



¿Razón o emoción? El motor del pensamiento
político

Reason or Emotion? The Engine of Political Thought

Italo Xavier Campomanes Cusi

<https://orcid.org/0009-0003-7545-690X>

Universidad Nacional Mayor de San Marcos

italocampoman@gmail.com

Recibido: 21/03/2023

Aceptado: 30/05/2023

Publicado: 15/06/2023



Resumen

El pensamiento político tiene dos motores: la emoción y la razón; pero sólo una se impone por encima de la otra. Si hacemos una revisión histórica de los cambios políticos en nuestra sociedad, podríamos pensar que fue la razón la que motivó la confianza en las ideas de quienes proponían un cambio, y que la emoción es la que gobierna actualmente; no obstante, las aproximaciones de la psicología nos pueden dar un diagnóstico contrario. Primero, nos puede demostrar que es la emoción el motor del pensamiento político, y, luego, que esto siempre ha sido así y que no es producto de la sociedad posmoderna. La política y la emoción tienen más relación de la que podríamos pensar, y esto es gracias a un entramado de componentes. Negar esta realidad es servil a la "alexitimia política".

Palabras claves: política, pensamiento, emoción, líder, elección, psicología

Abstract

Political thought has two motors: emotion and reason; but only one prevails over the other. If we make a historical review of the political changes in our society, we might think that it was the reason that motivated trust in the ideas of those who proposed a change, and that emotion is what currently rules; however, the approximations of psychology can give us a contrary diagnosis. First, it can show us that emotion is the engine of political thought, and then, that this has always been the case and that it is not a product of postmodern society. Politics and emotion are more related than we might think, and this is thanks to a network of components. Denying this reality is subservient to "political alexithymia."

Keywords: politics, thought, emotion, leader, choice, psychology

Introducción

“¡La pobreza es un mal que hay que exterminar!, les voy a explicar la situación. Los ricos tienen algo que nosotros no tenemos, y eso es el dinero; entonces, para ser tan ricos como ellos necesitamos tener efectivo. La solución es clara, compañeros: hay que imprimir billetes y repartirlo a todos por igual, ¡así eliminamos la pobreza y la desigualdad!” —dice un político—. ¿Cuántos se detendrían a pensar y cuestionar si esta solución es viable?, o si no, ¿cuántos, sin cuestionamiento alguno, le darían un espacio a esta idea dentro de las suyas por lo conmovedor que suena? Al pensar políticamente nos mueve la razón o la emoción, no hay espacio para un término medio; en todo intento de este último siempre predomina uno sobre el otro. Si la historia de los cambios políticos y la actualidad nos ensaña algo, es que la emoción es el motor del pensamiento político.

Un paso por las ideas

En el Perú, hace no muchos años, en las elecciones del 2021 quedaron dos candidatos. Ninguno, bajo mi perspectiva, merecía el cargo; sin embargo, fueron los resultados de la primera vuelta electoral. Tras una revisión del plan político de ambos, solo había algo claro, uno de ellos tenía ideas más destructivas para la economía y paz social del país. La sorpresa vino cuando el candidato vencedor fue el de las peores ideas. La razón dice que debemos votar a las ideas en aras de lograr una mejor nación en todos los aspectos. La emoción dice que... no, la emoción no dice nada, cuando se traduce en conducta es un impulso irracional. Queramos o no, todos tenemos un pensamiento político, habría que ver cuál es el fundamento de este, no es difícil darse cuenta que la emoción es la que gobierna; si dominara la razón tendríamos una situación mejor.

Las ideas políticas son aprendidas al entrar en contacto con la realidad, y estas son instrumentos con el objetivo de transformar el mundo mediante la acción política (Kaiser, 2009). Las mismas son difundidas, hoy más que nunca, por todos lados, y está en potestad del receptor aceptarlas sin más o cuestionarlas antes. A veces, podemos no reconocer el origen de los pensamientos que tenemos; por ejemplo, muchos suelen decir "vive y deja vivir"; sin embargo, desconocen que esa frase fue acuñada por Ben Franklin. Los pensamientos viajan, las personas se van, pero en algunos casos las ideas de estas trascienden. Las decisiones políticas, cuando de las masas dependen, no pueden estar condicionadas a la emotividad del ciudadano, aunque de momento lo estén.

Para poder seguir con el texto se necesitan definir los términos "razón", "pensamiento", y "pensamiento político"; el término "emoción" se definirá más adelante en pos de una mejor abstracción. La razón es una suerte de "voz de la propia conciencia", y esta conciencia debe ser racional. Vemos, pues, que razón no se desliga de lo racional; por tanto, la razón es la capacidad que tienen los hombres para actuar de manera racional, basándose en evidencia —conforme a la realidad inmediata— y no en supuestos o procesos afectivos. En otro eje, para Smith y Kosslyn (2008), "el pensamiento es el proceso de

representación mental de algunos aspectos del mundo (incluyéndonos a nosotros mismos)", es decir, contiene a las ideas. Y el pensamiento político es un pensamiento de medios y de fines, de estrategias, de críticas fundadas sobre cómo debería ser la organización social (Fingermann, 2010).

El poder del discurso

El discurso de imprimir billetes para erradicar la pobreza, como tantos otros, suena convincente, y esto se debe principalmente a dos motivos. El primero es por el contenido del mensaje, muchas veces ni se presentan argumentos; sólo se emiten falacias (parecen argumentos, pero no lo son), y aunque algunos puedan sospechar de estas, "son como un mal olor del cual desconocen su fuente" (Pino, 2021). Por ejemplo, la falacia Ad Hominem la podemos encontrar aquí: Raúl, en pleno debate con una activista, menciona datos y cifras sobre los problemas que afectan a las mujeres, como respuesta su contrincante dice que él no puede hablar sobre las problemáticas de la mujer porque no es mujer. En este caso, aunque suene convincente y despierte emociones, se está atacando a la persona, no ha dado una respuesta que pueda invalidar lógicamente lo que su oponente menciona. Otros, incluso, llegan a la mentira, resulta curioso que los seguidores de quien porte las ideas no se den cuenta, pues, las personas mentirosas no son difíciles de detectar; de hecho, el estudio de Pallejá et al. (2002) demuestra que estos se pueden delatar por sus conductas o por lo contradictorio de su discurso. La respuesta tentativa es que existe un sesgo por el lazo emocional que se ha creado.

El segundo motivo es la propia naturaleza humana. El hombre necesita pensar en algo, necesita tener ideas sobre los fenómenos políticos, si este no tiene los medios para alcanzarlas, buscará una salida fácil. Bon (1992) indicó que las personas necesitan tener algo en qué creer, y que esta ilusión o esperanza es vital para ellas. Claramente, es más fácil que el pensamiento cale si está acompañado de emotividad, y si hay lágrimas, mucho mejor. Hoy podemos ver cómo políticos venden su revolución bajo frases, por ejemplo, una política menciona entre lágrimas: "Abajo la cultura de la violación, nos queremos libres". Este mensaje es falso, no existe tal cultura, por si fuera poco, esta parte de una falacia de generalización precipitada (o de sobregeneralización); asimismo, está acompañada de emotividad. Con estos recursos no le es difícil engancharse en mentes jóvenes que aún no tienen una idea clara de la problemática. En el caso puesto de ejemplo se pudo apreciar cómo el discurso —y su ejecución— tiene el potencial de convencimiento para que su idea sea adherida en el lenguaje político común, aunque el emisor también juega un rol importante.

El líder político

Las personas, aquellas que aún no se divorcian de la política, necesitan a alguien en quien confiar (relación emocional), y cuando se confía en este, pocas veces habrá lugar para la crítica sobre lo que propugna. El ciudadano al que se le entrega confianza no es uno más del montón, este tuvo la necesidad de convertirse en un líder político. Aquel es un ciudadano que asumió el papel de líder en un contexto de masas que demandan un cambio; claramente, no todos pueden serlo. Contrario a lo que decía Katz (1963), que las conductas de los políticos tenían que ver con procesos patológicos o irracionales; el líder tiene la razón como arma para persuadir a la masa emocional. Por otro lado, Lasswell (2017) decía que los políticos estaban sometidos a las necesidades que le exigían sus raíces biográficas; lo cual no puede ser cierto en su totalidad, este está sometido a las exigencias sociales sobre las problemáticas que existen o las que él inventa; por eso, debe saber innovar, debe cambiar el cómo y el cuándo para mantenerse o emerger como nueva figura pública.

El liderazgo del que hablamos no es distinto al liderazgo general, de hecho, separarlos solo constituye un problema (Hermann, 1986). Este es un proceso donde una persona tiene mayor influencia que otros en un contexto de grupo; no se trata de algo estacional como el líder del trabajo grupal universitario. Es decir, ejerce influencia sobre un número relativamente amplio de personas y durante un tiempo considerable. Hermann (1983) propone algunos componentes esenciales del liderazgo político; por ejemplo, sus creencias políticas y la convicción que tiene de estas. Un factor importante a tener en cuenta es el estrés, cuando se tiene esta responsabilidad de liderar masas, es inevitable no pensar en que el ambiente demande más de lo que podamos dar. El lidiar satisfactoriamente con estos eventos estresantes es muy bueno para su imagen política.

Otra cuestión emocional —y relacional— es el carisma, generar carisma con la población puede no ser una tarea fácil. Una manera de activar en la masa una percepción carismática es la aparición —poca y precisa— en circunstancias especiales, si este aparece a menudo puede generar aburrimiento y corre el riesgo de ser tachado como acaparador o "figureti". Por eso, el líder ejerce su rol en "contextos que implican la toma de decisiones que afectan al cambio o mantenimiento del sistema; la distribución de recursos y la definición de metas y estrategias grupales" (Kellermann, 1984). El carisma es una relación tan poderosa que, incluso, podría hacer que los seguidores cambien su pensamiento moderado a uno radical. No es tan difícil como parece, si los seguidores no se ven afectados, estos pueden apoyar medidas que perjudiquen al resto.

La moral y el voto

Otro punto para tener en cuenta es la moral, y no necesariamente en las sociedades conservadoras, la indignación por romper los códigos morales es muy humana; además, se puede corroborar de manera empírica. Vamos con este caso, tenemos a un candidato en una buena posición en las encuestas, varios politólogos y economistas aseguran que su plan político es el mejor en comparación a sus oponentes; pero, a semanas de las elecciones, se

filtra una noticia: "El candidato fue visto con una mujer que no era su actual pareja". Todos se enteran de esta, una semana después se hace la última encuesta de intención de voto, los resultados dejan a dicho postulante entre los últimos puestos. El líder político no cambió su plan de gobierno ni a sus acompañantes, no cambió nada; lo que sí hizo fue romper un contrato social (la fidelidad en la relación). ¿No podemos tener a un presidente infiel aun si sus ideas fueran las que necesita el país? No, claramente no. Ya sea por empatía con su ahora expareja, por ir contra los valores tradicionales, etc.; la razón por la que le quitan el voto es emocional.

Política y emoción

Se ha hablado de emoción varias veces en los párrafos anteriores, pero ¿qué es una emoción? Esta es una reacción afectiva instantánea tras la valoración de una situación, toda la información de eventos es evaluada por nuestra mente —se usa el término por razones prácticas—, luego, este responde (Bisquerra, 2017). Esta valoración se da tan deprisa que en ocasiones no somos conscientes de ellas, y es por eso por lo que podemos considerarlas como automáticas. Ante un mitin político, las personas reaccionan de manera distinta, con empatía, ira, pena, vergüenza, alegría, etc.; y si pasa esto es porque para activar una emoción se deben cumplir cuatro condiciones: relevancia, implicación, afrontamiento y significación normativa (Scherer et al., 2001). Por otro lado, Demertiz (2013) hace una separación entre objeto de emoción y causa de la emoción. Por ejemplo: Marco tiene una relación con Olivia, cada vez que Marco ve a su novia siente alegría, y él puede afirmar que ella es la razón de su alegría; sin embargo, esto no funciona así: la causa de la emoción no es el objeto (la novia), sino la relación que se mantiene con él (pareja de enamorados).

Si llevamos el ejemplo anterior al campo político podemos entender por qué las personas, a veces, no responden tanto al mensaje del político, sino a la relación que mantienen con este. Los principales procesos afectivos son la emoción (poco duradero, pero intenso), el sentimiento (más duradero, pero poco intenso) y la pasión (prolongando e intenso); sin embargo, por razones prácticas y para facilitar el entendimiento, todos se traducen como emoción. Tras una revisión de estudios, se llegó a la conclusión de que las decisiones se inclinan hacia las opciones que presenten una mejor relación de costo-beneficio (Grecucci y Sanfey, 2015); para Bisquerra (2017) esto no es así, pues, señala que la evidencia empírica dice lo contrario: las emociones juegan un papel más relevante del que se cree. Cuando tomamos una decisión política (qué pensar, a quién votar, etc.), esta tiene una carga emocional muy importante.

Hoy se habla de una "alexitimia política", puede ser entendida como la incapacidad por reconocer la relevancia de las emociones en la política. Para Nacher (2016), esta hace alusión a la nula sensibilidad por los estados colectivos de ánimo de los políticos. En efecto, los políticos —los más intelectuales, generalmente— no quieren ver el rol de la emoción en las decisiones políticas (el voto). Podemos ver cómo colectivos sociales luchan por cambios,

estos son llamados "comunidades de sentimientos" por Berezin (2002), la razón es obvia, todo lo mencionado anteriormente da paso a pensar que la mayoría de "luchas sociales" son principalmente por causas emocionales. De hecho, Ost (2004) planteaba que la política debería medirse en términos emocionales: es una "movilización de la ira".

¿Votante racional?

El precio de ser políticamente racional es muy alto, tiene un costo social y económico que pocos pueden y/o quieren pagar. En el aspecto social, el grupo es una variable con mucha influencia sobre nuestro pensamiento; por lo tanto, es normal que cedamos ante lo que piense la mayoría para no quedar excluido (Montagud, 2021), y esto se puede ejemplificar con cualquier caso, no necesariamente político. Supongamos por un momento que tu grupo social ha perdido la razón y se empeñan en decir que "las personas de tez negra no deberían tener derechos". Tú sabes que esto es incorrecto, puedes intentar convencerlos de que están equivocados; sin embargo, te das cuenta de que esa idea la tienen bien marcada y que así no se puede vivir bien. Ante este evento tienes dos opciones: adherir ese pensamiento al tuyo o cambiar todo tu grupo social. Claramente, en términos prácticos y obviando la moral, cambiar de grupo social tiene un precio muy elevado, es más asequible integrar aquel pensamiento con el que estuviste en desacuerdo en un inicio. Es claro que las decisiones que toma la gente en función de creencias falsas sólo es factible si la realidad es otra (Kaplan, 2007).

Ahora, veamos otro caso, en un restaurante están sentados Axel y sus cuatro amigos, de repente se escucha en la radio una periodista que afirma que el candidato "A" es el que la gente quiere, pues, tiene un 80% de intención de voto. Axel no tiene ninguna intención de votar por él, pero tras escuchar que el 80% lo va a votar, él puede suponer que cada uno de sus amigos también lo hará; entonces, para quedar bien con ellos, Axel dirá que "A" es la mejor opción. Sus amigos pasarán la misma situación que él: identificar el pensamiento de la mayoría para luego adherirse a ella, creando así una "espiral del silencio" (Noelle, 1995). En ambos casos está presente el temor a quedarse sin amigos, a ser aislados del grupo social, no sería descabellado afirmar que el miedo es uno de los motores emocionales más importantes. Sobre todo, en crisis económicas y sociales, el miedo en la gente genera ansiedad, y esa es quien "piensa por uno" (Estefanía & Moreira, 2011).

Para pensar correctamente es necesario estar bien informado, este pensamiento no es ajeno en el campo político. Cuando una persona deja de lado la emoción, solo le queda el camino de la razón; no obstante, debe formarse para ello. Cuando se habla de "formarse" se hace alusión a "educarse": tiene que estudiar. Si queremos cuestionar las ideas políticas antes de adherirlas, debemos saber por qué, o por lo menos entenderlas; este no es un trabajo de la noche a la mañana, requiere tiempo, y como dijo el tan recordado Franklin (1788), "el tiempo es dinero". Es decir, los actos que hagamos se miden en función costo-beneficio (Cornejo, 2019), todo lo que hacemos debe basarse en ello. Debemos, entonces, evitar hacer cosas que no aporten a nuestra vida: las acciones improductivas.

Vamos con un ejemplo, supongamos que Ramsés es un padre de familia en un contexto donde "la razón (análisis técnico) ha sido sustituida por la emoción" (Espinosa, 2022). Ahora, este quiere escapar del sentimentalismo político; por lo tanto, decide educarse en política, economía, derecho, etc. En teoría, todo pinta bien, es cuestión de llevar unos cursos y leerse una cantidad saludable de libros. Sin embargo, él recuerda que tiene una familia que mantener y que sale temprano de su casa a trabajar ocho horas o más. Llega a su hogar cansado y sin energías para seguir un curso o leer un libro. Y si aun así le sobraran energías, preferiría gastarlas pasando sus horas de ocio con su esposa e hijos. No todo está perdido, Ramsés puede dejar su trabajo y buscarse uno que demande menos horas laborales, pero menos horario laborando es igual a menos honorarios —generalmente—; él debería sacrificar los ingresos familiares a cambio de su educación política. Esto es el coste de oportunidad, término acuñado por Friedrich von Wieser, que hace referencia a lo que dejamos de ganar por haber elegido una de las opciones y no la otra (Comellas, 2022). Y, en este caso, para sorpresa de nadie, el sustento económico familiar está por encima de la educación política, si de la valoración de quien sostiene el hogar se trata.

¿Educar? Debate sobre la mesa

El hombre que es actor en la obra de los problemas sociopolíticos puede tomar sólo tres papeles: héroe, víctima o culpable. La mayoría quiere ser héroe, aunque no siempre lo lleve de manera correcta. ¿Y si el Estado —grupo de personas que gobiernan— educara a la población desde pequeños para ser héroes (pensar racionalmente en política)? Es una pregunta que quiero dejar abierta a una respuesta por parte del lector. Las personas se pueden corromper, bien cierta es la frase: "¿Quieres conocer de verdad a una persona? Dale poder". Además, nada asegura que dicha educación sea realmente objetiva, esta puede estar direccionada ideológicamente por el partido de turno. Y aun así fuese objetiva, sería un tipo de "imposición" sobre las masas a "pensar correctamente". El debate está sobre la mesa.

Conclusión

Finalmente, se puede asegurar con más convicción que la emoción es el motor de los pensamientos políticos; no obstante, se debe hacer énfasis en que es un trabajo complementario entre los políticos —líderes— y la población: constituyente una relación emocional, ya sea con su comportamiento, pensamiento o lenguaje (discurso). Con esto no se está diciendo que nos volvamos "personas frías" y que desterremos las emociones, de hecho, lo anterior es imposible sin una lesión cerebral o acontecimientos traumático. Lo que se busca es que se entienda que cuando se necesita tomar una decisión importante, como en las cuestiones políticas, debemos darle más espacio a la razón.

Referencias

- “Advice to a Young Tradesman” [21 July 1748], *Founders Online*, National Archives, <https://founders.archives.gov/documents/Franklin/01-03-02-0130>. [Original source: *The Papers of Benjamin Franklin*, vol. 3, January 1, 1745, through June 30, 1750, ed. Leonard W. Labaree. New Haven: Yale University Press, 1961, pp. 304–308.]
- Berezin, M. “Secure States: Towards a Political Sociology of Emotion”. En *Emotion and Sociology*, editado por J. Barbalet. Oxford: Blackwell, 2002.
- Bisquerra, R. *Política y emoción. Acciones de la emoción en la política*. Madrid: Ediciones Pirámide, 2017.
- Bon, G. L. *Psicología de las masas*. Traducido por Alfredo Guerra Miralles. Madrid: Morada, 2005
- Caplan, B. *El mito del votante racional: Por qué las democracias prefieren las malas políticas*. Madrid: INNISFRE, 2016.
- Comellas, A. (2022, 22 de enero). *Qué es el coste de oportunidad* - Forbes España. <https://forbes.es/economia/134879/coste-de-oportunidad/>
- Demertzis, N, ed. *Emotions in Politics: The Affect Dimension in Political Tension*. Springer, 2013 <https://link.springer.com/book/10.1057/9781137025661#:~:text=Promoted%20by%20the%20affective%20turn,level%20with%20special%20focus%20on>
- Espinosa, V. (2022, 1 septiembre). *El mito del votante racional*. La Tercera. <https://www.latercera.com/opinion/noticia/el-mito-del-votante-racional/KXQLHGZQBVDHRKD6ILCBOMQBHM>
- Estefanía, J., & Moreira, J. E. *La economía del miedo*. Barcelona: Galaxia Gutenberg, 2011.
- Fingermann, H. (23 de noviembre de 2010). *Concepto de pensamiento político*. Deconceptos.com. <https://deconceptos.com/ciencias-sociales/pensamiento-politico>
- Grecucci, A. y Sanfey, A. G. “Emotion Regulation and Decision Making”. En *Handbook of Emotion Regulation*, editado por J.J. Gross. Nueva York: The Guilford Press: 2015
- Hermann, M. G. *Public leadership quality in micro and macro situations*. Ciudad editorial, 1983.
- *Ingredients of leadership. Political Psychology*. San Francisco: Jossey-Bass, 1986.
- Kellerman, B. *Leadership: Multidisciplinary Perspectives*. Nueva Jersey: Prentice Hall, 1984
- Katz, D. “Patterns of leadership”. *Handbook of Political Psychology* San Francisco: Jossey-Bass. 1973.
- Lasswell, Harold D. *Power and Personality*. Reino Unido: Taylor & Francis Group, 2017.
- Montagud Rubio, Nahum. (2021, 21 diciembre). *Presión social: qué es, características y cómo nos afecta*. Psicología y Mente. <https://psicologiymente.com/social/presion-social>

Nacher, I. A. (2016, 12 diciembre). Enfermedades políticas: la alexitimia frente a la política de los afectos. *elDiario.es*. https://www.eldiario.es/opinion/zona-critica/enfermedades-politicas-alexitimia-politica-afectos_129_3686379.html

Nàcher, Imma Aguilar. *Enfermedades políticas: la alexitimia frente a la política de los afectos*. *elDiario.es*. https://www.eldiario.es/opinion/zona-critica/enfermedades-politicas-alexiti-mia-politica-afectos_129_3686379.html

Noelle-Neumann, Elisabeth. *La espiral del silencio: opinión pública: nuestra piel social*. Argentina: Paidós, 1995.

Ost, D. Politics as the Mobilization of Anger. *European Journal of Social Theory*, 2004.

Pallejá, J. M., Martín, E. G., & Alonso, M. J. “La detección del engaño sobre la base de sus correlatos conductuales: la precisión de los juicios”. *Anuario de Psicología Jurídica*, 12, n° 12 (2002): 37-56. <https://journals.copmadrid.org/apj/archivos/80162.pdf>

Pino, C. (2021, 22 septiembre). 5 falacias lógicas clásicas de los candidatos políticos (y cómo responderlas). *Filosofía y Humor*. <https://filosofiayhumor.com/2021/03/03/5-falacias-logicas-clasicas-de-los-candidatos-politicos-y-como-responderlas/>

Pino, Camilo. (3 de marzo de 2021). *5 falacias lógicas clásicas de los candidatos políticos (y cómo responderlas)*. *Filosofía y Humor*. <https://filosofiayhumor.com/2021/03/03/5-falacias-logicas-clasicas-de-los-candidatos-politicos-y-como-responderlas/>

Scherer, K. R., Schorr, A., & Johnstone, T. *Appraisal Processes in Emotion: Theory, Methods, Research*. Reino Unido: Oxford University Press, 2001.

Smith, E., & Kosslyn, S. M. *Procesos cognitivos: Modelos y bases neuronales*. España: Pearson Educación, 2008.