

## Injusticia testimonial utilizada como arma

Manuel Almagro Holgado<sup>1</sup>; Javier Osorio Mancilla<sup>2</sup>; Neftalí Villanueva Fernández<sup>3</sup>

Recibido: 19-01-2021 / Aceptado: 20-04-2021 / Publicado: 31-07-2021

**Resumen.** Las herramientas teóricas destinadas a señalar las injusticias que sufren ciertos grupos socialmente oprimidos pueden acabar siendo utilizadas con propósitos completamente opuestos a los iniciales. Modificar el alcance de una herramienta teórica no es necesariamente problemático: la popularización de un concepto abre las puertas a que se utilice estratégicamente para diferentes fines. La tesis que defendemos en este artículo es que algunos personajes públicos cultivan una imagen particular de sí mismos que parece satisfacer los requisitos de la noción de injusticia testimonial y utilizan esta situación como medio para obtener beneficio político de ella. Más concretamente, estos personajes públicos se benefician de esta condición para generar situaciones de desacuerdos cruzados, que están estrechamente relacionados con el aumento de la polarización.

**Palabras clave:** Injusticia testimonial; Desacuerdo cruzado; Polarización política; Democracia; Deliberación pública

**Código UNESCO:** 7207 Filosofía Social.

### [en] Weaponized Testimonial Injustice

**Abstract.** Theoretical tools aimed at making explicit the injustices suffered by certain socially disadvantaged groups might end up serving purposes which were not foreseen when the tools were first introduced. Nothing is inherently wrong with a shift in the scope of a theoretical tool: the popularization of a concept opens up the possibility of its use for several strategic purposes. The thesis that we defend in this paper is that some public figures cultivate a public persona for whom the conditions of the notion of testimonial injustice might be taken to apply, and this situation is exploited to their advantage, as a means to advance their political agendas. More specifically, they take advantage of this to generate situations of crossed disagreements, which in turn foster polarization.

**Keywords:** Testimonial injustice; Crossed disagreement; Political polarization; Democracy; Public deliberation.

**Cómo citar:** Almagro Holgado, Manuel; Osorio Mancilla, Javier; Villanueva Fernández, Neftalí (2021). Injusticia testimonial utilizada como arma. *Las Torres de Lucca. Revista internacional de filosofía política*, 10(19), 43-57.

**Financiación:** Este trabajo ha sido parcialmente financiado por el Ministerio de Economía (Proyecto FFI2016-80088-P, Contrato Predoctoral FPI BES-2017- 079933), el Ministerio de Ciencia (PID2019-109764RB-I00), la Junta de Andalucía (B-HUM-459-UGR18), y el Grupo de Excelencia FiloLab de la Universidad de Granada.

**Agradecimientos:** Le damos las gracias a las revisoras anónimas de esta revista por sus estupendos comentarios a versiones anteriores de este trabajo.

A medida que ciertos términos técnicos se popularizan, las herramientas teóricas destinadas a contribuir al desarrollo de proyectos concebidos contra ciertas injusticias, como por ejemplo las nociones de injusticia testimonial e injusticia discursiva, pueden acabar siendo utilizadas por personas cuyo estatus requiere precisamente de la existencia de esas mismas injusticias. Por ejemplo, muchas personas pertenecientes a grupos socialmente privilegiados afirman ser víctimas de la “dictadura de la corrección política” y la “cultura de la cancelación”, una situación que les impide, de manera injusta, dicen, expresarse libremente –sus palabras a menudo se malinterpretan y reciben baja credibilidad.

<sup>1</sup> Departamento de Filosofía I, Universidad de Granada, Campus Universitario de Cartuja s/n, 18011, Granada, España.  
Email: [malmagro@ugr.es](mailto:malmagro@ugr.es) – ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1647-9995>

<sup>2</sup> Departamento de Lógica y Filosofía de la Ciencia, Universidad Autónoma de Madrid, Campus de Cantoblanco, 28049, Madrid, España.  
Email: [javisorm@gmail.com](mailto:javisorm@gmail.com) – ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8053-6662>

<sup>3</sup> Departamento de Filosofía I, Universidad de Granada, Campus Universitario de Cartuja s/n, 18011, Granada, España.  
Email: [nef@ugr.es](mailto:nef@ugr.es) – ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9569-7407>

En abril de 2019, Roger Scruton fue despedido de la comisión del Reino Unido *Building Better, Building Beautiful* tras hacer algunas declaraciones controvertidas sobre la República Popular de China, Hungría, Soros y el Islam. Entre otras cosas, Scruton afirmó que la islamofobia había sido inventada por los Hermanos Musulmanes para frenar el debate sobre una cuestión de gran importancia (Weaver y Walker, 2019). Aunque fue despedido, las personas que lo habían contratado lo defendieron en ocasiones anteriores en las que Scruton hizo afirmaciones similares. En concreto, James Brokenshire dijo de él que era un campeón de la libertad de expresión y lo alabó por su tendencia a expresar opiniones fuertes y controvertidas. Scruton se percibía a sí mismo como una víctima de nuestro tiempo, o eso sugieren algunas de sus afirmaciones, como por ejemplo su afirmación de que se están creando delitos de pensamiento para expulsar a los conservadores de la vida pública (Williams, 2019). En una línea similar, Mario Vargas Llosa se ha quejado recientemente de que el dialecto particular de ciertas minorías está silenciando al idioma español, que está siendo víctima de una campaña promovida por estas minorías (Vargas Llosa, 2020). En estos casos, el alcance de algunas herramientas teóricas destinadas a hacer explícitas las injusticias que sufren ciertos grupos socialmente desfavorecidos parece haber acabado incluyendo situaciones en las que las supuestas víctimas pertenecen a grupos privilegiados.

No hay nada esencialmente perjudicial en que el alcance de una herramienta teórica cambie. La popularización de un concepto abre la posibilidad de que se utilice con diversos fines estratégicos. Sin embargo, no es necesario decir nada acerca de la legitimidad de estas estrategias para darse cuenta de que el uso mencionado anteriormente subvierte la intención de luchar contra ciertas injusticias sufridas por personas socialmente desfavorecidas, que fue el objetivo de quienes utilizaron el concepto inicialmente. Si queremos que nuestros conceptos filosóficos contribuyan de manera eficaz al desarrollo de un proyecto meliorativo de cualquier tipo, estos conceptos deben adaptarse a un contexto en constante cambio. A veces esta necesidad de actualización constante evidencia una deficiencia en la definición original del concepto, aunque esto no tiene por qué ocurrir. En ocasiones basta con sacar a la luz los usos no previstos de la noción para contrarrestar la habituación o la opinión pública cambiante. Tal es el propósito de este trabajo: describir ciertas estrategias comunicativas que se apoyan en la noción de injusticia testimonial —o en una comprensión intuitiva de la misma— y que subvierten la intención original de quienes introdujeron la noción, convirtiendo dicha noción en parte de una nueva forma de injusticia.

El concepto sobre el que queremos llamar la atención es el de *injusticia testimonial*. Nos centraremos en casos en los que ciertas figuras políticas privilegiadas obtienen beneficio político de la baja credibilidad que, de manera sistemática, reciben sus afirmaciones. Crucialmente, no se trata de cualquier tipo de falta de credibilidad, sino de una que se percibe como injusta y que les permite estrechar lazos con su público, lo que puede ser interpretado por algunas personas como un caso de injusticia testimonial. Más concretamente, en estos casos ciertas figuras públicas que aparentemente cultivan un perfil de alguien poco fiable, capaz de decir cualquier cosa en cualquier momento, explotan este perfil en su beneficio, como herramienta con la que hacer avanzar sus agendas políticas. El rasgo principal de los casos en los que nos centramos en este trabajo no es en absoluto la apropiación explícita del concepto de injusticia testimonial. Puede haber apropiación explícita, hasta cierto punto, pero solo de forma incidental. El objetivo es aprovechar la falta de credibilidad para poder subvertir un tipo específico de debates públicos, escenarios discursivos muy vigilados que se supone que encarnan los principios de la democracia deliberativa, convertidos sin embargo en oportunidades inmejorables para promover la polarización. La apropiación explícita del concepto de injusticia testimonial, utilizado para presentar a estas figuras como víctimas, edulcora la estrategia. El uso explícito o implícito de la noción de injusticia testimonial es, sin embargo, esencial para la descripción del fenómeno al que apuntamos. Las presuntas víctimas no son percibidas como personas lunáticas o extravagantes de las que uno no se puede fiar, sino que, por el contrario, utilizan su trabajada falta de credibilidad para estrechar lazos con sus seguidores y generar una identidad. Ello les da carta blanca para llevar a cabo sus salidas de tono habituales y con ellas convertir los debates más exigentes en oportunidades para promover sus agendas políticas.

La tesis que defendemos en este artículo es que algunos personajes públicos cultivan un perfil público que parece satisfacer las condiciones de la noción de injusticia testimonial y que se utiliza posteriormente para aprovechar esta imagen construida de alguien poco fiable, alguien de quien se puede esperar cualquier cosa, para enturbiar los debates en los que participan. Los beneficios que obtienen gracias a la imagen construida que parece satisfacer las condiciones de la noción de injusticia testimonial, argumentaremos, se alcanzan mediante la generación de situaciones de *desacuerdos cruzados*. Este uso *estratégico* del concepto de injusticia testimonial no es necesariamente una maniobra calculada. El personaje público creado con este fin no se corresponde necesariamente con la personalidad real de quienes desempeñan este papel —las propiedades del personaje público no se traducen automáticamente en rasgos del carácter de la persona, ni tampoco a la inversa.

Es importante aclarar que nuestro objetivo no es defender que el concepto de injusticia testimonial se ha generalizado en exceso ni que debe ser enmendado. Solo pretendemos enfatizar un uso estratégico particular, según el cual el concepto se utiliza con un objetivo diferente al que se pretendía originalmente, y así llamar la atención sobre este posible uso nocivo para estar prevenidos. Imagina que alguien utiliza una raqueta de tenis para golpear a otra persona en la cabeza, o que alguien usa una pluma estilográfica Montblanc para remover un cóctel. El objeto puede utilizarse para desempeñar una función distinta a la función para la que fue diseñado, y puede ser terriblemente eficaz en esta nueva tarea, incluso si esta actividad va de alguna manera en contra del objetivo original para el que el objeto fue diseñado. Nada de esto significa que el diseño original del objeto esté mal o que deba enmendarse. Algo similar ocurre con la injusticia testimonial en los casos a los que apuntamos en este artículo: la estrategia que identificamos solo

funciona porque el concepto de injusticia testimonial se utiliza con un objetivo diferente al original, pero de ahí no se sigue que el concepto esté mal ni que deba enmendarse. Los ejemplos que ofrecemos en este trabajo solo pretenden mostrar cómo funciona el mecanismo al que apuntamos, un fenómeno general que no se reduce a los ejemplos que mencionamos aquí. Por supuesto, nuestra tesis no es que la identificación de este fenómeno sirva para explicar por completo el complejo comportamiento de las figuras políticas que mencionaremos, ni nuestro objetivo es argumentar que la estrategia que exploramos explica por sí sola el éxito de estas figuras públicas. Sencillamente se trata de algo que hacen, algo que les sirve particularmente bien.

En la sección A, introducimos la noción de injusticia testimonial junto con el fenómeno de los desacuerdos cruzados. En concreto, revisamos las condiciones que debe cumplir un caso de déficit de credibilidad para contar como un caso de injusticia testimonial y exploramos cómo el fenómeno de los desacuerdos cruzados está en conflicto con el ideal liberal de conocimiento político. En la sección B, presentamos algunos ejemplos de cómo algunas figuras políticas cultivan una imagen política marginal, y explicamos por qué la imagen resultante puede ser percibida por ciertas personas como una que cumple las condiciones de la noción de injusticia testimonial. La sección C presenta algunos ejemplos concretos en los que ser percibido como alguien poco fiable, alguien de quien se pueden esperar ciertos exabruptos, se utiliza para interrumpir sistemáticamente una discusión pública e impedir que la otra parte comparta la información que trataba de comunicar.

## A. Injusticia testimonial y desacuerdos cruzados

### Injusticia testimonial

“Injusticia testimonial” es la popular etiqueta introducida por Miranda Fricker para referir a una injusticia muy concreta, la injusticia que sufre alguien cuando sus afirmaciones reciben, de forma sistemática y persistente, menos credibilidad de la que merecen. Según Fricker, el déficit de credibilidad al hacer una afirmación cuenta como un caso de injusticia testimonial solo en caso de que la fiabilidad del hablante se vea disminuida debido a los prejuicios del oyente sobre la identidad social del hablante, ya sea en términos de su género, raza, preferencia sexual, etc. (2007, p. 17). La pertenencia del hablante a un grupo social determinado es lo que lleva al oyente a atribuirle menos competencia o sinceridad y, por tanto, un menor nivel de credibilidad. En otras palabras, son los prejuicios asociados con la identidad de quien habla los que causan el déficit de credibilidad y establecen las condiciones de sistematicidad y persistencia: los prejuicios identitarios afectan a diferentes dimensiones de la vida social de la persona que los sufre y hacen que el déficit de credibilidad sea persistente (2007, pp. 45, 27).

La injusticia testimonial es un tipo de injusticia epistémica debido a que el daño causado afecta al dominio del conocimiento: la hablante se ve perjudicada como conocedora, concretamente en su capacidad como transmisora de conocimiento (p. 44).<sup>4</sup> Uno de los ejemplos más conocidos que introdujo Fricker para ejemplificar la injusticia testimonial es el caso de Tom Robinson en la novela *Matar a un ruiseñor*, de la escritora Harper Lee. Robinson, una persona afroamericana, es procesado por la supuesta violación de una mujer blanca. A pesar de que las pruebas disponibles apoyan la inocencia de Robinson o, en el mejor de los casos, están lejos de ser concluyentes con respecto a su participación en la violación, el jurado, guiado por sus prejuicios sobre las personas afroamericanas, lo considera culpable de la acusación (Fricker, 2007, p. 23). La injusticia epistémica puede producirse de diferentes maneras y en distinto grado, desde la forma más flagrante hasta la más sutil, y a veces puede ser difícil de identificar. Sin embargo, todos los casos de injusticia epistémica exhiben ciertos rasgos comunes, como por ejemplo el menosprecio del testimonio e interpretación de alguien a causa del grupo social al que pertenece. Esto puede afectar a grupos radicalmente diferentes. El déficit de credibilidad que sufren las personas enfermas, por ejemplo, puede contar como un caso de injusticia testimonial también (Carel y Kidd, 2014; Crichton et al., 2017). Por ejemplo, los pacientes de encefalomiélitis miálgica/síndrome de fatiga crónica suelen recibir menos credibilidad de la que merecen simplemente por pertenecer a un grupo específico de personas enfermas (Carel y Kidd, 2014, p. 4).

En los últimos años se ha extendido considerablemente el marco teórico que abarca formas de injusticia epistémica diferentes pero relacionadas entre sí. Se han identificado nuevas formas de injusticia, formas potenciales de injusticia epistémica que van más allá de las testimoniales (y hermenéuticas). Dotson (2012) introdujo una forma diferente de injusticia epistémica, llamada *injusticia contributiva*, que ocurre cuando una persona tiene las herramientas conceptuales para entender y comunicar su experiencia de opresión y sin embargo su testimonio se ve socavado porque quien escucha sus palabras las malinterpreta deliberadamente. Otro tipo diferente de injusticia epistémica, denominada *injusticia de la competencia conceptual*, se produce cuando un agente epistémico hace una afirmación y esta es interpretada erróneamente como muestra de que carece de la competencia conceptual o lingüística necesaria (Anderson, 2017). Hay también formas de injusticia epistémica que ponen el foco no en la identidad de quien ofrece testimonio sino en el contenido comunicado, denominadas *injusticias centradas en el contenido* (Dembroff y Whitcomb, en prensa). Otro fenómeno diferente es el de la *apropiación epistémica* (Davis, 2018). La apropiación epistémica comprende dos daños epistémicos: el desapego epistémico y el desvío epistémico. El primero se produce cuando los recursos epistémicos desarrollados dentro de los márgenes sociales y epistémicos se desvinculan abier-

<sup>4</sup> Ver Almagro et al., en prensa, para un debate reciente sobre la naturaleza epistémica de este fenómeno.

tamente de los sujetos de conocimiento que los producen a medida que ganan aceptación y presencia en la corriente *mainstream* de la sociedad. La segunda ocurre cuando los recursos epistémicos desarrollados en los márgenes, pero distanciados de ellos, se utilizan en los discursos dominantes de forma que benefician desproporcionadamente a los poderosos. En conjunto, ambos daños epistémicos constituyen una apropiación epistémica. Por último, señalamos otra forma más sutil de injusticia epistémica: situaciones en las que se pide a las víctimas de una opresión que, para mejorar sus posibilidades de poner fin a las situaciones a las que se enfrentan, eviten expresar su ira y otros sentimientos que experimentan. Estas formas de injusticias han sido identificadas como situaciones de *injusticia afectiva* (Srinivasan, 2017; Archer y Mills, 2020).

La injusticia testimonial, como hemos visto, incluye bajo su alcance situaciones en las que las palabras de alguien reciben injustamente menos credibilidad de la que merecen, o situaciones en las que la capacidad epistémica de alguien se ve socavada debido a los prejuicios identitarios del oyente. Una injusticia estrechamente relacionada, pero ligeramente diferente, es aquella en la que quien habla no puede llevar a cabo algunas acciones con sus palabras simplemente por pertenecer a cierto grupo social (Kukla, 2014), y como consecuencia el rango de actos de habla disponibles está injustamente limitado por las normas sociales injustas que gobiernan nuestras prácticas (Ayala, 2016). En este último caso, la injusticia no afecta a la capacidad epistémica de la persona, no afecta a su capacidad de dar testimonio, sino a su capacidad como hablante; tiene que ver con su capacidad para realizar un determinado acto de habla. Si, por ejemplo, una jueza intenta denunciar la publicidad utilizada por el Tribunal Supremo de España para anunciar un evento por ser sexista y discriminatoria y, a pesar de que la jueza sigue una fórmula estándar para llevar a cabo tal acto de habla, sus palabras no reciben la recepción adecuada y se perciben como llevando a cabo una expresión de sentimientos más que una denuncia (Ayala, 2018), entonces la jueza ha sido víctima de una *injusticia discursiva* (Kukla, 2014). Nótese que la extensión de los conceptos de injusticia testimonial e injusticia discursiva no es exactamente la misma. Sin embargo, ambos conceptos dependen de las restricciones impuestas al nodo, a la posición particular, que un hablante ocupa en la estructura social y que configura y limita el significado que dicho hablante puede transmitir con sus palabras (Ayala, 2016, 2018; Kukla, 2014). Estas restricciones se aplican sistemáticamente, están vinculadas a la identidad asociada al nodo y afectan al resto de ámbitos de la vida del hablante. En este sentido, la noción de injusticia discursiva es una extensión de la noción de injusticia testimonial.

En este artículo nos centramos en el concepto de injusticia testimonial, y nuestro análisis, como hemos dicho arriba, no pretende sugerir que el concepto necesite ser revisado. Nuestro objetivo es mostrar que el estatus de ciertos agentes, a pesar de pertenecer a grupos socialmente privilegiados, puede ser interpretado como uno al que se le aplica la injusticia testimonial y, al mismo tiempo, puede proporcionar una oportunidad para promover subrepticamente una agenda política particular. Esto no muestra ninguna deficiencia en la definición de la noción ni describe un nuevo tipo de injusticia. Es, en este sentido, diferente de los casos que hemos mencionado anteriormente. En los ejemplos que exploraremos, la noción no se sobregeneraliza, no demuestra tener una extensión mayor de la que debería, ni se la “apropian” los privilegiados. El fenómeno en el que nos centramos tiene que ver con una estrategia particular, con individuos que dan la vuelta a la injusticia testimonial en su propio beneficio. Y, como también advertimos anteriormente, el déficit de credibilidad que ciertos agentes cultivan y que les permite poner en práctica la estrategia que describimos aquí no es de cualquier tipo, sino del tipo de déficit testimonial que podría ocurrirle a un individuo por pertenecer a un determinado grupo privado de ciertos derechos y por el tipo de razones que podrían llevarles a sentirse perseguidos en otras esferas de su vida. Solo cuando esta falta de credibilidad se percibe como una instancia de un maltrato sistemático a un grupo, estos individuos quedan habilitados por sus simpatizantes para utilizar dicho déficit en su beneficio, transformando situaciones comunicativas potencialmente perjudiciales en desacuerdos cruzados que les permiten progresar hacia sus objetivos políticos.

Para introducir nuestros casos necesitamos, en primer lugar, mostrar que el déficit de credibilidad que sufren los agentes que tenemos en mente puede interpretarse razonablemente como un caso de injusticia testimonial. Con esto lo que queremos decir no es que de hecho estos agentes sean víctimas de injusticia testimonial, sino que quienes perciben tal caso como uno de injusticia testimonial, especialmente quienes pertenecen al grupo que se supone que está en el lado afectado, tienen *sus* razones, sus propias asunciones, y por lo tanto se puede –y quizás se *debe*– esperar un comportamiento similar en situaciones parecidas. De nuevo, no creemos que estas personas estén en lo correcto –algunas de sus suposiciones cruciales son falsas, a nuestro entender–, pero no hay nada irracional en pensar como piensan. Como hemos señalado, y como subraya la propia Fricker (Fricker, 2007, pp. 21-22), no toda situación de déficit de credibilidad es una injusticia testimonial aunque el déficit de credibilidad sea injusto y perjudicial. Hay al menos tres requisitos que debe cumplir una situación de déficit de credibilidad para no ser simplemente mala suerte epistémica:

1. Pertenencia: la víctima debe pertenecer a una determinada identidad o grupo social que la sitúe en un nodo concreto de la estructura social y normativa en el que se vea mermada su capacidad para transmitir conocimiento, ser informante o comunicar un determinado significado.
2. Sistemática: la identidad o grupo social al que pertenece la víctima debe ser objeto de un trato injusto y sistemático a través de diferentes dimensiones de su actividad social (educativa, religiosa, sexual, política, jurídica, profesional, económica, etc.).
3. Moralidad: el daño causado a la víctima debe ser éticamente reprochable, es decir, debe constituir una violación de algún principio moral (Ayala, 2016, p. 883; Kukla, 2014, p. 455; Fricker, 2007, pp. 21-22).

El propósito de este trabajo es mostrar cómo la conciencia social en torno a los casos de injusticia epistémica, las atribuciones injustas de credibilidad a un determinado agente, puede ser utilizada en beneficio de quienes ostentan el poder. Más concretamente, presentarse como víctima de la injusticia epistémica podría ser la clave para promover una determinada agenda política, fingiendo al mismo tiempo contribuir al desarrollo de ciertos ideales liberales democráticos.

### El ideal liberal del conocimiento político

¿Cómo deben tomarse las decisiones que afectan al bien común en las democracias liberales contemporáneas? Una sociedad democrática es una comunidad en la que diferentes voces, y no solo algunas privilegiadas, deben tener acceso al poder para decidir conjuntamente el destino común. Que un sistema sea democrático implica la participación de la ciudadanía en algún nivel fundamental en la selección directa o indirecta de leyes, gobiernos y otras cuestiones similares, y se supone que la *democracia deliberativa* es una de las mejores expresiones de dicho sistema. Las decisiones que afectan a toda la población deben alcanzarse a través de la deliberación pública, en un marco institucional que proporcione controles y equilibrios; las opiniones diferentes y formas de vida alternativas deben tenerse en cuenta en los procesos de deliberación pública. Saber qué hacer en un régimen democrático de este tipo requiere la existencia de debates inclusivos en los que, idealmente, todas las partes de la sociedad tengan voz. Una de las fuentes clásicas que apoyan este ideal es la concepción del conocimiento de Mill. Según Mill, para conocer necesitamos ser capaces de tomar en consideración todas las perspectivas: escuchar lo que personas con diferentes opiniones tienen que decir, y estudiar todas las aproximaciones en que la cuestión puede ser considerada (Mill, 2009, p. 27). El conocimiento político no es una excepción.

Desde este ideal liberal del conocimiento político, el desacuerdo es especialmente valioso: solo a través del desacuerdo y la discusión con quienes se oponen a nuestras opiniones podemos llegar a *conocer*. Para alcanzar el conocimiento, en lugar de la mera creencia, es necesario participar en el juego público de dar y pedir razones. Necesitamos la confrontación con quienes no están de acuerdo con nosotros para poder distinguir entre lo que nos parece correcto y lo que es correcto (cfr. Wittgenstein, IF §§185-202). Como afirma Medina:

Para clarificar apropiadamente nuestras actividades normativas y proporcionar una orientación normativa para nuestras interacciones, debemos evitar las idealizaciones y volver al terreno abrupto de nuestras prácticas reales, donde encontramos conocimientos y perspectivas situadas de forma diferente, donde hay fricción. (Medina, 2013, p. 11)

Así, solo las decisiones que son el resultado de un proceso inclusivo de deliberación se considerarán como contribuciones al ideal democrático de la deliberación política. Las democracias liberales contemporáneas aspiran a crear un orden social y político estable en el que el desacuerdo desempeñe un papel esencial y en el que todas las opiniones sean dignas de consideración. Así, desde este punto de vista liberal, silenciar una voz en la deliberación pública es epistémica y políticamente perjudicial. En palabras de Mill: “Si la opinión es correcta, se les priva de la oportunidad de abandonar el error por la verdad: si es incorrecta, pierden, lo que es casi un gran beneficio, la percepción más clara y la impresión más viva de la verdad, producida por su colisión con el error” (Mill, 2009, p. 30).

Argumentaremos que, en determinadas circunstancias, el objetivo explícito de integrar la voz de todas las partes en una deliberación pública, que se sigue de esta noción liberal de conocimiento político, puede conducir a situaciones que socavan el buen funcionamiento de la democracia. Sin embargo, es importante señalar que nuestro punto no es que la noción liberal de conocimiento político sea inconsistente. Más bien, en el resto de la presente sección solo afirmaremos que este ideal, en contextos particulares, podría afectar al funcionamiento de las instituciones democráticas de forma no deseada e inesperada, potenciando así los desafíos prácticos que una opinión pública polarizada genera al funcionamiento normal de ciertas instituciones democráticas, como por ejemplo el aumento de la dificultad para alcanzar coordinación y cooperación, y la disminución de la confianza social (Carothers y O’Donohue, 2019; Levitsky y Ziblatt, 2018; McCoy y Somer, 2019).

### Desacuerdo y polarización

A veces, exponerse a quienes tienen opiniones contrarias a las nuestras nos aleja más de la otra parte, especialmente cuando el conjunto de evidencia al que nos exponemos es mixto (Gilovich, 1991, p. 55; Kelly, 2008; Lord et al., 1979). Un estudio empírico reciente (Bail et al., 2018), por mencionar un ejemplo, mostró que exponerse, a través de Twitter, a las opiniones de alguien que simpatiza con una ideología política opuesta nos polariza. En dicho estudio, se pidió a quienes participaron (demócratas y republicanos) que siguieran en Twitter, durante un mes, a un bot que retuitearía un total de veinticuatro mensajes al mes, seleccionados al azar de una lista de cuentas políticas de Twitter (por ejemplo, líderes de opinión, organizaciones de medios de comunicación, etc.). El bot de Twitter que seguirían los demócratas era “conservador”: solo retuiteaba mensajes de cuentas con contenido conservador. La cuenta que seguirían los republicanos era una cuenta “liberal”: retuiteaba mensajes de cuentas de Twitter que solo compartían contenido liberal. Al final del experimento, las investigadoras descubrieron que los participantes republicanos se volvieron sustancialmente más conservadores y los demócratas también mostraron un ligero aumento de sus actitudes liberales.

La diversidad de opiniones no se traduce automáticamente en un intercambio de puntos de vista significativo que nos acerca a alcanzar consenso. La coordinación y el conocimiento en un entorno democrático exigen más de la deliberación que la mera heterogeneidad en la composición del grupo de interlocutores. Como sugiere el estudio anterior, una persona puede polarizarse cuando está expuesta a las opiniones de quienes tienen ideologías políticas diferentes, en lugar de avanzar hacia una perspectiva común. En determinadas situaciones, especialmente cuando nuestro interlocutor es percibido como radicalmente diferente a nosotros, la exposición a puntos de vista opuestos puede contribuir a la polarización (Bail et al., 2018; Wallace, 2016; Yardi y Boyd, 2010). Podemos distanciarnos aún más de quienes no piensan como nosotros cuando nos exponemos a sus argumentos y a la evidencia que contradice nuestras creencias porque reaccionar a la información del “otro bando” podría reforzar algunos de los argumentos que apoyan nuestra posición (Yardi y Boyd, 2010), e incluso podríamos añadir nuevos argumentos al conjunto de argumentos que apoyan nuestra posición. El desacuerdo, por tanto, no nos permite necesariamente perseguir una línea de acción común en un entorno democrático. De hecho, hay situaciones en las que la propia naturaleza del desacuerdo puede acarrear consecuencias políticamente indeseables, como una mayor radicalización de, por un lado, los sujetos implicados en la disputa y, por otro, de quienes son testigos de la discusión.

En un desacuerdo público, las partes implicadas en la disputa suelen proporcionar diferentes argumentos para apoyar su posición, y estos argumentos suelen pertenecer a diferentes categorías: a veces son acerca de cuestiones de hecho, otras son acerca de cuestiones normativas o evaluativas, etc. Dependiendo del objeto de la discusión y de la naturaleza de la información en juego, el debate puede exhibir una mezcla de tipos de desacuerdo *-factual* si se trata de si algunos estados de cosas son el caso, *metalingüístico* si es acerca del significado de un término particular, *profundo* si se trata de las normas, etc. Para nuestros propósitos, seguimos aquí una taxonomía simplificada de tipos de desacuerdos propuesta por Osorio y Villanueva (2019), que se centra en la forma en que puede concebirse un desacuerdo. Hay al menos tres tipos de desacuerdo:

Tipo A. Desacuerdos en los que existe una presunción de comunalidad con respecto a los estándares de ambas partes. A grandes rasgos, estos son *desacuerdos que dependen de los hechos*.

Tipo B. Desacuerdos que se vuelven sobre los estándares, una vez que se hace evidente que ambas partes tienen estándares diferentes. A grandes rasgos, estos son *desacuerdos profundos*.

Tipo C. Desacuerdos que no desaparecen ni se vuelven sobre los estándares una vez que se hace evidente que ambas partes tienen estándares diferentes. *Desacuerdos evaluativos*. (Osorio y Villanueva, 2019, p. 118)

Normalmente, la cuestión del desacuerdo se estudia en términos estáticos, es decir, analizando la naturaleza de una discusión en un momento determinado. Sin embargo, nuestras disputas naturales tienen un carácter dinámico y heterogéneo, y las partes implicadas no registran ni reaccionan a cada pieza de información proporcionada, porque es algo prácticamente imposible de hacer en los intercambios lingüísticos reales. Así, las partes pueden acabar dando muestras claras de concebir la disputa de forma diferente, incluso aunque no sean conscientes de ello. Cuando esto ocurre, las partes implicadas en una disputa pública se encuentran en una situación de *desacuerdo cruzado* (Osorio y Villanueva, 2019, p. 120).

Los desacuerdos cruzados no son instancias de discusiones donde cada parte habla de una cuestión diferente, son disputas genuinas en las que las partes conciben el desacuerdo en términos significativamente diferentes. Por ejemplo, cuando una de las partes concibe la discusión en términos factuales, como si fuera un desacuerdo de tipo A, y la otra la concibe como una disputa normativa, es decir, como un desacuerdo de tipo B, entonces la situación contará como una de desacuerdo cruzado. Como se ha señalado anteriormente, la mayoría de las intervenciones en discusiones públicas presentan una pluralidad de argumentos, por lo que es de esperar que estos sean de naturaleza heterogénea –algunos factuales, otros normativos, etc. Esto, sin embargo, no impide que un desacuerdo sea de naturaleza *cruzada*, cuando el conjunto de argumentos ofrecido por una de las partes no es debidamente correspondido por la respuesta de sus interlocutores.

Cuando los interlocutores en una disputa dan signos claros de concebir de manera diferente la naturaleza del desacuerdo en el que se encuentran, cada parte no está realmente siendo afectada por los argumentos ofrecidos por la otra parte, lo cual podría dificultar la toma de decisiones conjunta. Además, los desacuerdos cruzados amplían el conjunto de argumentos que apoyan los puntos de vista de cada parte, ya sea aumentando el número de argumentos o repitiendo algunos de los argumentos ya contenidos en él (Osorio y Villanueva, 2019, p. 126). Aumentar el tamaño y la densidad del conjunto de argumentos al que cada parte está expuesta fomenta la polarización: cuando estamos expuestos a un conjunto limitado y sesgado<sup>5</sup> de argumentos, especialmente cuando se repiten con frecuencia, tendemos a ser más impermeables a las razones de la otra parte (Sunstein, 2017; Barberá et al., 2015; Vicario et al., 2016). Por supuesto, este conjunto de argumentos no aumenta de manera que incluya argumentos a favor y en contra de la posición de cada parte, el punto clave es que crece asimétricamente: aumentan los argumentos a favor de nuestra

<sup>5</sup> No utilizamos el término “sesgado” en el sentido de irracionalidad, sino como sinónimo de parcial, en consonancia con varios experimentos realizados sobre la interpretación y evaluación de nueva evidencia de modo que encaje con las suposiciones y expectativas de un sujeto (Gerber y Green, 1999; Lord y Taylor, 2009; Taber et al., 2009). Esta evaluación particular de la evidencia es la forma en que “los participantes suelen encontrar más convincentes la evidencia que es coherente con sus creencias previas que la que no lo es” (Jern et al., 2014, p. 218).

opinión inicial, pero no los argumentos en contra. El conjunto de argumentos resultante es parcial en este sentido. De este modo, los desacuerdos cruzados son casos de disputas que impiden de forma encubierta la coordinación real, porque parecen contribuir al proceso de deliberación –aparentemente hacen que las posibilidades de alcanzar un consenso sean mayores–, mientras que fomentan al mismo tiempo la distancia entre quienes comparten los principios fundamentales de una de las partes implicadas en la discusión.

De acuerdo con los estudios realizados por el *Centro de Investigaciones Sociológicas* (CIS), la polarización en España aumentó entre 2008 y 2012 con respecto a la organización territorial del Estado español (Barómetro, 2020). El apoyo a la opción “Un estado con un único gobierno central, sin autonomías” pasó del 8,6% en 2007 al 24,9% en 2012. El apoyo a la opción opuesta en el espectro ideológico, “El reconocimiento como estados independientes de las comunidades autónomas” pasó del 17,4% en 2008 al 28,2% en 2012. Durante este periodo, la proporción de desacuerdos cruzados que se produjeron en el Parlamento aumentó sistemáticamente, y este aumento fue mayor que antes de 2008 y después de 2012. Hay una alta correlación entre la presencia de desacuerdos cruzados en el Parlamento y el aumento de la polarización en España con respecto a la cuestión territorial (Almagro et al., manuscrito). Esto sirve como evidencia de la conexión, tanto empírica como factual, entre los desacuerdos cruzados y el aumento de la polarización.

Los hallazgos discutidos en esta sección ayudan a explicar parcialmente por qué los desacuerdos cruzados fomentan la polarización: no rechazamos la información que proviene de la otra parte, pero el esfuerzo por reinterpretarla y criticarla, especialmente en una situación de desacuerdo cruzado, nos polariza porque aumenta el tamaño y la densidad del conjunto de argumentos a los que estamos expuestos y, por tanto, refuerza nuestras preferencias políticas iniciales. En la medida en que las decisiones que afectan a nuestro interés común deben adoptarse mediante la deliberación pública, en un marco institucional que proporciona controles y equilibrios, las intervenciones destinadas a garantizar el correcto desarrollo de la deliberación pública en una democracia deben tener en cuenta los efectos producidos por los desacuerdos cruzados, que con frecuencia pasan desapercibidos en nuestros debates públicos.

## B. Cuando la personalidad se interpone en el camino

El objetivo de este trabajo es mostrar que, bajo ciertas condiciones, la conciencia pública del fenómeno de la injusticia testimonial puede ser aprovechada por ciertas figuras pertenecientes a grupos privilegiados para hacer avanzar sus agendas políticas. Esto se consigue, como veremos, convirtiendo debates públicos perfectamente legítimos en desacuerdos cruzados, que a su vez fomentan la polarización. Nos centraremos ahora en discutir el tipo de agentes que se encuentran en una posición única para emplear dicha estrategia, y que fingen contribuir al mismo tiempo al ideal de la democracia deliberativa. Se trata de agentes políticos influyentes capaces de promover una imagen pública que abraza el desprecio –a veces extremo– de la oposición y que no siente en su mayoría la necesidad de desacreditar meticulosamente a quienes les acusan de mentir. Un hecho bien conocido por sus detractores, pero también por sus seguidores: ¡dicen cualquier cosa! Donald Trump y Boris Johnson habitualmente se citan como ejemplos de políticos propensos al vicio epistémico de la *despreocupación epistémica*, una indiferencia o despreocupación con respecto a si sus afirmaciones se basan en la realidad o en las pruebas (Cassam, 2019, p. 79). Ambos líderes políticos, como mostraremos a continuación, suelen aparecer en los medios de comunicación haciendo declaraciones controvertidas y falsas, por decirlo suavemente. De hecho, parte de lo que les caracteriza políticamente son sus exabruptos. Los mensajes que transmiten en sus discursos y las cosas que son capaces de hacer en los debates en los que participan están estrechamente ligadas a sus modales y a la imagen mediática que construyen sobre la base de su inusual comportamiento. Crucialmente, las excentricidades de estos personajes son recibidas con simpatía y favorecen su conexión con quienes creen compartir una identidad común con estas figuras –estas personas pueden reconocer que ciertas reacciones parecen estar fuera de lugar, pero las toman, al menos parcialmente, como una reacción natural al tipo de discriminación que aparentemente sufren.

Uno podría preguntarse por qué este rasgo de la personalidad pública que fomentan estos agentes, ampliamente conocido, debería afectar a la deliberación política, especialmente en un entorno informativo en el que abundan las fuentes fiables de conocimiento. A priori cabe esperar que las personas bien informadas traten la información fiable con sensatez. Si un líder que representa los ideales políticos de un grupo proporciona información que resulta ser falsa, la confianza que este grupo le atribuye debería verse mermada. Por el contrario, si un líder que no representa los ideales políticos de un grupo proporciona información veraz, la confianza que este grupo le atribuye debería aumentar. Sin embargo, esto no parece ser el caso. La evidencia acerca de cómo la gente trata las noticias falsas que son políticamente congruentes desde nuestro punto de vista, neutras e incongruentes sugieren lo contrario. En varios experimentos sobre la relación entre las noticias falsas y la reputación política, llevados a cabo por Altay y otros investigadores (Altay et al., 2019), las personas encuestadas trataron de forma similar las noticias políticamente congruentes y las políticamente neutras, pero no aquellas que son políticamente incongruentes. Los participantes no redujeron su confianza cuando se expusieron a noticias falsas que son políticamente compatibles con sus creencias. Además, los participantes no aumentaron su confianza cuando se les presentó una noticia real políticamente incompatible con su posición (Altay et al., 2019, p. 18). En pocas palabras, reconocer la falta de precisión de un líder no altera automá-

ticamente la confianza depositada en él. Tomar conciencia de la falta de precisión en algunas de las creencias que sustentan las preferencias políticas de uno no conduce necesariamente a una revisión de esas preferencias políticas. Además, según las conclusiones de dos estudios recientes (Porter et al., 2019; véase también Nyhan et al., 2020), la exposición a la evidencia que no apoya nuestras creencias factuales previas podría modificar dichas creencias para hacerlas más precisas desde el punto de vista factual, *sin* que ello afecte a nuestras actitudes y/o preferencias políticas asociadas con tales creencias. Por ejemplo, en estos estudios se presentó a quienes participaron algunas declaraciones erróneas de Trump sobre el cambio climático, seguidas de una corrección factual. La corrección hizo que los participantes fueran más precisos. Sin embargo, y sorprendentemente, sus preferencias políticas respecto al cambio climático no se vieron afectadas. Estos hallazgos nos permiten matizar el fenómeno conocido como *efecto backfire* (Wood y Porter 2019): incluso cuando estamos dispuestos a corregir nuestras creencias factuales, nuestras preferencias políticas y actitudes asociadas no se ven necesariamente afectadas. La información proveniente del otro bando, cuando contradice abiertamente lo que ya creemos saber (en lugar de cuando es ambigua, véase Gilovich, 1991, p. 49 y ss.), no nos polariza al instante, pero tampoco modifica nuestras preferencias políticas de inmediato. Solo cuando se presenta bajo ciertas circunstancias, como en un desacuerdo cruzado, la nueva información se puede relacionar con el aumento de la polarización. En los casos que exploramos, la falta de precisión ni siquiera se refleja negativamente en la personalidad percibida del personaje público en cuestión, que es tomado como una víctima del mismo tipo de injusticia supuestamente experimentada por sus seguidores, infligida por las élites, los medios de comunicación, etc., y que aprovechan para generar desacuerdos cruzados.

Como se ha señalado anteriormente, el primer ministro del Reino Unido, Boris Johnson, es uno de los líderes políticos que ha sido asociado con el vicio epistémico de la *despreocupación epistémica*, exhibido a través de una especie de comportamiento público errático que va desde la mentira descarada hasta un comportamiento abiertamente inapropiado, acompañado siempre con una sonrisa. Por ejemplo, en 2017, durante una visita a la pagoda de Shwedagon, el lugar budista más sagrado de Yangon (Myanmar), Boris Johnson empezó a recitar los primeros versos de *Mandalay* de Rudyard Kipling, un poema que habla de la nostalgia de un militar retirado que recuerda su servicio colonial. Debido a la naturaleza romántica del poema sobre las hazañas coloniales del Imperio Británico, el embajador del Reino Unido en Myanmar, Andre Patrick, intentó detener a Boris Johnson en repetidas ocasiones, señalando que “no es apropiado”, sin éxito. En sus inicios como periodista, por citar otro ejemplo, Johnson se hizo famoso por escribir artículos que a menudo no guardaban relación con la realidad. Fue despedido por mentir, en más de una ocasión. Uno de sus compañeros de profesión, Mathew Parris, lo describió como poco preparado, juerguista, malvado, deshonesto y sin sentido del arrepentimiento (Parris 2016; véase también Cassam, 2019, p. 79). Donald Trump es otro político que ejemplifica este tipo de despreocupación, un rasgo que ha suscitado más de una polémica pública. Desde el negacionismo del cambio climático (dijo literalmente que “el concepto de calentamiento global fue creado por y para los chinos con el fin de hacer que la fabricación estadounidense no sea competitiva”) hasta el racismo, el sexismo y la misoginia, el comportamiento de Trump es chocante, hasta cierto punto, para la mayoría de nosotros. Además, utiliza las redes sociales como amplificador de sus reivindicaciones políticas. Con respecto a la crisis del Sars-Cov-2, Trump ha utilizado sus redes sociales para minimizar el impacto de la Covid-19, para culpar al gobierno de China de la pandemia (utilizó una etiqueta ofensiva para referirse a ella) e incluso para defender pseudoterapias como tratamiento de la enfermedad.

En parte debido a este comportamiento público, que algunos podrían considerar “errático”, la credibilidad de Trump ha disminuido gradualmente. Un estudio reciente de *KFF Health Tracking Poll* (Hamel et al., 2020) descubrió que menos del 50% de la gente confía en que Trump proporcione información fiable sobre el coronavirus; y solo el 36% de los encuestados considera a Trump “honesto y digno de confianza”. Lo que sostenemos no es que aprovecharse de la falta de credibilidad sea la única razón por la que personajes públicos como Trump muestran este tipo de comportamiento. Tampoco es que cultivar este perfil público se haga siempre de manera intencionada. El daño tiene lugar, sin embargo, al aprovecharse de esta condición, explotando la falta de credibilidad que resulta de su comportamiento poco fiable, en un contexto en el que esto se percibe como el resultado de una injusticia perpetrada hacia uno de los suyos, para defender e impulsar una agenda política específica.

Como hemos señalado, son al menos tres los requisitos que debe reunir una situación en la que una persona recibe menos credibilidad de la habitual para ser considerada como un caso de injusticia epistémica testimonial: i) la víctima debe pertenecer a una determinada identidad social o grupo que la sitúe en un nodo socio-normativo en el que su capacidad de compartir conocimiento se vea mermada; ii) la identidad social o el grupo al que pertenece la víctima debe, a su vez, ser objeto de un trato injusto en diferentes dimensiones sociales (religiosos, sexuales, educativos, etc.) y iii) el daño causado a la víctima debe ser éticamente reprochable, es decir, debe constituir una violación de algún principio moral (Ayala, 2016, p. 883). Podría pensarse que los casos de los sujetos discutidos recientemente, que involucran a personajes como Boris Johnson o Donald Trump, no cumplen estas condiciones necesarias para ser considerados casos de injusticia testimonial. Podría haber buenas razones para mantener que estas condiciones no se aplican realmente a estos casos, pero ellos y sus seguidores también podrían tener razones para pensar que sí se cumplen. Al fin y al cabo, estos personajes se sienten víctimas de ciertas minorías –élites liberales, o lo que sea– acompañadas de una turba ciega. Sienten que, de hecho, son víctimas de una especie de “corrección política” o “cultura de la cancelación” que les impide expresar libremente sus pensamientos y les hace menos capaces de dar testimonio. En agosto de 2015, Trump dijo durante una intervención en “Meet the Press” que esta corrección política



nos está matando absolutamente como país. No puedes decir nada. Cualquier cosa que digas hoy, encontrarán una razón de por qué está mal (Cillizza, 2018.). Lo más probable es que sus asunciones sean erróneas, y eso creemos nosotros; pero cuando se tienen tales asunciones, no es irracional concebirse a uno mismo como víctima de una injusticia testimonial. De nuevo, esto no tiene nada que ver con las posibles deficiencias de la noción de injusticia testimonial, solo es una muestra de cómo se puede poner en práctica esa noción una vez que se prepara el escenario de una determinada manera.

“Razonable”, como hemos señalado, solo significa que, dadas ciertas suposiciones, la conclusión de que son víctimas de una injusticia testimonial es un patrón de inferencia posible, y que lo mismo puede esperarse de quienes tienen las mismas suposiciones, como, por ejemplo, sus seguidores. Por supuesto, la suposición concreta que desempeña el papel esencial aquí podría resultar injustificada, o falsa, pero esto no hace que la creencia sea irracional, o que el patrón de inferencia sea inválido. Considera el siguiente ejemplo. Imagina que creo que mi hermana llegará al aeropuerto a las 17:00, y como hace mucho tiempo que no nos vemos y tengo que organizar unas cuantas cosas para poder estar allí a esa hora, llevo a cabo una serie de preparativos para poder estar en el aeropuerto a esa hora. Por ejemplo, despejo mi agenda antes y después de las 17:00 para tener tiempo de sobra y poder asistir a otras reuniones posteriores ese mismo día. Todo sale según lo previsto y consigo estar en el aeropuerto a las 17:00. Sin embargo, no sabía que la hora de llegada programada indica la hora de aterrizaje, y por lo tanto no me reúno con mi hermana hasta las 17:30. Eso significa que llegaré tarde a una cita importante, a las 18:30. Mi planificación inicial fue razonable, teniendo en cuenta lo que sabía, pero acabé en una mala situación laboralmente hablando. Debería haber sabido que la hora de llegada prevista significaba la hora de aterrizaje, y planificar en torno a eso, pero ¿esta suposición errónea hace que toda mi planificación no sea razonable o que mi creencia de que llegaría a tiempo a la reunión sea irracional? No. Lo que hace razonable mi planificación es que puede explicarse en términos de razones, y que puede esperarse un comportamiento similar de alguien con las mismas suposiciones y los mismos objetivos. Por supuesto, puedo equivocarme en mi razonamiento, y podría hacerse explícito que me equivoco si comparto mis planes con alguien que sabe que la hora de llegada significa la hora de aterrizaje. Del mismo modo, los partidarios de personajes públicos como Trump pueden hacer inferencias razonables a partir de lo que creen saber sobre su situación, y de este modo pueden reforzar sus creencias identitarias; son parias, como su líder, están privados de derechos, son marginados por los medios de comunicación corruptos de la élite, etc.

Así pues, una vez que se tienen ciertas asunciones, no hay que estar loco para percibirse como una víctima en estas circunstancias. En primer lugar, se podría argumentar que en realidad pertenecen a un grupo marginado, que su capacidad de compartir conocimiento se ve mermada de verdad por pertenecer al subgrupo de las personas “valientes, políticamente incorrectas”. En segundo lugar, piensan que el grupo al que pertenecen es objeto de una marginación sistemática, que su grupo social es víctima directa de un trato injusto. En tercer lugar, piensan que el daño que se les causa es éticamente reprochable. Piensan que se cuestiona su condición moral porque se les “silencia” de una u otra manera. En mayo de 2020, Trump escribió un tuit en el que denunciaba el supuesto fraude en el voto por correo en las elecciones de Estados Unidos. Twitter colocó una etiqueta en el tuit, advirtiendo que tales afirmaciones podrían ser falsas. En respuesta a esto, Trump acusó a Twitter de atacar su “libertad de expresión” y amenazó a la plataforma con tomar medidas para regular la red social. Por ello, Trump firmó una orden ejecutiva para luchar contra la censura selectiva que está dañando nuestro discurso nacional (Preventing Online Censorship, 2020). Cuando estas quejas se hacen explícitas, nos encontramos con casos de desvío epistémico (Davis, 2018), en los que los recursos conceptuales elaborados por personas de grupos desfavorecidos socialmente, como el derecho a la libertad de expresión, son utilizados por las personas en el poder. El problema que identificamos con este comportamiento errático, sin embargo, es otro. Cultivar un personaje público situado en el límite de lo permisible, uno del que se puede esperar cualquier cosa en un momento dado, además de uno que es percibido con razón como epistémicamente despreocupado, proporciona una ventaja a aquellos dispuestos a promover una agenda política particular.

Estos agentes son capaces de participar en debates públicos controlados, contribuyendo aparentemente al ideal deliberativo, al tiempo que se centran en repetir los argumentos que su grupo ya respeta, independientemente de las circunstancias del debate. Se puede esperar cualquier cosa de ellos y hacen honor a estas expectativas. Solo en este contexto el comportamiento de estos agentes públicos llega a interpretarse como un caso de injusticia testimonial, y solo por ello sus acciones llegan a tener el impacto político que tienen, en lugar de ser consideradas como un mero desvarío de una persona a la que se percibe como desubicada y fuera de lugar. La estrategia que emplean estos agentes es tanto más persuasiva cuanto más sientan sus seguidores que han sido dejados de lado. Estos personajes se presentan a sí mismos como marginados, como víctimas del tipo de fenómeno que podríamos considerar injusticia testimonial, y no como simples lunáticos, y creemos que esto es precisamente lo que hace que su estrategia tenga éxito. Compara el “*meltdown*” de Kanye West con uno de los arrebatos de Trump. Este “*meltdown*”, a diferencia del tipo de casos que señalamos en este trabajo, es precisamente el tipo de caso en el que el público explica la situación puramente en términos individuales (por ejemplo, diciendo cosas como “se le ha ido la olla”) y, de manera crucial, nadie escucha lo que dicho personaje público cree que tiene que decir. El mundo está lleno de gente extravagante a la que nadie escucha. Lo que hace que estos casos sean especialmente potentes es precisamente que esta supuesta exclusión permite que la estrategia posterior funcione. La noción de injusticia testimonial instrumentalizada de esta manera, utilizada como arma, es lo que permite a estos agentes convertir la excentricidad y la despreocupación en una exitosa –antidemocrática– estrategia política.

### C. Desacuerdos cruzados en debates públicos clave

Los desacuerdos cruzados son situaciones conversacionales en las que las partes implicadas están genuinamente en desacuerdo, pero cada una de ellas parece concebir la disputa como una de naturaleza diferente. Por ejemplo, una parte la concibe como un desacuerdo que puede resolverse apelando a hechos mientras que la otra la entiende como una disputa que podría continuar incluso si hubiera un acuerdo total sobre los hechos. ¿En qué sentido un personaje público con las características descritas anteriormente puede convertir, con cierta facilidad, los debates estrictamente gestionados en situaciones de desacuerdo cruzado incluso? El mejor escenario para mostrar esto es a través de los debates públicos en el ámbito de las democracias deliberativas contemporáneas, debates públicos en los que se espera una contribución al ideal liberal del conocimiento político. Los debates políticos públicos se consideran herramientas de una sociedad para discutir aquellos temas que son importantes para nuestra vida en democracia; estas herramientas deliberativas son capaces de generar consensos políticos, decisiones sobre qué hacer de manera conjunta y que todas las partes aceptan como resultado del proceso deliberativo. Incluso cuando no se alcanza un consenso, se supone que estas dinámicas contribuyen a una mejor comprensión de los matices de las posiciones alternativas.

Si estos debates públicos no funcionan correctamente, una de las consecuencias prácticas posibles es que aumente la polarización. Como hemos visto, los desacuerdos cruzados aumentan el tamaño y la densidad del conjunto de argumentos a los que están expuestas las partes en disputa: los partidarios de una parte del desacuerdo no consideran realmente los argumentos y las razones que ofrece la otra parte porque son de naturaleza diferente, y por tanto están más expuestos a las ideas que ya apoyan sus creencias iniciales. Cuanto más se exponen a los argumentos y razones que les dan la razón, más se polarizan. Así, los desacuerdos cruzados refuerzan las preferencias políticas de cada parte y, por tanto, dificultan la coordinación. En este sentido, los desacuerdos cruzados son instancias de discusiones públicas que pueden impedir de forma encubierta la coordinación real, porque parecen contribuir al proceso deliberativo, al tiempo que fomentan el distanciamiento entre quienes comparten los puntos básicos de una de las partes implicadas en la disputa. Veamos algunos casos reales de debates que se convirtieron en desacuerdos cruzados.

#### Caso 1

Durante el primer debate presidencial de 2016 en Estados Unidos, Donald Trump y Hilary Clinton discutían sobre cómo mejorar las perspectivas económicas del país. En concreto, la primera pregunta planteada fue: ¿Por qué es usted mejor opción que su oponente para crear el tipo de puestos de trabajo que pondrán más dinero en los bolsillos de los trabajadores estadounidenses?. A primera vista, esta pregunta no parece ser factual: dos personas pueden estar de acuerdo en todos los hechos relevantes y continuar en desacuerdo acerca de si Trump es mejor opción que Clinton para mejorar la economía del país, siempre y cuando ambas partes no tengan una concepción común sobre qué es o cómo debe medirse la mejoría económica. Así, un desacuerdo sobre esta cuestión podría contar como un desacuerdo de tipo B: un desacuerdo sobre qué principio debemos seguir, cómo debemos concebir los objetivos económicos de un gobierno y a qué indicadores debemos prestar atención.

Desde el principio, Clinton da muestras claras de concebir la disputa como una no factual. Por razones de claridad, pondremos en cursiva las afirmaciones no factuales y subrayaremos las afirmaciones que sí lo son:

CLINTON: La cuestión central de estas elecciones es realmente *qué tipo de país queremos ser* y qué tipo de futuro construiremos juntos.

Podría decirse que la cuestión de qué tipo de país queremos ser y qué tipo de futuro construiremos juntos no es una que dependa de hechos, sino una normativa. Aunque estemos de acuerdo en cómo es realmente nuestro país, podemos continuar en desacuerdo sobre cómo queremos que sea, o cómo debería ser. Clinton sostiene que la mejor manera de mejorar la economía es tratar de lograr una distribución más justa de los recursos, que funcione para todas las personas y no solo para los ricos. Para lograr una mayor igualdad, las grandes empresas deben contribuir pagando más impuestos. Trump, por su parte, defiende que la mejor manera de mejorar la economía es bajar los impuestos a las grandes empresas del 35% al 15% y animarlas a expandirse y crear otros negocios. Después de argumentar durante un rato que las empresas están abandonando el país y que Estados Unidos está en graves problemas, Trump empieza a interrumpir a su interlocutora con frecuencia, y a mostrar claros signos de que, al contrario que Clinton, está concibiendo el desacuerdo en términos factuales, como si se tratara de un desacuerdo de tipo A. Para mostrar esto más claramente, considera el siguiente intercambio:

TRUMP: Pero no lo has hecho en 30 años o 26 años o el número que quieras...

CLINTON: Bueno, he sido senadora, Donald...

TRUMP: No lo has hecho. No lo has hecho. [Interrupción]

CLINTON: Y he sido secretaria de Estado...

TRUMP: Disculpe. [Interrupción]

CLINTON: Y he hecho mucho...

TRUMP: Su marido firmó el TLCAN, que fue una de las peores cosas que le pasó a la industria manufacturera.

CLINTON: Bueno, esa es su opinión. Esa es tu opinión.

TRUMP: Vaya a Nueva Inglaterra, vaya a Ohio, a Pensilvania, vaya a donde quiera, secretaria Clinton, y verá la devastación donde la manufactura ha bajado 30, 40, a veces 50 por ciento. El TLCAN es el peor acuerdo comercial que se ha firmado en cualquier lugar, pero ciertamente en este país.

*Y ahora quiere aprobar la Asociación Transpacífica. Usted estaba totalmente a favor. Luego escuchó lo que yo decía, lo malo que es, y se convenció de que no podía ganar ese debate.* Pero sabes que si ganas, lo aprobarás, y será casi tan malo como el TLCAN. Nada superará al TLCAN.

Clinton vuelve a mostrar que concibe la discusión en términos no factuales, y Trump la interrumpe una vez más mostrando que, para él, el desacuerdo sigue siendo factual. Considera el siguiente intercambio:

CLINTON: *Hay diferentes opiniones sobre lo que es bueno para nuestro país, nuestra economía y nuestro liderazgo en el mundo.* Y creo que es importante analizar lo que tenemos que hacer para que la economía vuelva a funcionar. Por eso dije nuevos empleos con aumento de ingresos, inversiones, no más recortes de impuestos que añadirían 5 billones de dólares a la deuda.

TRUMP: *Pero usted no tiene ningún plan.* [Interrupción]

CLINTON: Pero en... oh, pero lo tengo.

TRUMP: *Secretaria, usted no tiene ningún plan.* [Interrupción]

CLINTON: De hecho, he escrito un libro sobre ello. Se llama “Stronger Together”. Puede recogerlo mañana en una librería...

TRUMP: *Eso es todo lo que tienes...* [Interrupción]

Así, mientras Clinton trata de centrarse en los parámetros generales que deben determinar la política económica de un gobierno, Trump insiste, en cambio, en dos cuestiones factuales diferentes: “la manufactura ha bajado un 30, 40, a veces un 50 por ciento”, y el historial político de apoyo de Clinton a determinados tratados, que se asumen como perjudiciales para la economía estadounidense. Ambos ofrecen claros indicios de concebir el desacuerdo bajo distintos ropajes, en general como un desacuerdo de tipo B para Clinton, y como uno de tipo A para Trump. No sostenemos que el comportamiento de Trump sea inapropiado en este contexto, mientras que el de Clinton sea apropiado. Más bien, lo que sostenemos es que la forma específica en que una pregunta concreta se convierte en un desacuerdo cruzado se ve facilitada por la reputación de Trump de estar dispuesto a decir cualquier cosa en cualquier momento, a pasar de un pequeño punto al siguiente, bastante despreocupado por el curso del debate o la contribución específica de su interlocutora. Replantear un debate no es necesariamente perjudicial para el discurso público. A veces, incluso, la única estrategia sensata es negarse a que la otra parte se exprese en sus propios términos. Sin embargo, se convierte en un problema cuando los escenarios públicos que se supone que deben contribuir a la deliberación política se convierten *sistemáticamente* en desacuerdos cruzados, en los que ambas partes acaban repitiendo a sus respectivos simpatizantes el tipo de argumentos que respaldan su propia posición. Esto, según argumentamos anteriormente, fomenta la polarización, al ampliar el tamaño y la densidad del conjunto de argumentos de una posición.

## Caso 2

Boris Johnson fue entrevistado en julio de 2019 por Sophy Ridge (Ridge, 2019). Durante la entrevista, Ridge y Johnson estaban en desacuerdo sobre si Johnson tiene sentido de la responsabilidad con respecto a lo que dice y hace. Ridge le preguntó si se sentía responsable de las consecuencias de ciertas expresiones que Johnson había utilizado en el pasado, en algunas de sus columnas periodísticas, tras proporcionar varios ejemplos para demostrar que existe una disparidad entre lo que Johnson dice y lo que hace. De nuevo, subrayamos las expresiones que apuntan a una concepción factual del desacuerdo y ponemos en cursiva las que consideramos signos de un desacuerdo normativo:

RIDGE: No es la primera vez que algo que dices le causa problemas. ¿verdad? Solo quiero hablar un poco sobre el lenguaje que ha utilizado. Usted, en columnas anteriores que ha escrito, se refirió a las personas negras con “sonrisas de sandía”...

JOHNSON: De manera totalmente satírica, por cierto.

RIDGE: ¿Puedo terminar, por favor? “Vagabundos con camiseta”, mujeres con burka que “parecen buzones”. Quiero decirle que no es homófobo, ha apoyado los derechos de las personas homosexuales, has apoyado el derecho de las mujeres a llevar el burka, pero dices cualquier cosa para conseguir una risa.

Johnson responde diciendo que el criterio para saber si es políticamente responsable es mirar lo que “realmente hizo” y cualquier otra cosa sería sacar sus palabras de contexto. El punto es que bajo este criterio sobre lo que debería contar como “asumir la responsabilidad”, él:

JOHNSON: No, creo que si se miran todas y cada una de esas columnas o artículos se verá que las citas han sido sacadas de contexto, en muchos casos con el significado contrario al que se pretendía, y de hecho mira mi

historial mientras fui alcalde de Londres. Si quieren ver a alguien que ha hecho campaña a favor de la igualdad de género, miren lo que hicimos en el Ministerio de Asuntos Exteriores, donde hicimos una gran campaña a favor de 12 años de educación de calidad para todas las niñas del mundo, que tuvo un gran éxito y fue adoptada por otros países. *Fíjese en la forma en que dirigí Londres. Hicimos grandes campañas para proteger los derechos de las mujeres y, en particular, contra la violencia de género, y creo que a veces se tiende, como digo, a sacar las palabras de su contexto en lugar de ver lo que realmente hice.*

Ridge rechaza rápidamente la noción utilizada por Johnson de “ser responsable” para afirmar que Johnson no está asumiendo realmente la responsabilidad de sus actos. Johnson, a su vez, niega la relevancia de los hechos a los que se refiere Ridge ofreciendo otra serie de hechos como más relevantes para zanjar la cuestión:

RIDGE: Suena un poco como alguien que no quiere asumir la responsabilidad. No se responsabiliza de las palabras sobre Nazanin. No se responsabiliza de lo que escribe en sus columnas, fue simplemente “sacado de contexto”. Quiero decir, ¿es esa una cualidad que querríamos en un Primer Ministro?

JOHNSON: Al contrario, asumo toda la responsabilidad de todo lo que he dicho. *Solo hay que ver lo que he hecho realmente.* Cuando asumí la dirección de Londres hace once años, la ciudad estaba sumida en la mayor recesión que hemos conocido en 50 años. Tuvimos disturbios, dios sabe por lo que tuvimos que pasar para preparar los Juegos Olímpicos. Asumí toda la responsabilidad de todas esas cosas. Asumí la responsabilidad de una cosa que era la ola de criminalidad que afligía a Londres y me responsabilicé personalmente de ella y, de hecho, a fuerza de algunas medidas muy duras, sacando a la policía a la calle, dándoles el poder, la máxima cobertura política para hacer paradas y registros, conseguimos que la tasa de asesinatos se redujera en un 50%, por debajo de 100 al año, lo cual es algo sorprendente para una ciudad del tamaño de Londres. Sí, asumí la responsabilidad personal de esas cosas y asumo la responsabilidad personal de todo lo que digo y hago.

Tras algunas interrupciones sintomáticas por parte de Johnson, Ridge apeló a los hechos, en particular a algunas de las polémicas declaraciones de Boris Johnson que han tenido consecuencias negativas. Boris Johnson negó que esas afirmaciones tuvieran consecuencias negativas, y también negó que esos fueran los hechos relevantes para determinar si tenía sentido de la responsabilidad. La estrategia dialéctica de Johnson consiste en cuestionar que los hechos señalados por Ridge sean relevantes para determinar si asume la responsabilidad política y personal de sus declaraciones. En este sentido, están concibiendo el desacuerdo en términos significativamente diferentes. Ridge está señalando directamente algunos hechos que puede utilizar como razones para su posición, mientras que Johnson está tratando de replantear el debate cuestionando cuáles deberían ser las razones reales que podrían aducirse para argumentar que tiene sentido de la responsabilidad. Así, Johnson parece concebir el debate como un desacuerdo de tipo B, en términos normativos; mientras que Ridge muestra signos de concebir el desacuerdo como un desacuerdo de tipo A, en términos factuales, al menos al principio del intercambio.<sup>6</sup>

Es importante señalar que, en ambos casos, las partes involucradas no están hablando de cuestiones diferentes, sino que están hablando a niveles diferentes, por así decirlo. A veces, una de las partes está hablando en un nivel factual, mientras que la otra parte está situada en un nivel normativo o evaluativo, generando así un caso de desacuerdo cruzado. Esta dinámica de deliberación no es inusual, de hecho es un fenómeno común en nuestras prácticas deliberativas cotidianas. Solemos discutir sobre un tema determinado con otras personas mientras nos movemos por diferentes niveles de explicación dentro del debate, a menudo sin darnos cuenta de estos cambios conceptuales. Los desacuerdos cruzados son desacuerdos genuinos, y deben ser tratados como tales. En el primer caso, Clinton y Trump están discutiendo sobre la economía de Estados Unidos y continúan haciéndolo durante todo el intercambio. En medio del debate, Trump actúa de forma irreverente, generando (intencionadamente o no) un desacuerdo cruzado. Los términos normativos utilizados por Clinton contrastan con el vocabulario típicamente factual que Trump empieza a utilizar para atacar su posición. Clinton intenta replantear el debate para reubicarlo en términos normativos, pero la actitud de Trump lo impide.

Los desacuerdos cruzados están vinculados conceptual y empíricamente al aumento de la polarización. Como resultado de un debate público esperamos llegar a alcanzar cierta coordinación entre las partes en disputa, aunque sea por el mero contraste entre la fortaleza relativa de los argumentos que sustentan cada posición, pero en un debate real como el que hemos presentado, como hemos visto, la actitud irreverente de uno de los interlocutores genera desacuerdos cruzados, promoviendo un aumento del tamaño y la densidad del conjunto de argumentos al que cada parte está expuesta. Esta exposición a un conjunto limitado y sesgado de argumentos tiende a convertirnos en impermeables hacia las razones de la otra parte (Sunstein, 2017; Barberá et al., 2015; Vicario et al., 2016). Pueden pensar que están participando en una discusión legítima y fructífera cuando, en realidad, están contribuyendo a aumentar la distancia entre ambas partes.

<sup>6</sup> Obsérvese que en estos casos las partes en disputa no entienden el debate exclusivamente en términos normativos frente a factuales. Como ya se ha señalado anteriormente, los ejemplos de desacuerdo en la vida real son, por supuesto, heterogéneos: no hay casos de desacuerdo en la vida real en los que una posición concebida monolíticamente (factual, normativa, metalingüística) se enfrente a otra posición concebida monolíticamente.

## Conclusión

El objetivo de este artículo ha sido mostrar cómo un fenómeno que algunos podrían interpretar razonablemente como un caso de injusticia epistémica testimonial puede ser utilizado por ciertos agentes en su propio beneficio, concretamente para hacer avanzar sus agendas políticas particulares. Cuando las personas que participan de la vida pública consiguen ganarse la reputación de alguien imprevisible, e incluso salvaje, personas despreocupadas por las reglas más básicas de la discusión pública, esto puede reducir su credibilidad en general, se vuelven menos fiables o dignos de confianza, pero también puede ser utilizado en su beneficio en ciertos contextos específicos. A veces, el resultado ventajoso que obtienen de esta estrategia, presentándose como personas dispuestas a decir cualquier cosa en cualquier momento, puede compensar la pérdida de credibilidad. El precio que hay que pagar cuando ni siquiera tus partidarios esperan de ti un mensaje veraz y bien articulado es potencialmente alto, pero los beneficios de representar este papel político marginal en muchos contextos políticos también podrían ser muy altos. En particular, en contextos polarizados en los que se percibe que la cobertura de los medios de comunicación se inclina hacia tus adversarios, presentarte como alguien de quien se puede esperar cualquier cosa podría proporcionar el espacio necesario para convertir un debate político estrictamente dirigido en un desacuerdo cruzado, una disputa pública en la que las partes den muestras de concebir el debate en términos diferentes. Si hay beneficios electorales que obtener promoviendo la polarización, entonces galvanizar a sus partidarios podría ser todo lo que necesitan de una aparición pública potencialmente devastadora, frente a un adversario político estándar.

El esquema del argumento que hemos presentado es el siguiente. En virtud de una determinada interpretación de lo que significa ser miembro de un grupo privado de ciertos derechos, algunos agentes de origen privilegiado pueden razonablemente argumentar que son víctimas de una injusticia testimonial. Sin embargo, llamar la atención pública en esta cuestión no tiene como fin corregir esta falta de credibilidad. Por el contrario, la reputación de ser epistémicamente despreocupado se utiliza sistemáticamente, consciente o inconscientemente, para subvertir el objetivo de ciertos debates públicos. La deliberación pública se convierte en una herramienta de polarización cuando un electorado galvanizado sirve al propósito de las supuestas víctimas de la injusticia epistémica. O cuando cree que lo hace. Al transformar los debates públicos, estrechamente vigilados, en desacuerdos cruzados, son capaces de aprovechar la falta de credibilidad asociada al personaje público que encarnan para fomentar la polarización. Al hacerlo, consiguen hacer avanzar su agenda política en una situación que era potencialmente ideal para que sus debilidades se hicieran patentes.

Solo porque los actores políticos descritos aquí presentan su situación como una en la que son víctimas de una injusticia que también sufren sus seguidores consiguen actuar como lo hacen en debates públicos muy controlados. Sus seguidores les dan carta blanca precisamente porque les consideran víctimas de una injusticia y toman sus salidas de tono, cuando las reconocen como tales, como reacciones naturales a la injusticia que sufren. Cultivar un personaje marginal no genera los beneficios políticos que consiguen obtener de ello a menos que sean capaces de presentarse como víctimas, como parte de un grupo que ya se siente victimizado. El reconocimiento y la identidad juegan aquí un papel crucial y, por eso, se “utiliza como arma”, se instrumentaliza, la injusticia testimonial. Esto es lo que diferencia a Boris Johnson de Kanye West. Al segundo no se le toma como víctima de la injusticia testimonial, solo se le toma como una persona extravagante con un problema de salud mental. Al igual que una raqueta que se utiliza para golpear a alguien en la cabeza, el hecho de que un concepto se instrumentalice no muestra nada con respecto a la idoneidad del concepto en sí, solo muestra que debemos tener cuidado cuando tratamos con una situación en la que alguien blande este tipo de estrategia. Podemos ignorar y burlarnos de tal personaje pero, si lo hacemos, lo hacemos con todas las consecuencias.

## Referencias

- Anderson, Derek E. (2017). Conceptual competence injustice [La injusticia de la competencia conceptual]. *Social epistemology*, 31(2), 210-223. DOI: <https://doi.org/10.1080/02691728.2016.1241320>
- Archer, Alfred y Mills, Georgina (2020). Anger, affective injustice and emotion regulation [Ira, injusticia afectiva y regulación emocional]. *Philosophical topics*, 47(2), 75-94. DOI: <https://doi.org/10.5840/philtopics201947216>
- Almagro, Manuel, Bordonaba, David, Osorio, Javier y Nefalí Villanueva (manuscrito). Crossed disagreements and polarization [Desacuerdos cruzados y polarización].
- Almagro, Manuel, Navarro, Llanos y de Pinedo, Manuel (en prensa). Is testimonial injustice epistemic? Let me count the ways [¿Es epistémica la injusticia testimonial? Déjame contar las veces]. *Hypatia*.
- Altay, Sacha, Hacquin, Anne-Sophie y Mercier, Hugo (2019). *Why do so few people share fake news? It hurts their reputation* [¿Por qué tan poca gente comparte noticias falsas? Daña su reputación] (manuscrito). PsyArXiv. DOI: <https://doi.org/10.31234/osf.io/82r6q>
- Ayala, Saray (2016). Speech affordances: A structural take on how much we can do with our words [Affordances discursivos: Una visión estructural de lo que podemos hacer con nuestras palabras]. *European Journal of Philosophy*, 24(4), 879-891. DOI: <https://doi.org/10.1111/ejop.12186>
- Ayala, Saray (2018). A structural explanation of injustice in conversations: It's about norms [Una explicación estructural de la injusticia en las conversaciones: Se trata de las normas]. *Pacific Philosophical Quarterly*, 99(4), 726-748. DOI: <https://doi.org/10.1111/papq.12244>

- Bail, Christopher A., Argyle, Lisa P., Brown, Taylor W., Bumpus, John P., Chen, Haohan, Hunzaker, M. B. Fallin, Lee, Jaemin, Mann, Marcus, Merhout, Friedolin, Volfovsky, Alexander (2018). Exposure to opposing views on social media can increase political polarization [La exposición a puntos de vista opuestos en los medios sociales puede aumentar la polarización política]. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 115(37), 9216–9221. DOI: <https://doi.org/10.1073/pnas.1804840115>
- Barberá, Pablo, Jost, John T., Nagler, Jonathan, Tucker, Joshua A., Bonneau, Richard (2015). Tweeting from left to right: Is online political communication more than an echo chamber? [Tuitear de izquierda a derecha: ¿Es la comunicación política online algo más que una cámara de eco?]. *Psychological Science*, 26(10), 1531–1542. DOI: <https://doi.org/10.1177/0956797615594620>
- Barómetro (01, 05, 2021). *Estudios Anuales Barómetro*. Centro de Investigaciones Sociológicas. <http://www.cis.es/cis/opencms/ES/index.html>
- Carel, Havi, Kidd, Ian J. (2014). Epistemic injustice in healthcare: A philosophical analysis [La injusticia epistémica en la asistencia sanitaria: Un análisis filosófico]. *Med Health Care Philos*, 17(4), 529-540. DOI: 10.1007/s11019-014-9560-2.
- Carothers, Thomas y O'Donohue, Andrew (Eds.) (2019). *Democracies Divided: The Global Challenge of Political Polarization* [Democracias divididas: el reto global de la polarización política]. Brookings Institution.
- Cassam, Quassim (2019). *Vices of the mind: From the intellectual to the political* [Vicios de la mente: De lo intelectual a lo político] (Primera edición). Oxford University.
- Cillizza, Chris (30, 10, 2018). *The dangerous consequences of Trump's all-out assault on political correctness* [Las peligrosas consecuencias del asalto de Trump a la corrección política]. CNN. <https://edition.cnn.com/2018/10/30/politics/donald-trump-hate-speech-anti-semitism-steve-king-kevin-mccarthy/index.html>
- Crichton, Paul, Carel, Havi, Kidd, Ian J. (2017). Epistemic injustice in psychiatry [La injusticia epistémica en la psiquiatría]. *British Journal of Psychiatry*, 41(2), 65-70. DOI: <https://doi.org/10.1192/pb.bp.115.050682>
- Davis, Emmalon (2018). On epistemic appropriation [Sobre la apropiación epistémica]. *Ethics*, 128(4), 702–727. DOI: <https://doi.org/10.1086/697490>
- Dembroff, Robin, Whitcomb, Dennis (en prensa). Content focused epistemic injustice [La injusticia epistémica centrada en el contenido]. En *Oxford Studies in Epistemology*.
- Dotson, Kristie (2012). A cautionary tale. On limiting epistemic oppression [Un cuento con moraleja. Sobre la limitación de la opresión epistémica]. *Frontiers: A Journal of Women Studies*, 33(1): 24-47. DOI: <https://doi.org/10.5250/fron-jwomestud.33.1.0024>
- Fricker, Miranda (2007). *Epistemic injustice: Power and the ethics of knowing* [Injusticia epistémica. El poder y la ética del conocimiento]. Oxford University.
- Gerber, Alan y Green, Donald (1999). Misperceptions about perceptual bias [Percepciones erróneas sobre el sesgo perceptivo]. *Annual Review of Political Science*, 2, 189–210. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.2.1.189>
- Gilovich, Thomas (1991). *How we know what isn't so: The fallibility of human reason in everyday life* [Cómo sabemos lo que no es: La falibilidad de la razón humana en la vida cotidiana]. Free Press.
- Hamel, Liz, Audrey Kearney, Ashley Kirzinger, Lunna Lopes, Cailey Muñana y Mollyann Brodie (2020). *KFF Health Tracking Poll - September 2020: Top Issues in 2020 Election, The Role of Misinformation, and Views on A Potential Coronavirus Vaccine* [Encuesta de seguimiento de la salud – septiembre 2020: Temas principales de las elecciones de 2020, el papel de la desinformación y las opiniones sobre una posible vacuna contra el coronavirus]. Kaiser Family Foundation KFF. <https://www.kff.org/coronavirus-covid-19/report/kff-health-tracking-poll-september-2020/>
- Jern, Alan, Chang, Kai-min K., Kemp, Charles (2014). Belief polarization is not always Irrational [La polarización de creencias no siempre es irracional]. *Psychological review*, 121(2), 206-224. DOI: <https://doi.org/10.1037/a0035941>
- Kelly, Thomas (2008). Disagreement, dogmatism, and belief polarization [Desacuerdo, dogmatismo y polarización de creencias]. *The Journal of Philosophy*, 105(10), 611–633. DOI: <https://doi.org/10.5840/jphil20081051024>
- Kukla, Rebecca (2014). Performative force, convention, and discursive injustice [Fuerza performativa, convención e injusticia discursiva]. *Hypatia*, 29(2), 440–457. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1527-2001.2012.01316.x>
- Levitsky, Steven y Ziblatt, Daniel (2018). *How democracies die* [Cómo mueren las democracias]. (Primera edición). Crown.
- Lord, Charles G., Ross, Lee, Lepper, Mark R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence [Asimilación sesgada y polarización de actitudes: los efectos de las teorías previas sobre la evidencia considerada posteriormente]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(11), 2098-2109. DOI: <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.37.11.2098>
- Lord, Charles G. y Taylor, Cheryl A. (2009). Biased assimilation: Effects of assumptions and expectations on the interpretation of new evidence [Asimilación sesgada: los efectos de las asunciones y expectativas en la interpretación de nueva evidencia]. *Social and personality psychology compass*, 827-841. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2009.00203.x>
- McCoy, Jennifer y Somer, Murat (2019). Toward a theory of pernicious polarization and how it harms democracies: Comparative evidence and possible remedies [Hacia una teoría de la polarización perniciosa y cómo perjudica las democracias: Evidencia comparativa y posibles remedios]. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 681(1), 234–271.

- Medina, José (2013). *The epistemology of resistance: Gender and racial oppression, epistemic injustice, and resistant imaginations* [La epistemología de la resistencia: Opresión de género y racial, injusticia epistémica e imaginaciones resistentes]. Oxford University.
- Mill, John S. (2009). *On liberty* [Sobre la libertad]. The Floating. (Obra original publicada en 1859).
- Nyhan, Brendan, Porter, Ethan, Reifler, Jason, Wood, Thomas J. (2020). Taking fact-checks literally but not seriously? The effects of journalistic fact-checking on factual beliefs and candidate favorability [¿Tomar los fact-checks literalmente pero no en serio? Los efectos del fact-checking periodístico sobre creencias factuales y la preferencia de candidatos]. *Political Behavior*, 42(3), 939–960. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11109-019-09528-x>
- Osorio, Javier y Villanueva, Neftalí (2019). Expressivism and crossed disagreements [Expresivismo y desacuerdos cruzados]. *Royal Institute of Philosophy Supplements*, 86, 111–132. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1358246119000092>
- Parris, Matthew (26/03/2016). *Tories have got to end their affair with Boris* [Los tories tienen que terminar su romance con Boris]. The Times. <https://www.thetimes.co.uk/article/tories-have-got-to-end-their-affair-with-boris-351c9p06w>
- Porter, Ethan, Wood, Thomas J., Bahador, Babak (2019). Can presidential misinformation on climate change be corrected? Evidence from Internet and phone experiments [Puede ser corregida la desinformación presidencial sobre el cambio climático? Evidencia de experimentos por Internet y por teléfono]. *Research & Politics*, 6(3). DOI: <https://doi.org/10.1177/2053168019864784>
- Preventing Online Censorship (28, 05, 2020). *Preventing Online Censorship* [Prevención de la censura en línea]. Federal Register. <https://www.federalregister.gov/documents/2020/06/02/2020-12030/preventing-online-censorship>
- Ridge, Sophie (02, 07, 2019). *The full transcript of Sophy Ridge's interview with Boris Johnson* [Transcripción completa de la entrevista de Sophy Ridge con Boris Johnson]. Sky News. <https://news.sky.com/story/the-full-transcript-of-sophy-ridges-interview-with-boris-johnson-11751712>
- Srinivasan, Amia (2017). The aptness of anger [La pertinencia de la ira]. *The Journal of Political Philosophy*, 26(2), 123–144. DOI: <https://doi.org/10.1111/jopp.12130>
- Sunstein, Cass R. (2017). *#Republic: Divided democracy in the age of social media* [#República: La democracia dividida en la era de las redes sociales]. Princeton University Press.
- Taber, Charles S., Cann, Damon, Kucsova, Simona (2009). The motivated processing of political arguments [El procesamiento motivado de los argumentos políticos]. *Political Behavior*, 31(2), 137–155. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11109-008-9075-8>
- Vargas-Llosa, Mario (06, 12, 2020). *La lengua oculta*. El País. <https://elpais.com/opinion/2020-12-05/la-lengua-oculta.html>
- Vicario, Michela D., Bessi, Alessandro, Zollo, Fabiana, Petroni, Fabio, Scala, Antonio,
- Caldarelli, Guido H., Stanley, Eugene H., Quattrociochi, Walter (2016). The spreading of misinformation online [La difusión de la desinformación en línea]. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113(3), 554–559. DOI: <https://doi.org/10.1073/pnas.1517441113>
- Wallace, Patricia (2016). *The Psychology of the Internet* [La psicología de Internet]. Cambridge University.
- Weaver, Matthew y Walker, Peter (10, 04, 2019). *Government sacks Roger Scruton after remarks about Soros and Islamophobia* [El gobierno destituye a Roger Scruton tras comentarios sobre Soros y la islamofobia] The Guardian. <https://www.theguardian.com/culture/2019/apr/10/roger-scruton-calls-for-dismissal-islamophobiad-soros-remarks>
- Williams, Zoe (26, 04, 2019). *Roger Scruton is not the victim of a leftwing witch-hunt. Here's why* [Roger Scruton no es víctima de una caza de brujas de la izquierda. He aquí por qué]. The Guardian. <https://www.theguardian.com/commentisfree/2019/apr/26/roger-scruton-not-victim-leftwing-witch-hunt>
- Wittgenstein, Ludwig (1998). *Philosophical investigations. Philosophische Untersuchungen* [Investigaciones filosóficas] (Segunda edición). Blackwell. [G. E. M. Anscombe, Trad.] [IF]
- Wood, Thomas, Porter, Ethan (2019). The elusive backfire effect: Mass attitudes' steadfast factual adherence [El efecto retroceso cuestionable: La población es férreamente afectada por la información factual]. *Political Behavior*, 41(1), 135–163. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11109-018-9443-y>
- Yardi, Sarita, Boyd, Danah (2010). Dynamic debates: An analysis of group polarization over time on Twitter [Debates dinámicos: Un análisis de la polarización de grupos a lo largo del tiempo en Twitter]. *Bulletin of Science, Technology & Society*, 30(5), 316–327. DOI: <https://doi.org/10.1177/0270467610380011>

