



Tópicos
ISSN: 1666-485X
ISSN: 1668-723X
revistatopicos@gmail.com
Asociación Revista de Filosofía de Santa Fe
Argentina

Motivación y deliberación: ¿cómo se expresa esta relación en la transformación de las opiniones deliberativas?

Flores, María Fernanda

Motivación y deliberación: ¿cómo se expresa esta relación en la transformación de las opiniones deliberativas?

Tópicos, núm. 45, 2023

Asociación Revista de Filosofía de Santa Fe, Argentina

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28874408004>

DOI: <https://doi.org/10.14409/topicos.2023.45.e0023>

Motivación y deliberación: ¿cómo se expresa esta relación en la transformación de las opiniones deliberativas?

Motivation and Deliberation: How is This Relationship Expressed in the Transformation of Deliberative Opinions?

María Fernanda Flores
Universidad Nacional del Litoral (UNL) / Consejo
Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas
(CONICET), Argentina
f.flores016@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.14409/topicos.2023.45.e0023>
Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28874408004>

RESUMEN:

El presente trabajo tiene como objetivo analizar el fenómeno de la motivación en la deliberación, retomando la idea del artículo “Razón práctica y motivaciones para la deliberación pública” (Vidiella, 2017) que sostiene que la teoría deliberativa clásica presenta un “déficit motivacional”. Para ello me centraré en la transformación de las opiniones. Tendré en cuenta cómo se conciben las opiniones desde un punto de vista racionalista, mostrando una alternativa que otorga relevancia al aspecto emocional. Luego argumentaré a favor de la posibilidad de transformación de las opiniones, y por último haré referencia a la idea de que el racionalismo puede llegar a incluir el aspecto motivacional. Para ello a diferencia Vidiella que remite a los avances en psicología moral y a los estudios sobre el papel cognitivo de las emociones, me basaré principalmente en algunas críticas a los presupuestos del racionalismo que proponen flexibilizar ciertas condiciones que funcionan como principios de la deliberación.

PALABRAS CLAVE: Deliberación, Motivación, Razones, Emociones, Cognitivismo.

ABSTRACT:

This work aims to analyze the phenomenon of motivation in deliberation, taking up the idea present in the article “Practical Reason and Motivations for Public Deliberation” (Vidiella, 2017) which maintains that classical deliberative theory presents a “motivational deficit”. To do this I will focus on the transformation of opinions. I will take into account how opinions are conceived from the perspective of rationalism, introducing an alternative view that takes the emotional aspect as relevant. Then I will favor the possibility of transformation of opinions, and finally I will refer to the idea that rationalism can even include the motivational aspect. Taking distance from Vidiella which refers to advances in moral psychology and studies on the cognitive role of emotions, I will mainly focus on the critiques to some assumptions of rationalism that propose to make certain conditions of deliberation more flexible.

KEYWORDS: *Deliberation , Motivation , Reasons , Emotions , Cognitivism .*

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la teoría deliberativa representa uno de los modelos más interesantes para pensar la cuestión de la legitimidad democrática pues, desde esta perspectiva, se favorece el intercambio de razones y puntos de vista, no sólo para brindar un respaldo más sólido a las decisiones colectivas sino también para fortalecer los conocimientos de los ciudadanos y ciudadanas. Así, autores y autoras como Habermas, Elster, Mansbridge, Young, entre otros/as, desarrollaron propuestas en esta línea. Más allá del enriquecimiento propio de todo intercambio, el proceso deliberativo no es una simple instancia de discusión ya que además de que deben estar garantizadas ciertas condiciones de igualdad y respeto, el debate tiene como objetivo primario la toma de decisiones políticas. En este punto se diferencia de otros procedimientos de elección social, puramente agregativos (como la votación) que sirven al mismo fin de la toma de decisiones pero se llevan a cabo mediante la suma de preferencias individuales.

En este tipo de procesos cada sujeto decide solamente según sus propios intereses y la información que ya posee. Luego los resultados generales se derivan a partir de la aplicación de reglas (como la de la mayoría) sin necesidad de que haya un diálogo entre las partes. En cambio, la dinámica de la democracia deliberativa

y su carácter público, exigen que para lograr un acuerdo (aun cuando no sea un consenso unánime) las tesis y argumentos que se presentan deben poseer la capacidad de transformar opiniones previas al debate. De otro modo, sin modificación alguna, embarcarse en un proceso deliberativo carecería de sentido, y así también este mecanismo sería insostenible como instancia de toma de decisiones y de legitimación de las políticas democráticas. Y, para que un agente modifique sus creencias y/o preferencias, es necesario que se vea motivado a hacerlo, esto quiere decir que las opiniones que circulan en la deliberación deben interpelar a los individuos genuinamente.

En su artículo titulado “Razón práctica y motivaciones para la deliberación pública”,^[1] Graciela Vidiella expone esta idea acerca de que el cambio de preferencias es un rasgo central de la teoría deliberativa, y da cuenta de la importancia de las pasiones o emociones como elementos motivacionales.^[2] El plano motivacional presenta un déficit, y en buena medida esto se debe a la concepción de racionalidad de raigambre kantiana, que ha tenido un fuerte peso en la tradición deliberativa. Es por ello que Vidiella atiende a la cuestión del “exceso de racionalidad” en esta corriente, argumentando consistentemente que se sostiene por una separación tajante entre razón y pasiones, y en lugar de esto propone una razón inclusiva que conecta la decisión y la acción racionales con las emociones. En el presente trabajo, continuando con algunas problemáticas abiertas en dicho artículo, tenemos como objetivo general profundizar en el tópico de la transformación de las opiniones para determinar si desde el modelo racionalista es posible sostener que el intercambio de ideas puede interpelar genuinamente a los agentes y motivarlos a cambiar sus preferencias.

^[3] Para ello en primer lugar, veremos cómo se conciben las opiniones, analizadas en términos de creencias y preferencias, señalando características atribuibles al modelo racionalista, y a su vez mostraremos alternativas para considerarlas desde una perspectiva más integral, que pueda incluir el aspecto emocional de una forma menos idealizada. En segundo lugar, analizaremos la posibilidad de cambio de opiniones y cómo se comprende este fenómeno, argumentando que la transformación es posible aun cuando no se logre un consenso absoluto. En tercer lugar, analizaremos estos cambios contemplando las distintas relaciones entre creencias y preferencias, atendiendo a propuestas que varían en su concepción de agente. Por último, determinaremos si efectivamente hay una visión racionalista de la motivación en lo que refiere al cambio de opiniones, respecto a lo cual nuestra hipótesis es que sí, pero creemos que hay concepciones que pueden incluir la dimensión de las pasiones.

Para ello, a diferencia del trabajo de Vidiella que remite a los avances en psicología moral y a los estudios sobre el papel cognitivo de las emociones (por ejemplo, los trabajos de Damasio, De Sousa y Solomon)^[4] aquí nos basamos principalmente en algunos teóricos críticos de los presupuestos del racionalismo (principalmente de las teorías de elección racional) que proponen flexibilizar ciertas condiciones de la deliberación (por ejemplo, Barabas, List y Mackie.)^[5]

1. LA CONCEPCIÓN DE LAS OPINIONES

En primer lugar, observaremos la concepción de las opiniones (creencias y preferencias), para dilucidar cómo se manifiesta el “exceso de racionalidad” en el tratamiento de las opiniones. Como Vidiella pone de manifiesto, hay un supuesto que atraviesa gran parte de la tradición deliberativa: la razón es la única fuente legítima de normatividad y esta facultad es distinta (y opuesta) a las pasiones. Es así como por ejemplo, para Cohen, la discusión pública debe alcanzar un acuerdo racional y sólo las razones reconocidas como adecuadas funcionan como elemento motivador;^[6] o para Elster, aunque existan otras fuentes de motivación (como los intereses o las pasiones), sólo la razón es imparcial.^[7] Otros pensadores y pensadoras han reconocido que las emociones juegan un papel muy importante en la vida democrática pero incluso para ellos, razón y pasiones se rechazan.^[8] Por ejemplo, para Gutmann y Thompson las pasiones tienen un rol clave para

la expresión de las injusticias pero deben mantenerse al margen del debate deliberativo;^[9] o para Dryzek éstas pueden servir para hacer ciertos reclamos por parte de grupos vulnerables, pero para ser legítimas deben someterse a justificación racional.^[10] Compartimos con Vidiella que esta es una forma abstracta e idealizada de comprender la racionalidad pero además, podemos agregar, esta tendencia se refleja en la concepción de las opiniones deliberativas que expresan las distintas posturas y las razones que las justifican. Pues en lugar de concebir el espacio de intercambio como una instancia donde, además de exponer razones, se promuevan sentimientos de cooperación y se incentive una inclinación afectiva positiva hacia el bien público, se aspira a un ideal de objetividad e imparcialidad poco realista. Y afirmamos que es poco realista no por establecer estándares altos sino porque compartimos la idea de que “poder situarse en cada una de las perspectivas pero en ninguna en especial requiere tanto de habilidades intelectivas como de capacidades empáticas”.^[11] Para los teóricos y teóricas de la democracia deliberativa, las opiniones y razones deben estar despojadas de cualquier elemento subjetivo que las empañen, y además deben poder ser comunicadas claramente. Esto supone a su vez que el individuo receptor de las opiniones es capaz de adoptar una posición neutral, aislado de sus emociones y realizar una evaluación imparcial de las opiniones de los demás.

Veamos entonces cómo se manifiestan algunas ideas que pueden ser atribuidas al modelo racionalista, enumeraremos algunas características. En primer lugar, como destaca Mackie, la teoría de elección racional, que constituye la base de varias teorías deliberativas,^[12] supone que los agentes poseen una consistencia perfecta entre creencias y deseos. Se sostiene que hay una conexión consistente, por un lado, entre las creencias en su conjunto y los deseos en su conjunto, y por otro lado entre las creencias y sus deseos correlativos. De modo que creencias y deseos se conectan entre sí. Los casos de inconsistencia, como los de debilidad de voluntad, son vistos como irracionales. Esta conexión es clave porque trae aparejada la idea de que las emociones pueden modificarse mediante razones.^[13] En contraposición, Mackie argumenta que en la práctica dicha consistencia es imperfecta y su búsqueda se ve motivada por diversos objetivos; en la deliberación, uno de estos objetivos es la credibilidad.^[14] Este autor, afirma críticamente que las modificaciones de creencias y deseos que generan inconsistencia están mal vistas (por ejemplo, como signo de superficialidad) a pesar de que el ideal deliberativo exige que el agente esté abierto al cambio y sea flexible ante el punto de vista ajeno.

En segundo lugar, una de las condiciones de la deliberación es la denominada “independencia”, siguiendo el análisis de List en sus estudios sobre la comunicación grupal.^[15] Este requisito implica que la deliberación debe concentrarse en una proposición a la vez.^[16] Teóricamente, este requerimiento es clave para evitar la manipulación estratégica o la tergiversación de las opiniones. Sin embargo, en pos de que la deliberación no se vea restringida y para poder cumplir con otras exigencias que parecen ser excluyentes con esta condición, List propone flexibilizarla, y a su vez adoptar una perspectiva holista de las opiniones. De acuerdo a ello, las creencias (proposiciones) no se conciben aisladas sino interrelacionadas con las preferencias, no necesariamente de un modo consistente. Esta visión holista retoma una idea de Mackie que concibe las actitudes a modo de una “estructura de red”, con patrones complejos.^[17] Se trata de conjuntos de deseos y creencias, con distinta fuerza e intensidad. Es por este entramado que en ocasiones la evidencia contra una creencia tomada aisladamente, no es suficiente para que se dé un cambio más general. Deseos y creencias interconectadas conforman las actitudes de los agentes, comprendidas a través de relaciones complejas. Consideramos que esta visión holista es más adecuada que los modelos idealizados que distinguen tajantemente entre creencias y preferencias (o entre creencias y deseos) a la hora de pensar la deliberación, puesto que en la práctica la distinción entre estas dimensiones muchas veces (o quizás siempre) se diluye.

En tercer lugar, podemos tener en cuenta que el enfoque racionalista supone un individuo con plena conciencia o conocimiento de sus creencias, preferencias y, simultáneamente, conciencia de la distinción misma. Esto es propio de la visión “reflexiva” del agente racional, que puede reflexionar acerca de sus propias decisiones y acciones, en un segundo nivel. Al mismo tiempo, como destaca Vidiella, la tradición deliberativa

se apoya en la concepción antropológica del *homo economicus*: “autointeresado, socializado por obligación, dotado de una racionalidad instrumental que se dirige a maximizar sus intereses, supuesto muy extendido en las ciencias sociales, en especial, en la teoría económica hegemónica y en buena parte de la teoría de la democracia”.^[18] Las propuestas que presentan alternativas o variaciones, como las de Mackie y List, ponen en crisis este paradigma antropológico, como veremos más adelante.

2. ¿ES POSIBLE LA TRANSFORMACIÓN DE LAS OPINIONES?

Hasta aquí, hemos visto algunos rasgos propios de una visión racionalista de las opiniones correspondientes a la deliberación, basada en los requisitos de consistencia, independencia y en determinada concepción del agente racional. Hemos dado por supuesto, sin embargo, que puede haber transformación de las opiniones en la deliberación.^[19] No obstante, no hay consenso acerca de esta cuestión y diversos teóricos y teóricas se detuvieron en este asunto. Existen varias hipótesis acerca de los efectos de la deliberación sobre nuestras creencias y preferencias, veremos algunas de las principales. La más optimista, sostiene que no sólo puede haber transformación de las opiniones sino que también es posible lograr el consenso unánime, a través de la discusión racional.^[20] Esta perspectiva, consideramos, puede sostenerse como un ideal o como una verdad conceptual (definicional) de la deliberación, pero en los hechos las discusiones raramente generan preferencias u opiniones unánimes (aunque quizás es factible si se introduce una fase posterior como la del voto). Desde una posición más realista, podemos considerar que el consenso es posible pero sólo de forma contingente.^[21] De cualquier modo, el consenso unánime no siempre es deseable ni bueno por sí mismo; puede indicar, por ejemplo, cierta forma de coerción.^[22] Cabe señalar también, que tampoco el cambio de opinión es siempre valorado como positivo. Al respecto afirma Barabas: “para que sea deseable, la deliberación debe mejorar el conocimiento, así los participantes no sólo alcanzan el consenso sino también una visión ilustrada respecto al problema en cuestión”.^[23]

La hipótesis opuesta, es que el cambio no es posible (o no lo suficientemente significativo), porque las opiniones sobre ciertos temas están demasiado arraigadas como para ser modificadas en un tiempo limitado, de corto plazo, como el que implica la deliberación. Esta posición es similar a la de quienes adscriben a la teoría de elección social que, suponiendo preferencias más estáticas, apoyan los sistemas de agregación. No obstante, también algunos pensadores deliberativos sostienen que las preferencias más arraigadas no se modifican (como veremos esto en el siguiente apartado). Como respuesta a este planteo, siguiendo nuevamente a Mackie podemos sostener que la aparente inmutabilidad se trata de una *ilusión*, que proviene del hecho de que los efectos de la deliberación sobre nuestras opiniones son potenciales, indirectos, están dilatados en el tiempo o solapados.^[24] Como sostienen este y otros autores, la experiencia muestra que los cambios son posibles.

Como posición intermedia, que es la que sostenemos, la transformación de las opiniones es posible y el consenso puede funcionar como ideal, pero esto no implica que se deban alcanzar preferencias unánimes o arribar a una respuesta correcta. El modelo deliberativo aspira a que el resultado sea legítimo por la involucración de las distintas partes y los argumentos en que este se apoya. Así, como destaca Vidiella, la minoría puede tener una mejor disposición para aceptar un resultado adverso.^[25] De este modo, consideramos que el proceso deliberativo debe estar estructurado de forma que haya un encuentro entre las distintas posiciones y que apunten al consenso, siguiendo a Barabas, es esta tensión lo que hace a la deliberación distinta de cualquier encuentro de ciudadanos.^[26]

3. ADQUISICIÓN DE NUEVAS CREENCIAS Y CAMBIO DE PREFERENCIAS

Aun cuando se admita la transformación de las opiniones, es necesario determinar hasta qué punto puede haber cambios (si son sólo superficiales o no), que es lo que veremos a continuación. Mantendremos la separación entre creencias y preferencias (en ocasiones diferenciando estas en superficiales y profundas). Esta clásica distinción creemos que puede ser útil para realizar un diagnóstico más detallado de las distintas posibilidades de transformación, no obstante adherimos a la crítica señalada anteriormente, acerca de la necesidad de una visión holista. Uno de los puntos sobre el que hay acuerdo es que es factible cambiar las creencias. La idea básica es que es posible adquirir nueva información y que el agente actualice las creencias que ya poseía. Por ejemplo, desde el enfoque de los modelos deliberativos basados en la teoría de juego, es posible cambiar las creencias fácticas y con ello algunas preferencias superficiales vinculadas.^[27] Esta mirada supone una concepción del agente basada en la teoría de elección racional, donde la elección consiste en elegir una acción que maximice la utilidad. List ilustra esta idea de la siguiente manera:

Puedo cambiar mis preferencias de nivel superficial referentes a la energía nuclear y la energía mineral cuando aprendo cómo la tecnología afecta el ambiente, pero mis preferencias fundamentales, tales como las que refieren a un ambiente limpio o contaminado, permanecen iguales. La teoría clásica de elección racional, supone la racionalidad plena: el agente tiene creencias y preferencias consistentes, es consciente de todas sus implicancias, y puede calcular la mejor respuesta en cualquier situación de elección. En este panorama, no hay espacio para el cambio de opinión inducida por la deliberación, más allá del aprendizaje de nueva información.^[28]

Barabas presenta otro enfoque, que hace hincapié en la actualización de las opiniones a partir de la incorporación de nueva información, pero a diferencia del modelo anterior, sostiene que es posible una revisión de las preferencias correspondientes a puntos de vista sostenidos fuertemente (*stronglyheld views*), es decir, no sólo de las preferencias débiles. Afirma: “los ciudadanos se abren a la posibilidad de cambiar al estar expuestos a información y argumentos que pueden ser drásticamente diferentes a los que comúnmente encuentran.”^[29] Su idea central es que las opiniones primarias se combinan con la nueva información obtenida en la deliberación, y se articulan entre sí conformando la opinión posdeliberativa. Para cambiar las opiniones más arraigadas, Barabas sostiene que hay dos actitudes que son clave: la apertura mental y la aceptación de la diversidad. Con la primera, refiere a la voluntad genuina de considerar las opiniones de otros, moderando la intensidad con la que uno se atiene a la visión propia. Con la segunda, destaca que la apertura debe manifestarse no sólo hacia las posiciones más similares a la de uno/a mismo/a. Así mismo, indica que estas actitudes no deben ser tomadas sólo como sugerencias sino como requisitos procedimentales de la deliberación.^[30]

Otro enfoque, más alejado de la concepción de agente que analizamos previamente, sostiene que las preferencias pueden estar abiertas al cambio, sin mediación de las creencias. En este caso la idea es que las preferencias dependen de cómo el agente percibe o conceptualiza el mundo, y esta percepción no es puramente cognitiva (en el sentido de un conocimiento proposicional). Así, un cambio perceptual, que no necesariamente implica un cambio de creencias, puede conducir a la modificación de las preferencias.^[31] Por ejemplo, inicialmente una persona puede percibir determinadas políticas sólo en términos de cómo le afectan a él/ella, sin considerar los efectos sobre otros individuos. Supongamos que luego hay un cambio de actitud, desde este punto de vista puede no deberse a la falta de información, sino a la falta de relevancia de otras consideraciones. Si las nuevas consideraciones se tornan relevantes durante la deliberación, esto puede conducir a un cambio de preferencias.^[32]

Otra idea desde un paradigma similar, es que quienes deliberan pueden aprender que sus creencias tienen implicancias que ellos no habían notado previamente. Esto implica un proceso de revisión, de reconocimiento de las inconsistencias y de corrección, y supone una concepción distinta de la del *homo economicus*, que no podría “descubrir” características no reconocidas subyacentes a su propia visión. Esta

concepción antropológica supone un agente lógicamente omnisciente, consciente de las implicancias lógicas de sus creencias.^[33]

También Mackie, a quien ya mencionamos, sostiene que la transformación de las preferencias es posible. Como vimos, concibe los deseos y las creencias interconectados, en una estructura de red. Desde esta perspectiva considera que puede haber modificaciones de las posiciones iniciales de los agentes pero estos buscan mantener su integridad y credibilidad respecto a la postura ya asumida y este es un factor de peso a la hora de la deliberación. No obstante, con el tiempo puede cambiar sus actitudes (creencias o deseos) más fuertes.

4. RACIONALISMO Y MOTIVACIÓN

En lo anterior podemos distinguir de modo general, dos amplias tendencias. Primero, por un lado, la modificación de las creencias y la actualización de información, permite el cambio de preferencias. Luego, por otro lado, es posible la modificación de preferencias mediante una revisión de la propia postura, y mediante el descubrimiento de características no reconocidas. En la primera concepción, los deseos acompañan las creencias, son correlativos: hay una conexión consistente. Esto implica que la forma en que se comprende la transformación de las opiniones representa un cognitivismo puro, puesto que las creencias tienen capacidad motivacional plena, y un cambio en las creencias necesariamente debería ir acompañado de un cambio en las preferencias.^[34] De este modo, dicha visión parece reducir la motivación a un fenómeno intelectual y supone un agente con una conexión consistente entre creencias y deseos.

Sin embargo, en la segunda concepción que hemos visto, se admite la posibilidad de cambio de las preferencias mismas, incluso de las más arraigadas. Y además allí se sostiene que no necesariamente nos vemos motivados a transformar nuestras opiniones mediante un cambio de creencias o incorporación de nuevas (aunque sí interviene una forma de percepción). Entonces, si se trata de una posición cognitivista o no, habrá que determinarlo dilucidando la naturaleza de las percepciones, pero basta ahora con tener en cuenta que no es excluyente de las emociones.^[35] De modo que, atendiendo al objetivo general que nos habíamos propuesto analizar, podemos afirmar que el intercambio de ideas (ya sean razones, información o la expresión de intereses) puede motivar a los agentes de distintos modos (no sólo a través de proposiciones) a cambiar sus preferencias más débiles e incluso las que sostienen posturas más firmes. Además, el hecho de admitir que las consideraciones subjetivas pueden estar en sí mismas abiertas a revisión, permite pensar la transformación de opiniones no sólo como el rechazo o aceptación de razones externas, sino como un fenómeno que envuelve ciertos sentimientos, por ejemplo, de empatía y de cooperación, fundamentales para lograr acuerdos. De esta forma la motivación aparece como un fenómeno más complejo y no depende exclusivamente de la conexión consistente entre creencias y deseos. Aunque esta concepción presenta nuevos problemas (por ejemplo, en lo que refiere a la deliberación, surge la cuestión de la persuasión estratégica apelando a las emociones), consideramos que hay un cambio hacia un nuevo paradigma de razón que, como Vidiella propone, incluye la dimensión de las emociones, y además manteniendo el lugar de la razón como fuente legítima de normatividad.

BIBLIOGRAFÍA

Barabas, Jason, "How Deliberation Affects Policy Opinions", *American Political Science Review*, 98 (4), (2004), [687-701].

Cohen, Joshua, "Deliberation and Democratic Legitimacy", en Alan Hamlin y Philip Pettit (eds.), *The Good Polity*, Oxford, University Press, 1989, [17-34].

Damasio, Antonio, *El error de Descartes*, Barcelona, Paidós, 1997.

- De Sousa, Ronald, *The Rationality of emotion*, Cambridge, MIT Press, 1990.
- Dryzek, John, *Deliberative Democracy and Beyond*, Oxford, University Press, 2000.
- Elster, Jon, "The Market and the Forum: Three Varieties of Political Theory", en James Bohman y William Rehg, *Deliberative Democracy: Essays on Reason and Politics*, Cambridge, MIT Press, 1997, [3-34].
- Gutmann, Amy & Thompson, Dennis, *Why Deliberative Democracy?*, Princeton, University Press, 2004.
- Grüne-Yanoff, Til & Hansson, Sven, *Preference Change: Approaches from Philosophy, Economics and Psychology*, Dordrecht, Springer, 2009.
- Hardin, Russell, "Street-level Epistemology and Democratic Participation", en James Fishkin y Peter Laslett (eds.), *Debating Deliberative Democracy*, Oxford, Blackwell Publishing Ltd, 2003, [163-181].
- List, Christian, "Group Communication and the Transformation of Judgments: An Impossibility Result", *Journal of Political Philosophy*, 19 (1), (2011), [1-27].
- List, Christian, "Democratic Deliberation and Social Choice: A Review", en André Bächtiger, John Drysek y Jane Mansbridge, *The Oxford Handbook of Deliberative Democracy*, Oxford, University Press, 2018, [464-489].
- Mackie, Gerald, "Does Democratic Deliberation Change Minds?", *Politics, Philosophy and Economics*, 5 (3), London, SAGE Publications Ltd, (2006), [279-303].
- Shapiro, Ian, "Optimal Deliberating?", en James Fishkin y Peter Laslett (eds.), *Debating Deliberative Democracy*, Oxford, Blackwell Publishing Ltd, 2003, [121-137].
- Solomon, Robert, *Ética emocional. Una teoría de los sentimientos*, Barcelona, Paidós, 2007.
- Vidiella, Graciela, "Razón práctica y motivaciones para la deliberación pública", en Guillermo Lariguet (ed.), *Democracia: Perspectivas políticas, morales y deliberativas*, Buenos Aires, Editorial B de F, 2017, [1-17].

NOTAS

[1]Vidiella, Graciela, "Razón práctica y motivaciones para la deliberación pública", en Guillermo Lariguet (ed.), *Democracia: Perspectivas políticas, morales y deliberativas*, Buenos Aires, Editorial B de F, 2017, [1-17].

[2]Si bien en la actualidad estos términos pueden distinguirse, utilizamos "pasiones", y "emociones" indistintamente, ya que no constituye una diferencia relevante para el trabajo. Por otra parte cuando hablamos de motivación, referimos al impulso para la acción que tiene origen en el sujeto. Enunciado de esta manera, dicho fenómeno puede entenderse como un estado afectivo o psicológico. Sin embargo, esto no excluye la posibilidad de una determinación de la voluntad mediada por otro tipo de consideraciones (que en la deliberación apuntan a ser consideraciones racionales). A su vez, la transformación de las opiniones que se expresa, por ejemplo, en el cambio de creencias y/o preferencias, puede representar una instancia intersubjetiva que eventualmente permite inferir ciertos cambios en los estados subjetivos de los individuos.

[3]Entendemos las preferencias como estados subjetivos que se expresan en juicios. La idea de preferencias débiles y fuertes tiene que ver con la intensidad y el carácter relacional que puede establecerse (Grüne-Yanoff, Til & Hansson, Sven, *Preference Change: Approaches from Philosophy, Economics and Psychology*, Dordrecht, Springer, 2009.). Por lo general, desde un punto de vista que contempla la distinción entre medios y fines, tendemos a considerar que las preferencias más fuertes son aquellas que representan nuestros fines últimos, mientras que las más débiles corresponden a los medios para alcanzarlos (por ejemplo, un fin último puede ser tener una buena calidad de vida, y un medio para ello es cuidar la alimentación), pero creemos que estas correspondencias no establecen relaciones necesarias.

[4]Damasio, Antonio, *El error de Descartes*, Barcelona, Paidós, 1997; De Sousa, Ronald, *The Rationality of emotion*, Cambridge, MIT Press, 1990; Solomon, Robert, *Ética emocional. Una teoría de los sentimientos*, Barcelona, Paidós, 2007.

[5]Barabas, Jason, "How Deliberation Affects Policy Opinions", *American Political Science Review*, 98 (4), (2004), [687-701]; List, Christian, "Group Communication and the Transformation of Judgments: An Impossibility Result", *Journal of Political Philosophy*, 19 (1), (2011), [1-27]; List, Christian, "Democratic Deliberation and Social Choice: A Review", en André Bächtiger, John Drysek y Jane Mansbridge, *The Oxford Handbook of Deliberative Democracy*, Oxford, University Press, 2018, [464-489]; Mackie, Gerald, "Does Democratic Deliberation Change Minds?", *Politics, Philosophy and Economics*, 5 (3), London, SAGE Publications Ltd, (2006), [279-303].

- [6]Cohen, Joshua, “Deliberation and Democratic Legitimacy”, en Alan Hamlin y Philip Pettit (eds.), *The Good Polity*, Oxford, University Press, 1989, [17-34].
- [7]Elster, Jon, “The Market and the Forum: Three Varieties of Political Theory”, en James Bohman y William Rehg, *Deliberative Democracy: Essays on Reason and Politics*, Cambridge, MIT Press, 1997, [3-34].
- [8]Una de las excepciones que podemos mencionar es Martha Nussbaum.
- [9]Gutmann, Amy & Thompson, Dennis, *Why Deliberative Democracy?*, Princeton, University Press, 2004.
- [10]Dryzek, John, *Deliberative Democracy and Beyond*, Oxford, University Press, 2000.
- [11]Graciela Vidiella, “Razón práctica y motivaciones para la deliberación pública”, p. 10.
- [12]Gerald Mackie, “Does Democratic Deliberation Change Minds?”, p. 281; menciona allí a Elster.
- [13]Graciela Vidiella, “Razón práctica y motivaciones para la deliberación pública”.
- [14]Explica Mackie: “Valoro mi consistencia porque me hace creíble en el habla y en la acción, y porque sostiene mi integridad y autovalor.”(Mackie, “Does Democratic Deliberation Change Minds?”, p.282).
- [15]Christian List, “Group Communication and the Transformation of Judgments...”.
- [16]List sostiene que esta condición puede hallarse en diversas teorías deliberativas, pero particularmente menciona a Habermas (Christian List, “Group Communication and the Transformation of Judgments...” , p.11)
- [17]Gerald Mackie, “Does Democratic Deliberation Change Minds?”, p.284.
- [18]Graciela Vidiella, “Razón práctica y motivaciones para la deliberación pública”, p.6.
- [19]Desde un punto de vista puramente racionalista, este mecanismo se da como un cambio de creencias que modifica una posición más general, que incluye el plano afectivo.
- [20]Jon Elster, “The Market and the Forum: Three Varieties of Political Theory”.
- [21]Christian List, “Democratic Deliberation and Social Choice: A Review”, p.9.
- [22]Barabas, Jason, “How Deliberation Affects Policy Opinions”; Shapiro, Ian, “Optimal Deliberating?”, en James Fishkin y Peter Laslett (eds.), *Debating Deliberative Democracy*, Oxford, Blackwell Publishing Ltd, 2003, [121-137].
- [23]Jason Barabas, “How Deliberation Affects Policy Opinions”, p.688.
- [24]Gerald Mackie, “Does Democratic Deliberation Change Minds?”.
- [25]Graciela Vidiella, “Razón práctica y motivaciones para la deliberación pública”.
- [26]Jason Barabas, “How Deliberation Affects Policy Opinions”, p.689.
- [27]Christian List, “Democratic Deliberation and Social Choice: A Review”, p.19.
- [28]Christian List, “Democratic Deliberation and Social Choice: A Review”, p.19.
- [29]Jason Barabas, “How Deliberation Affects Policy Opinions”, p.689.
- [30]Jason Barabas, “How Deliberation Affects Policy Opinions”, p.689
- [31]Christian List, “Democratic Deliberation and Social Choice: A Review”, p.20
- [32]Christian List, “Democratic Deliberation and Social Choice: A Review”, p.20
- [33]Christian List “Democratic Deliberation and Social Choice: A Review”, p.20
- [34]Esto es distinto del cognitivismo que señala Vidiella en relación a las emociones, que sostiene que las emociones involucran actitudes proposicionales porque las creencias son constitutivas de la emoción (Graciela Vidiella, “Razón práctica y motivaciones para la deliberación pública”, p.7). Según este tipo de cognitivismo (aunque es posible distinguir variantes), las emociones son un

tipo especial de juicio y tienen un rol activo en los procesos cognitivos. Sin embargo aquí, con relación a la dinámica entre creencias y preferencias que identificamos en la elección racional, el cognitivismo debe entenderse como la teoría que sostiene que la razón (y no las emociones) es fuente de los juicios proposicionales y estos presentan un deseo correlativo que “encaja” con ese juicio.

[35]Pensemos por ejemplo en los perceptualistas que afirman que las emociones son esencialmente *feelings*, es decir percepciones de cambios que ocurren en el cuerpo (Graciela Vidiella, “Razón práctica y motivaciones para la deliberación pública”, p. 7).