modos, explicables tanto como razones propias o razones colectivas (razón pública/razón no pública), o como razones internas o razones externas (ontología y psicología moral). No es posible por tanto desarrollar a cabalidad este juego de distinciones para efectos del presente artículo, pero en lo que sigue de esta sección se ampliará la idea básica y su utilidad para el caso que nos ocupa.

Veamos un ejemplo concreto. El voto favorable al candidato presidencial Bolsonaro en Brasil, a Trump en Estados Unidos, al Brexit en el Reino Unido o el voto desfavorable al proceso de paz en Colombia, podrían resultar llamativos por “irracionales”, pero hemos de tener el cuidado de la demarcación de la racionalidad para darle fundamento a tal juicio. Precisamente, llamarlo “irracional”, por lo ya señalado párrafos arriba, exige clarificación, pues para nada es “arracional”, como suele pensarse. ¿Estaríamos entonces quizás ante una “irracionalidad racional”, en los términos en los que paradigmáticamente lo expresa Bryan Caplan (2007)? Desde el análisis de Caplan, la irracionalidad racional ha de ser tratada como inadecuación cognitiva respecto de la elección, tanto como lo es la “ignorancia racional”; solo que, por contraste con la ignorancia racional, en la cual se expresa desdén manifiesto y adrede por la búsqueda de la verdad, la “irracionalidad racional” indica que la gente activamente evita la verdad (p. 123).

La respuesta que ofrecemos es categórica: no estamos ante una “irracionalidad racional”. En primer lugar, la expresión “irracionalidad racional” es tautológica: la irracionalidad es efectivamente racional. La *ratio fundamental* de la irracionalidad se expresa en la ventaja generada *por la evitación de la verdad*; se trata de un tipo de racionalidad que expresa tal código, a saber, la “racionalidad instrumental” o racionalidad “medios-fines”. Y se trata también del reconocimiento de que el medio, evitar la verdad, permite técnicamente (o moralmente) alcanzar un fin, digamos un estado de cosas *x* como resultado de la opción escogida. Podríamos estar en desacuerdo con ese código o ratio fundamental, pero el caso es que se trata de un ejercicio de racionalidad, tanto respecto de su tipo como respecto de la noción más elemental de racionalidad como oferta de razones.

Adicionalmente, la caracterización de Caplan de la irracionalidad racional genera una duda más; a saber, el tratamiento de la irracionalidad racional como si se tratara de una disonancia cognitiva. Se colige de tal descripción un sesgo purista, quizás epistemológicamente perfeccionista, de la razón en términos de razón verdadera, “clara y distinta”. Si bien es cierto que la razón también tiene que ver con la capacidad de dar razones reflexivamente (Raz, 2001) –y esto incluye condiciones de funcionalidad cognitiva, lo cual admite la noción de disonancia cognitiva–, la razón práctica no es reductible a dichas capacidades.

El problema con la decisión del voto a favor de Trump y de Bolsonaro está en otro lugar; a saber, en los actos de manipulación de la información (la desinformación), la instrumentalización de las personas, la negación de una ratio fundamental, expresada negativamente en la siguiente exclamación: “¡hágase justicia (la justicia trumpiana o bolsonara, o cualquier otra) aunque perezca el mundo!”². Subyace en esta crítica la idea del pluralismo racional y la necesidad de un método comparativo para la evaluación del juicio y la acción, para el voto a favor de P frente a Q. También subyace la idea de una ratio fundamental, pero como expresión de principios básicos del tipo “no instrumentalización de las personas”, o de “transparencia”, en coherencia con el principio de libertad en la toma de decisión.

Contra la tesis de Caplan, según la cual “*across-the-board irrationality is not a strike against democracy alone, but all human institutions*” (p. 2), se sostiene lo siguiente: no es la irracionalidad lo que mina las instituciones y procesos democráticos; eso lo harían las prácticas que se acercan a la figura de la persona arracional. La clave tampoco está en retornar a la “racionalidad racional” (tesis naturalista-realista en epistemología), ni menos en la permisibilidad, por mera imposibilidad, de erradicar eso que podemos identificar con el apelativo peyorativo de “racionalización”. La clave está *en el reconocimiento de la agencialidad y en las consecuentes acciones y decisiones a través de las cuales, con principios elementales de racionalidad (de oferta de razones) y de procesos finos de dialogicidad, efectivamente la podamos tornar operativa.*

En otras palabras, la clave está en reconocerse responsable de las consecuencias de las propias decisiones, en este caso políticas; en tomar conciencia de las razones tanto existentes como disponibles y en enriquecer las mismas a través del diálogo y la deliberación, para mejorar la calidad de la decisión política.

²Amartya Sen utiliza esta expresión en referencia a Fernando I, emperador del imperio romano-germánico (2009, p. 52)

Fundamentos psicológicos del razonamiento humano

Planteada la noción de agencialidad y redefinida la racionalidad como la oferta de razones, procede ahora interesarse en los procesos psicológicos que subyacen a las tomas de decisiones, y muy particularmente en las características del razonamiento que las hacen posibles.

Como se señaló anteriormente, el crecimiento de movimientos políticos de corte populista y autoritario en democracias consolidadas nos coloca ante una paradoja. Sus ciudadanos parecen apoyar cada vez más en las urnas partidos que representan una posible amenaza al sistema democrático, que en su mayoría siguen apoyando. Esta constatación nos lleva a preguntarnos lo siguiente: ¿son los votantes crédulos y se dejan influenciar por los discursos de estos partidos? ¿Es el razonamiento un proceso defectuoso que lleva al electorado a tomar decisiones que van en contra de sus propios intereses? No se pretende en el presente artículo dar una explicación del crecimiento de los movimientos populistas de corte autoritario; más bien se aprovechará esa aparente paradoja para cuestionar los tradicionales modelos explicativos del razonamiento y de la toma de decisiones.

Para abordar la primera pregunta hemos de remitirnos a los mecanismos de evaluación de la información. Los medios de comunicación, las campañas políticas y la difusión de fake-news están percibidos como los recursos más eficientes para la manipulación de poblaciones (Frank, 2007; Herman y Chomsky, 2008). Esta posición, ampliamente compartida en el campo de las ciencias sociales, se basa en la asunción que los humanos son crédulos (Gilbert, Krull y Malone, 1990; Gilbert, Tafarodi y Malone, 1993) y este argumento ha sido a menudo utilizado para explicar tanto la adherencia a partidos extremos como los efectos de las propagandas nazis y comunistas (Asch, 1956; Milgran, 1974; Signer, 2009).

Sin embargo, y desde un punto de vista evolucionista, una fuerte credulidad no hubiera permitido que la comunicación humana perdurase (Mercier, 2017). Más aún, para que la misma sea estable y funcional, es necesario que tanto los emisores como los receptores obtengan algún beneficio de esta (Maynard Smith y Harper, 2003; Scott-Phillips, 2014). La credulidad, por los costos que inflige a los receptores (aceptar información errónea o potencialmente dañina) hubiera provocado su extinción (Pinker y Bloom, 1990; Scott-Phillips, 2014). En su lugar, los humanos están dotados evolutivamente de un conjunto de mecanismos de *vigilancia epistémica* que les permite, en términos generales,

discriminar hábilmente la información potencialmente perjudicial de la información benéfica (Sperber et al., 2010). Algunos de esos mecanismos se encargan de calibrar la confianza que se le puede atribuir a la fuente de información (¿es competente? ¿Es confiable?), mientras que otros se centran en evaluar el contenido del mensaje (¿concuera con mis creencias? ¿Está sostenido por buenos argumentos?). Si bien estos mecanismos no son infalibles, se encuentran adaptados al ambiente eminentemente social en el cual han evolucionado (Tooby y Cosmides, 1992), por lo cual cabe decir que son racionales ecológicamente (Golstein y Gigerenzer, 2012).

Una revisión sistemática de la literatura en ciencias sociales parece apoyar esta perspectiva, señalando que la influencia de los demagogos, las propagandas o las campañas políticas sobre el cambio de opiniones es limitada y cuando sucede, se puede atribuir a un efecto del contenido del mensaje que entra en resonancia con las creencias existentes de la audiencia, antes que a la fuente misma (para una revisión ver Mercier, 2017). En ese sentido, el éxito de los demagogos se deriva más bien del hecho que se vuelven la voz de las creencias y los deseos de las poblaciones, emergiendo de ello también su carisma (Kershaw, 1987). Lo mismo sucede con la eficacia de las propagandas, cuyo método tendría un impacto menor que el impacto de su contenido en las creencias de la población a la cual dichas propagandas van dirigidas (Mercier, 2017). Aunque los medios de masa y las campañas políticas están percibidos como agentes fundamentales para influir sobre las opiniones y las conductas de los votantes, resulta que los individuos se exponen muy poco a la información política y los que lo hacen son los menos susceptibles en cambiar de opiniones (Arceneaux y Johnson, 2013). Asimismo, la información divulgada por estos medios se cruza con otros medios como las redes personales, lo que puede potencialmente anular sus efectos (Chong y Druckman, 2007; Druckman, 2004).

Los efectos de las campañas de desinformación y la propagación de las *fake-news* se deben también a sus contenidos (por lo general de naturaleza negativa, relacionados a amenazas), los cuales corresponden a preferencias evolutivas que las vuelven más atractivas cognitivamente (Sperber y Hirschfeld, 2004; Morin, 2016). Lejos de ser información de baja calidad que se disemina por culpa de la ineficiencia de la comunicación en línea, es en realidad información de alta calidad en el sentido que se propaga de manera eficiente; la calidad es entendida aquí como su poder de atracción y no la veracidad en sí misma de la información transmitida (Acerbi, 2019). Ejemplo contundente de lo anterior lo constituye la campaña dirigida por la compañía Cambridge Analytica en las elecciones presidenciales de Estados Unidos en 2016. Adicionalmente, observamos que los individuos actualizan sus creencias cuando les han dado la posibilidad de realizar un fact-checking de declaraciones políticas, y ello independientemente del posicionamiento político (Aird, Ecker, Swire, Berinsky y Lewandowsky, 2018). Aunque no se puede asumir una relación causal directa entre los cambios en las creencias y los

cambios de intenciones de voto, cuando la información negativa relativa a un candidato político llega a cierta magnitud, se observa también cambios de actitudes en los votantes (Redlawsk, 2002).

Sin embargo, hay situaciones en las cuales el electorado adopta las posiciones de los partidos políticos. En general sucede cuando este no dispone de mucha información para formar su opinión (Bullock, 2011; Jost, Federico y Napier, 2009), principalmente en temas más complejos, como la economía, por lo cual el debate concierne más a los medios y a las alternativas políticas que al fin en sí (Johnston y Wronski, 2015). Pero cuando existe un acuerdo fuerte previo en el electorado o en una sustantiva parte de este, son más bien los políticos quienes adaptan sus discursos y políticas a la opinión pública (Lenz, 2013; Stimson, 2004).

Contrariamente a lo que muchas veces se cree, los medios de comunicación y las campañas políticas tienen un efecto positivo ya que en general difunden información acertada, lo que permite que el público sea mejor informado (Mercier, 2017). Además, las personas que creen menos en los medios de comunicación tienden a tener conocimientos menos precisos sobre los hechos económicos y políticos (Ladd, 2011). En este punto, el empleo de recursos como el *fact-checking* puede servir como una amenaza genuina para la reputación de los políticos en campaña, si están tentados en hacer declaraciones falsas, ayudando así a disminuir la frecuencia con la cual se disemina información errónea (Aird et al., 2018). De tal forma, si los políticos están confrontados a votantes mejor informados de sus acciones, tendrán que hacer mayores esfuerzos para satisfacer los intereses de los electores (Snyder y Strömberg, 2010; Strömberg, 2004).

Las evidencias presentadas hasta ahora señalan que los individuos, lejos de ser crédulos, muestran capacidades para evaluar el contenido del mensaje. El argumento de la credulidad, además de ser incorrecto psicológicamente, constituye una amenaza a la democracia (Brennan, 2012; Mercier, 2017) y a la libertad de expresión (Arceneaux y Johnson, 2013), en el sentido que coloca al pueblo como incapaz de discriminar la información que le es presentada, lo que implicaría la necesidad de controlarla. No obstante, la población puede formar creencias intuitivas erróneas sobre la mejor manera de llevar a cabo una política pública (Caplan, 2007), creencias que los demagogos pueden utilizar para fines de manipulación.

Veamos ahora cómo podemos superar los límites de los mecanismos de vigilancia epistémica. Para abordar la segunda pregunta (¿es el razonamiento un proceso defectuoso que lleva al electorado a tomar decisiones que van en contra de sus propios intereses?), nos interesaremos en aquellas conductas del electorado, tales como la perseveración de ideas erróneas y la polarización, que a menudo parecen desviarse, de manera desconcertante, de los estándares de racionalidad usualmente empleados. En este

punto, nuevamente, la adopción de una perspectiva evolucionista nos permitirá dar sentido a estos datos, en apariencia contradictorios (Mercier y Landemore, 2012; Mercier y Sperber, 2011).

En ciencias políticas, los modelos psicológicos que han intentado explicar el comportamiento de voto se pueden dividir en dos grandes familias. Una es hija de la tradición psicosocial y supone que las predisposiciones de personalidad de los votantes (rasgos, necesidades, objetivos) se traducen en orientaciones ideológicas y afiliaciones partidarias (Jost, Glaser, Kruglanski, y Sulloway, 2003; Kunda, 1990). La otra es heredera de la tradición racionalista de la psicología del razonamiento y plantea que el voto se basa en una valoración de los pros y contras, con miras a tomar la mejor decisión posible (Kahneman, 2003; Lau y Redlawsk, 2006; Lerner, Li, Valdeso, y Kassam, 2015)³. Si bien estas dos tradiciones teóricas han permitido generar numerosos hallazgos sobre la ideología política, la afiliación partidaria y el comportamiento electoral, no existe hasta ahora un modelo que permita integrarlas (para unos intentos ver a Lau y Redlawsk, 2006; Arceneaux y VanderWielen, 2013) y menos aún un modelo que permita dar cuenta de los diversos hallazgos sobre el tema.

Los modelos psicosociales proponen que las predisposiciones de personalidad constituyen el determinante de las conductas políticas pero sus principales estudios se han limitado a Estados Unidos donde el bipartidismo, Demócratas vs. Republicanos, es claro y representa una dimensión clave de la identificación social. Aunque estos resultados son generadores de pistas de teorización sobre la conducta de voto, sus alcances son bastante limitados fuera de las fronteras de Estados Unidos y menos aún en el contexto latino-americano, Costa Rica incluida. Además, aunque los modelos psicosociales nos orienten sobre las actitudes y predisposiciones que los votantes emplean como base para las intuiciones que han de formar sus opiniones, no proveen información sobre los procesos de razonamiento que subyacen a su toma de decisión. Por su parte, los modelos racionalistas ofrecen un panorama de las diferentes estrategias representativas de los diferentes tipos de votantes (para una revisión, ver Lau y Redlawsk, 2006), pero aunque cada una de estas estrategias puede explicar parte del fenómeno, falta todavía un modelo del razonamiento que permita integrarlas.

El denominador común de estos modelos es la premisa de una perspectiva *individualista* del razonamiento humano. Esta estipula que la función principal del razonamiento es corregir las intuiciones del razonador solitario –susceptibles a sesgos–, para lograr tomar las mejores decisiones posibles y llegar así a conocimientos y creencias más sólidas (Evans y Over, 1996; Kahneman, 2003; Stanovich, 2004). Sin embargo, numerosos hallazgos provenientes de la psicología del razonamiento y

³Con algunas excepciones inspiradas de las teorías “intuitivas” que estipulan que las decisiones se basan en intuiciones o emociones, y el papel del razonamiento es muy limitado (Haidt, 2001).

de la toma de decisiones parecen difíciles de conciliar con tal perspectiva. En primer lugar, las intuiciones se revelan como un instrumento potente de la cognición que, en general, guían de manera satisfactoria la mayoría de nuestras inferencias y decisiones (Gigerenzer, Todd, y ABC Research Group, 1999; Mercier y Sperber, 2009). Y en segundo lugar, lejos de corregir sus intuiciones, el razonamiento solitario es sesgado (Evans, 2002), cometiendo errores sistemáticos (Shafir y LeBeouf, 2002; Samuels, Stich, y Fauchner, 2004). En adición a lo anterior, la función conferida al razonamiento por la perspectiva individualista se vuelve difícil de conciliar con fenómenos ampliamente reportados como el sesgo de confirmación (Mercier, Bonnier y Trouche, 2016), los fenómenos de polarización (Tesser, 1976) o la perseverancia de creencias erróneas (Prasad et al., 2009). Parece entonces que, en numerosos casos, el razonamiento hace lo contrario de lo que supuestamente debería hacer, según la perspectiva individualista, lo que representaría entonces una cierta desventaja (Mercier y Sperber, 2009). En este punto, recurrir a una perspectiva evolucionista parece más atinado para generar un cuadro teórico que permita no solo plasmar la función del razonamiento humano (Mercier, 2013; Tooby y Cosmides, 1992), sino también entender sus mecanismos y conciliar así estos resultados contradictorios.

El razonamiento se entiende mejor en el contexto de la evolución de la comunicación humana. Según la perspectiva *interaccionista*, planteada por Mercier y Sperber, el razonamiento constituye una competencia social cuya función principal es argumentativa (Mercier y Sperber, 2011; 2017). En otras palabras, el intercambio de argumentos permitiría superar algunas limitaciones de la vigilancia epistémica y así lograr que la comunicación sea más confiable, aumentando de tal forma la cantidad de informaciones intercambiadas y la calidad epistémica de estas. Así, la argumentación permitiría la difusión de las mejores ideas y de las creencias más sólidas (Mercier, 2016).

La función del razonamiento se articula alrededor de una asimetría fundamental entre producción y evaluación de argumentos (Mercier, 2016). La producción de argumentos tiene como objetivo convencer a los demás en un contexto interactivo y está caracterizada por un sesgo de confirmación (tendencia a buscar argumentos que sostienen las propias opiniones o intuiciones). Aunque comúnmente considerado como un error de razonamiento, el sesgo de confirmación es claramente adaptativo en el contexto en el cual ha evolucionado: *el diálogo* (Mercier y Sperber, 2011). En efecto, si se quiere transmitir una opinión y convencer a alguien, el emisor debe producir argumentos que sostengan su punto de vista y podrá apoyarse en los demás para que evalúen la fuerza de sus argumentos (división de la labor cognitiva). Si un contra-argumento llega a proponerse, bastará con producir uno nuevo con base en esta nueva información.

Por su parte, la evaluación de argumentos tiene como objetivo determinar la fuerza de los argumentos, a fin de cambiar de opinión o actualizar los conocimientos, en contextos en los cuales sea apropiado hacerlo (como por ejemplo, ante riesgo de engaño). Las evidencias experimentales muestran que los individuos son exigentes y objetivos cuando tienen que evaluar los argumentos de los demás (Mercier, 2016) y tienden a cambiar de opinión cuando están confrontados a argumentos fuertes (Trouche, Sander y Mercier, 2014). Por lo anterior, suelen llegar a mejores soluciones y a mejores conclusiones de manera grupal, antes que individualmente (Castelain, Giroto, Jamet y Mercier, 2016).

La asimetría entre producción y evaluación de argumentos propuesta por la *teoría argumentativa del razonamiento* permite reinterpretar e integrar las explicaciones derivadas desde las teorías del razonamiento motivado (defender opiniones) y desde las elecciones basadas en razones (justificar una decisión o una acción), comúnmente adoptadas para explicar el comportamiento electoral (Mercier y Sperber, 2011). Los dos factores principales que van a determinar los efectos de los mecanismos del razonamiento son la cantidad del diálogo (solo o en grupo) y la cantidad de conflicto presente (la fuerza de la opinión y el tipo de argumentos recibidos). En la siguiente tabla (**Tabla 1**), proponemos una descripción de las posibles situaciones existentes en virtud de la cantidad de diálogo y de la cantidad de conflicto presentes, y sus consecuencias sobre la formación de opiniones y la toma de decisiones.

Tabla 1. Efectos de razonamiento en función de la cantidad de conflicto y de diálogo. Adaptado de Mercier (2016).

Cantidad de diálogo	Cantidad de conflicto	
	Poco o sin conflicto	Conflicto
Sin diálogo	<p>Razonar solo sobre un tema sobre el cual se tiene una opinión fuerte.</p> <p><i>Encontramos argumentos que sostienen nuestra opinión y los aceptamos hasta cuando no son muy sólidos.</i></p>	<p>Razonar solo sobre un tema sobre el cual se tienen intuiciones conflictivas.</p> <p><i>Buscamos argumentos que sostienen las diferentes intuiciones y la intuición con los argumentos más accesibles gana.</i></p>
	<p>Efectos = Sesgo de confirmación, exposición selectiva, exceso de confianza, polarización.</p>	<p>Efecto = Se toma la decisión que resulta ser la más fácil de justificar.</p>
Recibir argumentos sin diálogo	<p>Recibir un argumento no decisivo sobre un tema sobre el cual se tiene una opinión fuerte.</p> <p><i>Generamos contra-argumentos para motivar el rechazo del argumento.</i></p> <p>Efectos = El argumento es ineficiente. Actitud del más fuerte (back-fire effect). Perseverancia de ideas.</p>	<p>Recibir: a) un argumento fuerte sobre un tema acerca del cual se tiene una opinión fuerte, o b) un argumento decente sobre un tema sobre el cual tenemos una opinión débil.</p> <p><i>Cambiamos de opinión en la dirección sostenida por el argumento.</i></p> <p>Efectos = Si corresponden a valores claves de la audiencia, el cambio es más efectivo. Si los argumentos son lo suficientemente fuertes, el cambio es independiente de las actitudes previas de la audiencia.</p>
	<p>Intercambiar argumentos con otros sobre un tema en el cual están todos de acuerdo.</p> <p><i>Los argumentos sobre la opinión compartida se acumulan y no están evaluados con minucia.</i></p> <p>Efecto = Los interlocutores pueden volverse más extremos en el apoyo a esa opinión. Polarización.</p>	<p>Intercambiar argumentos con otros sobre un tema en el cual se está en desacuerdo.</p> <p><i>Los argumentos de las diferentes opiniones son producidos y evaluados.</i></p> <p>Efectos = La opinión mejor defendida, que en general es la mejor opción disponible, es la más influyente. La discusión es más eficiente que la simple exposición a argumentos para que la gente cambie de opinión.</p>
Diálogo		

Aunque en algunas condiciones el razonamiento bien puede llevar a resultados pobres, esto no obedece a que los humanos sean deficientes en su manera de razonar, sino a que buscan sistemáticamente justificar sus opiniones, creencias y acciones. El razonamiento humano no es un mecanismo general con defectos sino un módulo especializado para ciertos tipos de interacciones sociales y cognitivas, por las cuales ha evolucionado (Mercier y Sperber, 2011). Es precisamente gracias a estas mismas habilidades que los humanos son capaces de razonar de manera no sesgada, al menos en contextos en los cuales se encuentran evaluando los argumentos o buscando la verdad sin intención de ganar debates (Mercier y Sperber, 2011).

Y precisamente en el diálogo, en la deliberación, dicho módulo logra su máxima eficiencia, permitiendo no solo una mejor producción de argumentos, sino también una mejor evaluación de los mismos. La deliberación permite superar las limitaciones individuales del razonamiento, al llevarlo al contexto para el cual evolucionó: el grupal. La mejoría en el intercambio y el análisis de la información que de esto surge no solo permitirá más y mejores argumentos, sino una mayor exigencia de informarse mejor, de robustecer o modificar creencias y de valorar con más detenimiento toda información, empezando por aquella que pareciera corroborar nuestras opiniones. Los beneficios para una mejor toma de decisiones políticas, y por ende, para nuestra democracia representativa, son más que evidentes.

Conclusión: Los beneficios de la deliberación para la toma de decisión política.

Cuando abandonamos la perspectiva individualista del razonamiento y su correlato de racionalidad normativa, a fin de acoger una perspectiva interaccionista insertada en una conceptualización de racionalidad ecológica, logramos disponer de un marco teórico integrador que da sentido a resultados contradictorios sobre la formación de opiniones y la toma de decisiones, además de explicar los mecanismos de razonamiento sobre los cuales se fundamentan. Por consiguiente, esta posición permite especificar las condiciones en las cuales el razonamiento debería propiciar un rendimiento exitoso y aquellas en las cuales el desenlace podría ser más pobre (Mercier y Landemore, 2012).

De la literatura analizada a lo largo del presente artículo, se concluye que trascender los tradicionales esquemas del razonamiento que lo conciben como un acto estrictamente individual y, por

consiguiente, proclive a errores de juicio e interpretación, es fundamental para acceder a una mejor comprensión del mismo. Cuando concebimos al razonamiento como el intercambio de razones, como un proceso interpersonal de naturaleza fundamentalmente argumentativa, tanto en su producción como en su evaluación, es cuando podemos mejor comprender la naturaleza de muchas decisiones que, en principio, y como ocurre en materia electoral, pueden parecer desconcertantes. Colocar la noción de agencialidad en el centro de la producción y evaluación argumentativa, resulta valioso no solo por su alcance normativo, sino porque precisamente se muestra como condición de dialogicidad y de optimización de las decisiones colectivas, de proceso de escogencia social. Esto incluye también un principio inclusivo en dichos procesos, al punto que incluso las razones “irracionales” también entran en juego y tienen una función correctiva progresiva. Conviene dejar de lado la idea ilustrada de “la luz de la razón”, capturada por individuos “sin más” (como si fuesen átomos), y tomar más en serio la idea de la racionalidad como el razonar, como el ejercicio de oferta de razones, como procesos propios de la interacción argumentativa.

Si el razonamiento es un proceso de naturaleza argumentativa, que evolucionó en contextos grupales, para coadyuvar a la vigilancia epistémica, mediante la producción y evaluación de argumentos, entonces los procesos interpersonales que se desenvuelven en dichos contextos, en este caso la deliberación, son fundamentales para mejorar precisamente la calidad de la información y por ende, la toma de decisiones. Sus implicaciones para la calidad de la democracia representativa no son pocas. A nivel práctico, demanda ante todo un cambio de paradigma. Es fundamental renunciar a la expectativa de simples cambios a nivel individual; antes bien, se trataría de crear a nivel institucional las mejores condiciones para el despliegue de las características inherentes al razonamiento (Mercier y Landemore, 2012), vistas en el presente capítulo.

Se trata, en este punto, de defender el potencial de la democracia deliberativa y de propiciarle espacios dentro de la democracia representativa, creando una cultura de la deliberación basada en los beneficios del intercambio de argumentos para alcanzar resultados epistémicos más sólidos (Mercier y Landemore, 2012). Cabe agregar que, para que el diálogo sea eficiente, es clave que los participantes estén en la disposición de involucrarse en un intercambio constructivo, que compartan un objetivo común como llegar a creencias o conocimientos más acertados (Mercier, 2016) y que exista cierto conflicto entre las ideas intercambiadas (Caluwerts y Deschouwer, 2013). Es entonces fundamental, como se indicó líneas arriba, crear una cultura que permita espacios en los cuales intercambios dialógicos con estas características puedan desarrollarse. En consonancia con esto, recientes investigaciones muestran los efectos positivos de la deliberación (Landemore, 2012; List, Luskin, Fishkin y McLean, 2013) y el efecto de la calidad de los argumentos en el cambio de opiniones

(Himmelroos y Christensen, 2014; Westwood, 2015). En conclusión, es previsible que la implementación a mayor escala de espacios deliberativos favorezca el ejercicio democrático y mejore la calidad de las decisiones políticas. Esto redundaría no solo en un mayor compromiso del electorado, sino también en una mejoría en la calidad no solo de la producción de los argumentos políticos sino de su evaluación. Y con ello, el fortalecimiento de la democracia ante el ascenso de los populismos que la desdennan.

Referencias

- Acerbi, A. (2019). Cognitive attraction and online misinformation. *Palgrave Communications*, 5(1), 15. <https://doi.org/10.1057/s41599-019-0224-y>
- Albertazzi, D., y McDonnell, D. (2008). Introduction: The Sceptre and the Spectre. En: Albertazzi, D., McDonnell, D. (Eds.), *Twenty-First Populism. The Spectre of Western European Democracy* (pp. 1-14). Nueva York: Palgrave Macmillan Editors.
- Almond, G. A., y Verba, S. (1963). *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Princeton: Princeton University Press.
- Aird, M. J., Ecker, U. K. H., Swire, B., Berinsky, y A. J., Lewandowsky, S. (2018). Does truth matter to voters? The effects of correcting political misinformation in an Australian sample. *Royal Society open science*, 5. <http://dx.doi.org/10.1098/rsos.180593>
- Arceneaux, K., y Johnson, M. (2013). *Changing minds or changing channels?: Partisan news in an age of choice*. Chicago: University of Chicago Press.
- Arceneaux, K., y Van der Wielen, R. J. (2013). The Effects of Need for Cognition and Need for Affect on Partisan Evaluations. *Political Psychology*, 34, 23-42. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2012.00925.x>
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70, 1-70. <http://dx.doi.org/10.1037/h0093718>
- Baier, W. (2016, 08 de agosto). Europe on the precipice. The crisis of the neoliberal order and the ascent of right-wing populism. *New Labor Forum. Sage Journals*. <http://dx.doi.org/10.1177/1095796016661155>
- Brennan, J. (2012). *The ethics of voting*. New York: Princeton University Press.
- Broome, J. (2013). *Rationality through Reasoning*. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Bullock, J. G. (2011). Elite influence on public opinion in an informed electorate. *The American Political Science Review*, 105, 496-515. <http://dx.doi.org/10.1017/S0003055411000165>

- Caluwaerts, D., y Deschouwer, K. (2014). Building bridges across political divides: experiments on deliberative democracy in deeply divided Belgium. *European Political Science Review*, 6(3), 427–450. <https://doi.org/10.1017/S1755773913000179>
- Camazón, A., y Sánchez R. (2017, 17 de setiembre). Así crece el apoyo a los partidos de derecha en Europa. *Eldiario.es*. Recuperado de: https://www.eldiario.es/internacional/extrema-derecha-Europa_0_683131814.html
- Caplan, B. (2007). *The Myth of the Rational Voter*. Princeton: Princeton University Press.
- Carlin, R. E., Singer, M. M., Zechmeister, E. J. (Eds.). (2015). *The Latin American voter: Pursuing representation and accountability in challenging contexts*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Castelain, T., Giroto, V., Jamet, F., y Mercier, H. (2016). Evidence for benefits of argumentation in a Mayan indigenous population. *Evolution and Human Behavior*, 37(5), 337–342. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2016.02.002>
- Casullo, M. E. (2014). ¿En el nombre del pueblo? Por qué estudiar al populismo hoy. *Revista POSTData: Revista de Reflexión y Análisis Político*, 19(2), 277-313.
- Chang, R. (2013). Raz on Reasons, Reason, and Rationality: On Raz's From Normativity to Responsibility. *Jerusalem Review of Legal Studies*, 8(1), 1–21. <https://doi.org/10.1093/jrls/jlt030>
- Chong, D., y Druckman, J. N. (2007). Framing public opinion in competitive democracies. *The American Political Science Review*, 101, 637–655. <http://dx.doi.org/10.1017/S0003055407070554>
- Diamond, L., y Morlino, L. (Eds.). (2005). *Assessing the quality of democracy*. JHU Press.
- Druckman, J. N. (2004). Political preference formation: Competition, deliberation, and the (ir)relevance of framing effects. *The American Political Science Review*, 98, 671–686. <http://dx.doi.org/10.1017/S0003055404041413>
- Evans, J. S. B. T. (2002). Logic and human reasoning: an assessment of the deduction paradigm. *Psychological Bulletin*, 128(6), 978–996.
- Evans, J. S. B. T., y Over, D. E. (1996). Rationality in the selection task: epistemic utility versus uncertainty reduction. *Psychological Review*, 103(2), 356–363.
- Frank, T. (2007). *What's the matter with Kansas?: How conservatives won the heart of America*. New York: Macmillan.
- Gigerenzer, G., Todd, P. M., y ABC Research Group. (1999). *Simple Heuristics That Make Us Smart*. Oxford: Oxford University Press.
- Gilbert, D. T., Krull, D. S., y Malone, P. S. (1990). Unbelieving the unbelievable: Some problems in the rejection of false information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 601–613. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.59.4.601>

- Gilbert, D. T., Tafarodi, R. W., y Malone, P. S. (1993). You can't believe everything you read. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 221–233. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.65.2.221>
- Goldstein, D. G., y Gigerenzer, G. (2002). Models of ecological rationality: The recognition heuristic. *Psychological Review*, 109(1), 75-90. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.109.1.75>
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108(4), 814–834. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.108.4.814>
- Herman, E. S., y Chomsky, N. (2008). *Manufacturing consent: The political economy of the mass media*. New York: Random House.
- Himmelroos, S., y Christensen, H. S. (2014). Deliberation and Opinion Change: Evidence from a Deliberative Mini-public in Finland. *Scandinavian Political Studies*, 37(1), 41–60. <https://doi.org/10.1111/1467-9477.12013>
- Hume, D. (2000 [1738*]) *A Treatise of Human Nature*. Oxford: Clarendon Press.
- Johnston, C. D., y Wronski, J. (2015). Personality dispositions and political preferences across hard and easy issues. *Political Psychology*, 36, 35-53. <https://doi.org/10.1111/pops.12068>
- Jost, J. T., Federico, C. M., y Napier, J. L. (2008). Political Ideology: Its Structure, Functions, and Elective Affinities. *Annual Review of Psychology*, 60(1), 307–337. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.60.110707.163600>
- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., y Sulloway, F. J. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129(3), 339-375. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.129.3.339>
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*, 58(9), 697–720.
- Kershaw, I. (1987). *The Hitler myth: Image and reality in the Third Reich*. New York: Oxford University Press.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108, 480–498.
- Laclau, E. (2005). Populism: What's in a name. *Populism and the Mirror of Democracy*, 103-114.
- Ladd, J. M. (2011). *Why Americans hate the media and how it matters*. New York: Princeton University Press.
- Landemore, H. (2012). *Democratic Reason: Politics, Collective Intelligence, and the Rule of the Many*. Princeton: Princeton University Press.
- Lau, R. R., y Redlawsk, D. P. (2006). *How Voters Decide: Information Processing in Election Campaigns*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Lerner, J.S., Li, Y., Valdesolo, P., y Kassam, K.S. (2015). Emotion and decision making. *Annual Review of Psychology*, 66, 799-823. <http://dx.doi.org/0.1146/annurev-psych-010213-115043>
- Lenz, G. S. (2013). *Follow the leader?: how voters respond to politicians' policies and performance*. Chicago: University of Chicago Press.
- List, C., Luskin, R. C., Fishkin, J. S., y McLean, I. (2013). Deliberation, Single-Peakedness, and the Possibility of Meaningful Democracy: Evidence from Deliberative Polls. *The Journal of Politics*, 75(1), 80–95. <https://doi.org/10.1017/S0022381612000886>
- Martínez Ballesteros, C. (2017, 15 de marzo). El auge de la extrema derecha en Europa. Recuperado de: <http://elblogdecesarmb.blogspot.com/2017/03/el-auge-de-la-extrema-derecha-en-europa.html>
- Maynard Smith, J., y Harper, D. (2003). *Animal signals*. Oxford: Oxford University Press.
- Mazo, E. (18 de febrero, 2005). What Causes Democracy? *Center on Democracy, Development, and the Rule of Law Working Papers*. No. 38. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2779819>
- Mercier, H. (2013). Using evolutionary thinking to cut across disciplines: The example of the argumentative theory of reasoning. In T. Zentall y P. Crowley (Eds.), *Comparative Decision Making*. New York: Oxford University Press.
- Mercier, H. (2016). The Argumentative Theory: Predictions and Empirical Evidence. *Trends in Cognitive Sciences*, 20(9), 689–700. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2016.07.001>
- Mercier, H. (2017). How gullible are we? A Review of the Evidence from Psychology and Social Science. *Review of General Psychology*, 21(2), 103–122. <https://doi.org/10.1037/gpr0000111>
- Mercier, H., Bonnier, P., y Trouche, E. (2016). Why don't people produce better arguments? In L. Macchi, M. Bagassi y R. Viale (Eds.), *Cognitive unconscious and human rationality*. Cambridge: MIT Press.
- Mercier, H., y Landemore, H. (2012). Reasoning is for arguing: Understanding the successes and failures of deliberation. *Political Psychology*, 33(2), 243–258. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2012.00873.x>
- Mercier, H., Sperber, D. (2009). Intuitive and reflective inferences. In J. S. B. T. Evans y K. Frankish (Eds.), *In Two Minds* (pp. 149–170). New York: Oxford University Press.
- Mercier, H., y Sperber, D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. *Behavioral and Brain Sciences*, 34(2), 57–74.
- Mercier, H., Sperber, D. (2017). *The Enigma of Reason*. Cambridge: Harvard University Press.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*. New York: Harper & Row.
- Morin, O. (2016). *How traditions live and die*. Oxford: Oxford University Press.
- Mudde, C. (2004). The Populist Zeitgeist. *Government and Opposition*, 39(4), 541-563.

- Mudde, C., y Kaltwasser, C. R. (2017). *Populism: A very short introduction*. Oxford University Press.
- Parfit, D. (2011). *On What Matters*. Oxford: Oxford University Press.
- Pinker, S., y Bloom, P. (1990). Natural language and natural selection. *Behavioral and Brain Sciences*, 13, 707–727. <http://dx.doi.org/10.1017/S0140525X00081061>
- Prasad, M., Perrin, A. J., Bezila, K., Hoffman, S. G., Kindleberger, K., Manturuk, K. & Powers, A. S. (2009), “There Must Be a Reason”: Osama, Saddam, and Inferred Justification. *Sociological Inquiry*, 79, 142-162. <https://doi.org/10.1111/j.1475-682X.2009.00280.x>
- Raz, J. (2001). *Engaging Reasons: on the Theory of Value and Action*. Oxford: Oxford University Press.
- Raz, J. (2013). *From normativity to responsibility*. Oxford: Oxford University Press.
- Redlawsk, D. P. (2002). Hot Cognition or Cool Consideration? Testing the Effects of Motivated Reasoning on Political Decision Making. *Journal of Politics*, 64(4), 1021–1044. <https://doi.org/10.1111/1468-2508.00161>
- Roche Aguirre, M. L. (26 de agosto, 2006). *Modelos de comportamiento electoral y político*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/modelos-de-comportamiento-electoral-y-politico/>
- Samuels, R., Stich, S., y Faucher, L. (2004). Reason and rationality. En I. Niiniluoto, M. Sintonen & J. Wolenski (Eds.), *Handbook of epistemology* (131-179). Dordrecht: Kluwer.
- Scanlon, T. (1998). *What We Owe to Each Other*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Scolari, A. (2018). Anselmi Manuel (2017), *Populism. An introduction*, New York, London: Routledge. *Partecipazione e conflitto*, 10(3), 1037-1044.
- Scott-Phillips, T. C. (2014). *Speaking our minds: Why human communication is different, and how language evolved to make it special*. London: Palgrave Mac Millan.
- Sen, A. (2009). *The Idea of Justice*. London: Penguin Books.
- Shafir, E., y LeBoeuf, R. A. (2002). Rationality. *Annual Review of Psychology*, 53, 491-517.
- Signer, M. (2009). *Demagogue: The fight to save democracy from its worst enemies*. New York: Macmillan.
- Snyder, J. M., y Jr., Strömberg, D. (2010). Press coverage and political accountability. *Journal of Political Economy*, 118, 355–408. <http://dx.doi.org/10.1086/652903>
- Sperber, D., Clément, F., Heintz, C., Mascaro, O., Mercier, H., Origgi, G., & Wilson, D. (2010). Epistemic vigilance. *Mind & Language*, 25, 359–393. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0017.2010.01394.x>
- Sperber, D., Hirschfeld, L. A. (2004). The cognitive foundations of cultural stability and diversity. *Trends in Cognitive Sciences*, 8(1), 40–46. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2003.11.002>

- Stanovich, K. E. (2004). *The robot's rebellion*. Chicago: Chicago University Press.
- Stimson, J. A. (2004). *Tides of consent: How public opinion shapes American politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stoker, G. (2006). Public Value Management: A New Narrative for Networked Governance? *The American Review of Public Administration*, 36(1), 41–57. <https://doi.org/10.1177/02750740052825833>
- Strömberg, D. (2004). Radio's impact on public spending. *The Quarterly Journal of Economics*, 119, 189–221. <http://dx.doi.org/10.1162/003355304772839560>
- Tesser, A. (1976). Attitude polarization as a function of thought and reality constraints. *Journal of Research in Personality*, 10(2), 183–194.
- Tooby, J., Cosmides, L. (1992). The psychological foundations of culture. In J. H. Barkow, L. Cosmides, y J. Tooby (Eds.), *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (p. 19). London: Oxford University Press.
- Trouche, E., Sander, E., y Mercier, H. (2014). Arguments, more than confidence, explain the good performance of reasoning groups. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143, 1958–1971. <http://dx.doi.org/10.1037/a0037099>
- Westwood, S. J. (2015). The Role of Persuasion in Deliberative Opinion Change. *Political Communication*, 32(4), 509–528. <https://doi.org/10.1080/10584609.2015.1017628>
- Weyland, K. (2001). Clarifying a contested concept: Populism in the study of Latin American politics. *Comparative politics*, 1–22.
- Williams, B. (1988) *Introducción a la ética*. Madrid: Cátedra. [(1972: *Morality: An Introduction to Ethics*, Cambridge: Cambridge University Press].