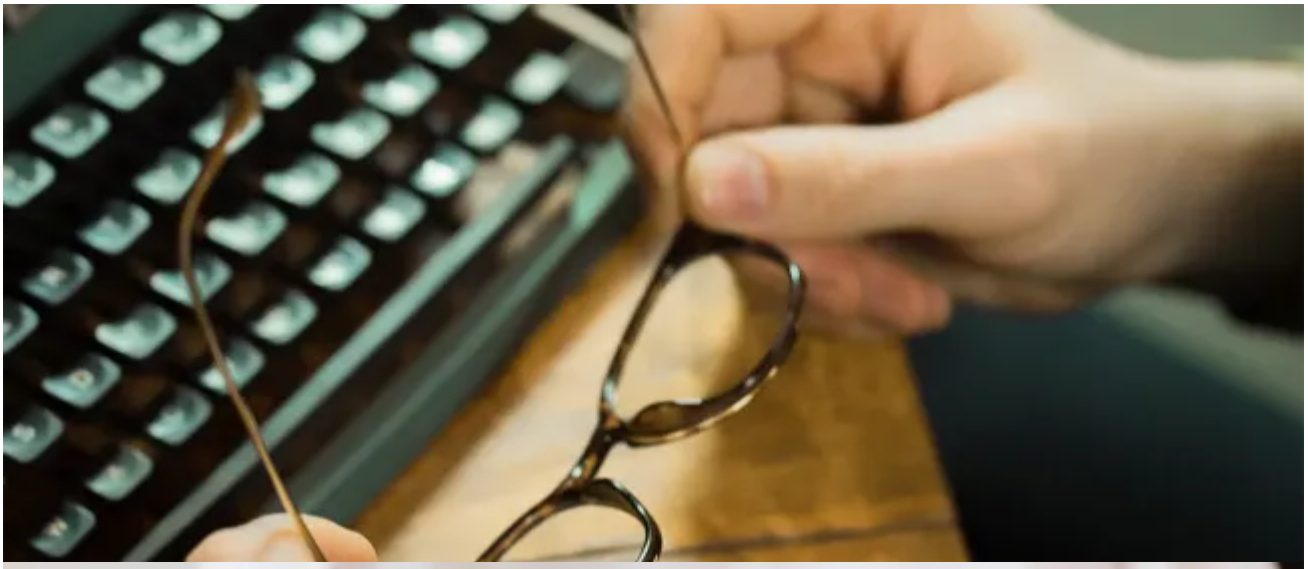
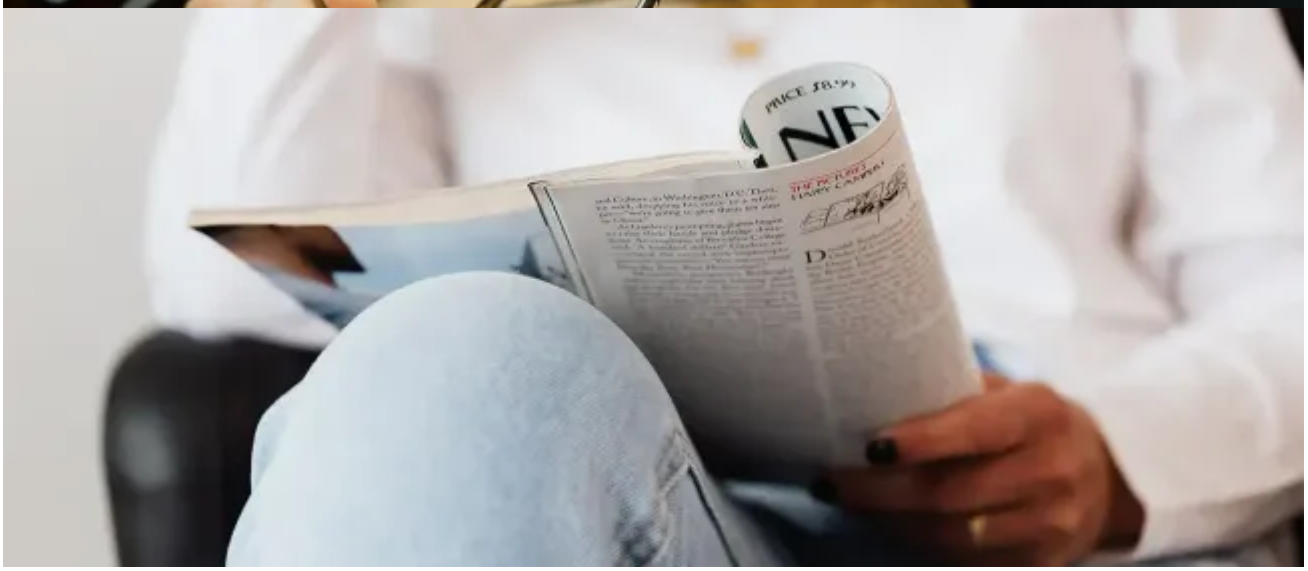
Psicología del voto





Tiempo de lectura: 7 min.

Daniel Eskibel

Mar, 23/07/2019 - 13:04

La psicología del voto despierta la atención de por lo menos 4 segmentos sociales diferentes:

1. Políticos y gobernantes que quieren descubrir las claves que les ayuden a conquistar esos votos que a veces parecen tan esquivos.
2. Consultores políticos, agencias de publicidad y profesionales que trabajan en los equipos de campaña electoral que quieren ser más efectivos en sus tareas.

3. Académicos que investigan y producen conocimiento sobre los factores que afectan las decisiones de voto de los ciudadanos.
4. Periodistas que buscan informar a sus lectores y darles un perfil de lo que ocurre en la trastienda de las campañas electorales y de la comunicación política.

Todos ellos se preguntan por las razones y sinrazones del voto de cada persona.

El voto, la psicología, el cerebro y la sociedad

¿Se vota con el bolsillo o con el corazón? ¿Es diferente la psicología del votante de izquierdas que la del votante de derechas? ¿Qué es lo que más influye sobre el voto a un candidato: la sociedad o el cerebro? La psicología del voto nos ayuda a comprender estas y otras preguntas acerca de cómo votamos.

La periodista Aída Pereda me preguntó sobre estos temas para un reportaje que publicó el 18 de mayo de 2019 en Prensa Ibérica, un conglomerado que abarca 17 periódicos en 9 Comunidades Autónomas españolas con más de un millón y medio de lectores diarios en sus ediciones papel.

A continuación, comparto aspectos sustanciales de nuestro diálogo para dicho reportaje.

¿Hasta qué punto es nuestro cerebro quien elige qué votar?

Hasta el punto máximo. 100 %. Todas las decisiones humanas y todas las elecciones en todos los campos de la vida son resultado de procesos que ocurren en el cerebro.

Cuando se dice que “se vota con el bolsillo” (aludiendo al peso de los factores económicos) o que “se vota con el corazón” (aludiendo al peso del factor emocional), en realidad se están construyendo metáforas explicativas, pero el lugar real de la decisión de voto es el cerebro humano.

¿Es una decisión emocional o racional?

El voto es una decisión básicamente emocional, lo cual no excluye la participación de algunos factores racionales. Primero la persona siente. Eso que siente lo aproxima a determinadas ideas, partidos o candidatos. Luego la razón argumenta, explica, ilustra, amplía o justifica. Pero la base es emocional.

¿Cuánta subjetividad hay en la decisión de voto? ¿Y qué parte del cerebro decide?

La subjetividad es total. Lo que ocurre en las campañas electorales se basa mucho más en las percepciones que en las realidades. Y esas percepciones están contaminadas de emociones, factores irracionales, aprendizajes previos y hasta características de personalidad.

En la decisión intervienen varias zonas cerebrales considerando el papel decisivo de las emociones pero además teniendo en cuenta la intervención de zonas vinculadas a la percepción, la cognición y el lenguaje.

¿Es distinto el cerebro de una persona de derechas que el de una persona de izquierdas?

En especial en la última década hay estudios que sugieren la existencia de diferencias a nivel cerebral entre personas de izquierdas y personas de derechas. Pero no se trata de una determinación total ni mucho menos.

Es una base biológica inicial, pero después el ambiente familiar y social en el cual el niño se desarrolla será un factor decisivo. Y luego en la adolescencia ocurren los procesos directamente de socialización política que terminan de modular las inclinaciones políticas.

La corteza prefrontal del cerebro cobra especial importancia, ¿por qué?

La corteza pre-frontal es una zona muy importante en las funciones ejecutivas, en la asunción y finalización de conjuntos de tareas. Es una zona cerebral muy activa en la toma de decisiones complejas para las cuales hay que evaluar tanto factores internos como provenientes del exterior.

Y la decisión de voto tiene algo de esa complejidad que implica procesar diversos estímulos que provienen de lugares diferentes.

¿Cómo se relacionan nuestras decisiones particulares con el comportamiento político?

En realidad el comportamiento político de una persona es el resultado de una multiplicidad de decisiones particulares que se van adoptando a lo largo del tiempo.

Allí tenemos la decisión de ir o no ir a votar, la decisión de votar a un candidato y no a otro, la decisión de alinear o no alinear su voto actual con su voto pasado, la decisión de exponerse más o menos a la información política, la decisión de participar o no en determinado evento político, la decisión de darle a la política un papel central o lateral en su vida y una cantidad de decisiones más.

Al final el comportamiento político individual está hecho de todas estas decisiones. Y al mismo tiempo podemos hablar del comportamiento político de una sociedad o de un segmento social, comportamiento colectivo donde confluyen y se resignifican aquellos comportamientos individuales que señalaba.

¿Qué peso cobran los factores sociales que nos rodean a la hora de elegir?

Sigmund Freud explicaba que la psicología individual es, al mismo tiempo y desde un principio, psicología social. Los factores sociales están allí antes del nacimiento de un niño y son internalizados precozmente en su mundo interior a través principalmente del lenguaje.

Desde ese comienzo lo social ya no es algo meramente externo sino que también se vuelve parte del interior de cada uno. Entonces esos factores sociales siempre están presentes a la hora de elegir.

¿Cómo se explicaría el comportamiento irracional de voto?

Se explica, justamente, porque la base del voto es irracional.

En muchos ámbitos políticos y periodísticos se ha construido y defendido la bonita teoría de que la decisión de voto es un proceso mental racional en el cual cada quien analiza y compara a los candidatos y sus ideas, reflexiona con cuidado acerca de ellos y luego elige de una manera igualmente razonable.

Pero todo eso es falso.

La mente humana no funciona así. Jamás.

Es una teoría que en el fondo identifica la vida mental con la conciencia. Y hace ya más de 100 años que Freud descubrió el inconsciente y las motivaciones irracionales agazapadas hasta en las conductas que tienen una mayor apariencia de raciocinio.

Ya va siendo hora de que nos demos por enterados de que en torno al 98 % de la vida mental es inconsciente. Las decisiones del votante nunca resultan de sopesar conscientemente argumentos contrapuestos y optar luego por el más acertado.

Entre otras razones porque los argumentos que niegan lo que creemos son rechazados de plano de una manera casi automática, generalmente sin que tengan siquiera la oportunidad de ingresar a la mente. Es como que el cerebro se reserva el derecho de exclusión. Y es tan exclusivo que deja afuera todo lo que le hace ruido y lo que amenaza sus convicciones.

¿Influyen sobre el voto factores ajenos a la política como el estado del tiempo del día de la elección?

El principio que tendríamos que aplicar es el de la multi-causalidad. Lo que ocurre políticamente no ocurre por una sola causa sino que tiene detrás un complejo entramado de cadenas causales.

Entonces sería completamente erróneo pensar que un candidato ganó las elecciones porque hacía frío o calor. Pero al mismo tiempo tenemos que tener en cuenta que hay factores del día mismo de la elección que también tienen algo de influencia.

Por ejemplo: hace ya muchos años los entonces asesores de la Primera Ministra británica Margaret Thatcher descubrieron que en Gran Bretaña los electores tenían tendencia a votar a favor de quien estaba en el gobierno cuando las elecciones se hacían en épocas más cálidas.

De todos modos son asuntos que no hay que tomar como reglas definitivas y válidas en todo tiempo y lugar. En cada país hay que investigar el tema y descubrir si en cada caso existen al respecto algunos patrones de voto que sean significativos.

¿Es cierto que una voz grave nos inspira más confianza?

Algunas investigaciones sobre el hablar persuasivo han concluido que los hombres con voz grave resultan más persuasivos que los hombres con voz aguda. En esas mismas investigaciones no se obtuvieron resultados concluyentes respecto a las mujeres de voces más graves o más agudas.

Claro que tenemos que considerar que la voz, siendo importante, es uno de los factores de la comunicación no-verbal. Uno de ellos. Otros factores igualmente influyentes son la velocidad del habla, la entonación, los silencios, las miradas, las

sonrisas, las micro expresiones faciales, los gestos con las manos, la postura corporal y el movimiento en el espacio circundante. Todo ello comunica. Y puede hacerlo bien o mal.

¿Qué factores influyen en la estabilidad del voto de una persona?

Un primer factor sería el sentido de pertenencia partidaria. Cuando pertenecer a determinado partido político se entrelaza con la propia identidad personal, entonces es difícil cambiar el voto porque significaría casi una ruptura con uno mismo.

Un segundo factor sería la estabilidad general en la vida de la persona. Si no hay grandes cambios que partan las aguas de la vida personal, entonces es poco probable que cambie de voto. Por contrapartida cambiar el voto es más posible en circunstancias de crisis vitales de la persona.

Y un tercer factor sería la personalidad del votante. Hay tipos de personalidad más inestables y tipos más estables, lo cual influye en diversos aspectos de la vida incluyendo las opciones electorales. También hay personalidades más permeables a los impactos emocionales que podrían tener más facilidades para el cambio.

La pertenencia partidaria, la personalidad y la estabilidad de la vida son factores poderosos para la estabilidad del voto. Como se ve, ninguno de ellos alude directamente a la coyuntura política que tal vez sea algo menos poderosa de lo que creemos.

Maquiavelo&Freud

https://maquiaveloyfreud.com/psicologia-voto/

ver PDF
Copied to clipboard