

Tendencias

La evolución de la sociopolítica

La política de las emociones

Los avances en el estudio del cerebro afectan a las campañas electorales y las acciones de gobierno

MARC BASSETS
Washington. Corresponsal

David Brooks, columnista de *The New York Times*, trató a George W. Bush cuando era presidente y ha tratado a su sucesor, Barack Obama. Cada dos o tres meses, Obama le invita a la Casa Blanca junto a otros columnistas. Conversan sin micrófonos, en privado. Las diferencias entre ambos presidentes van más allá de sus políticas. “Cuando hablas con él es un poco como hablar con un experto. Puede ir muy a fondo en los detalles de una política particular. Diría que al contrario que Bush”, dice. “Cuando hacíamos este tipo de reuniones con Bush, en realidad era más divertido, porque te contaba anécdotas sobre líderes extranjeros. Era más distendido. Con Obama se trata más de un análisis. ¿Cuáles son mis opciones? ¿Cuáles los pros y

CÓMO DECIDIMOS

Raramente el votante decide en función de datos y programas: lo irracional es la clave

INTERNET, DECISIVA

Para entender cómo siente y piensa el votante, un consultor sugiere conectarse

los contras?”. Es más un ejercicio académico, mientras que Bush te contaría cuánto le disgustaba Jacques Chirac, y cosas así”. Según Brooks, que es conservador, Bush ganó elecciones porque “la gente, intuitivamente, pensaba que él era como ellos”. “Establecía este tipo de conexión”, explica. “Reaccionaba como yo reaccionaría. Era un tipo emocional”.

Que la política es emoción, y no sólo debate sobre programas y propuestas detalladas, ya lo anticipó Marshall McLuhan hace medio siglo. “Las políticas y los temas son inútiles en términos electorales, porque son demasiado especializados y controvertidos. El

Políticos de EE.UU.

Columnista de referencia y autor de *El animal social*, David Brooks ha observado a los principales políticos estadounidenses. Sobre Barack Obama, Brooks dice: “Si estás con el vicepresidente Biden, te toca. Entiende lo que eres, comparte emociones. O Bill Clinton: establece una conexión. Obama tiene una tendencia natural a distanciarse, a mantener una conversación sólo intelectual”. Sobre George W. Bush: “Ante todo, en privado era mucho más inteligente que en público. Leía más libros que el presidente Obama. En privado, si hablabas de política rusa, te hablaba del legado de Pedro el Grande. Nunca se habría permitido hacer esto en público. En público era el cowboy. Le gusta hacer broma. Se reía

PROYECTO 'SIN EMOCIÓN'

Europa

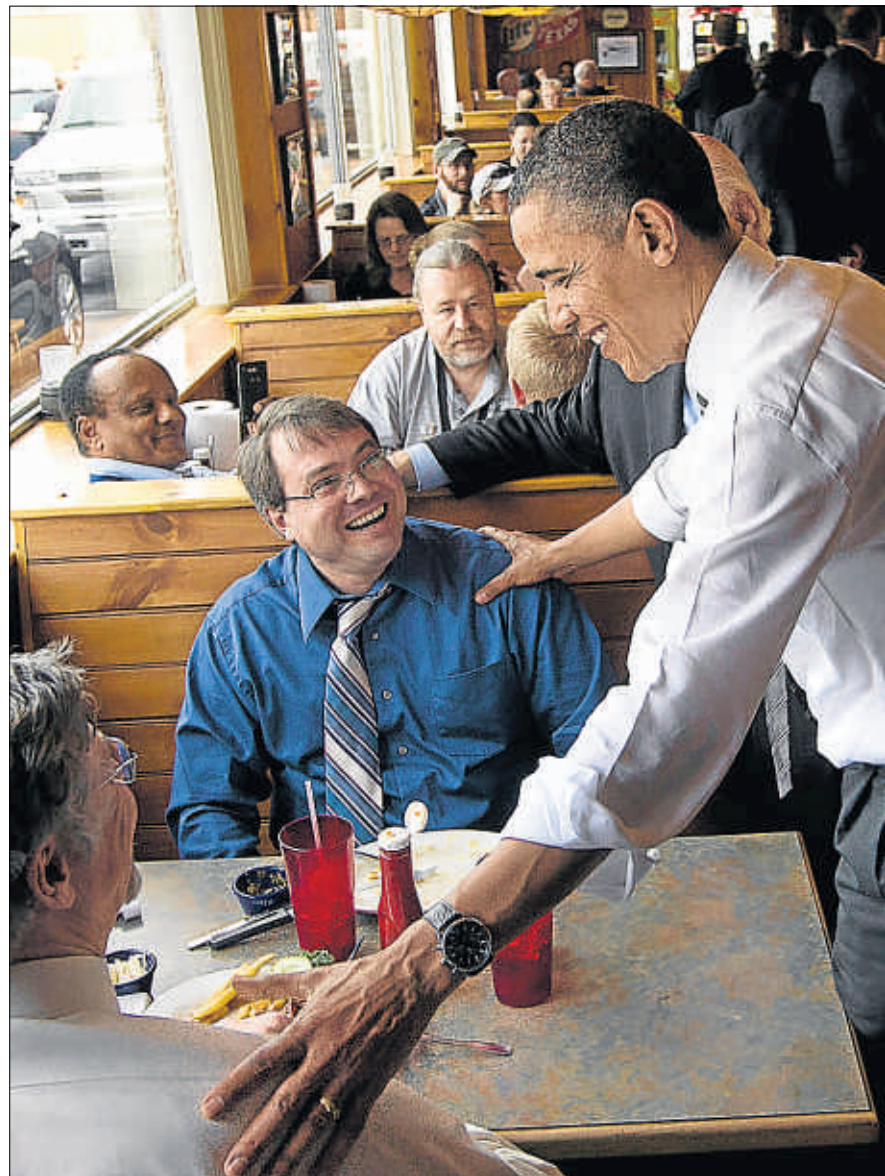
“La gente pensaba que Europa podría encajar y que las diferencias culturales no hacía falta tomarlas en serio, porque si cambiábamos las instituciones, todo encajaría”

de ti constantemente”. Sobre Mitt Romney, posible rival republicano en las presidenciales de noviembre: “No explica su propia historia porque no quiere hablar del mormonismo, y parece una persona salida de ninguna parte. Si alguien se presenta a las elecciones en España supongo que será importante saber si es de Barcelona o Madrid, en qué tipo de cultura creció. Esto también es verdad aquí. Y Romney parece emerger de ninguna parte”.

diseño de la imagen del candidato ha sustituido el debate sobre puntos de vista en conflicto”, escribió. Poco después, en el 1968, Richard Nixon llegó a la Casa Blanca con la primera campaña verdaderamente televisiva de la historia. Para ello contrató a Harry Treleaven, un hombre de la publicidad, un auténtico *mad man* convencido de que las campañas electorales “ofrecen pocas posibilidades para la persuasión lógica”. “Y está bien que así sea, porque probablemente la mayoría de personas vota por motivos irracionales, emocionales, más de lo que los políticos profesionales sospechan”, escribió en un memorándum interno que el periodista Joe McGinniss citó en su célebre *Cómo se vende un presidente*.

Lo que McLuhan o Treleaven intuyeron lo han confirmado en los últimos años científicos, políticos, consultores y observadores como Brooks. Los avances recientes en el estudio del cerebro humano también pueden influir en cómo se desarrollan las campañas electorales y en cómo, una vez en el poder, los políticos gobiernan. La idea, heredada de la Ilustración francesa, de que la razón puede explicarlo y guiarlo todo –también la política– se ha agotado, según esta visión. “El cerebro político es un cerebro emocional”, escribe el psicólogo Drew Westen, un referente en este campo, en *La mente política*. “No es una máquina desapasionada y calculadora que objetivamente busca los datos, las cifras y las políticas correctas con el objetivo de adoptar una decisión razonada”.

En España, Westen cuenta con admiradores como el consultor Antoni Gutiérrez-Rubí, que acaba de publicar *La política vigilada. La comunicación política en la era de Wikileaks*. Recientemente fue premiado en un congreso de consultores políticos en Washington. “La política española tiene un gran desconocimiento de cómo funciona el cerebro”, dice. Este desconocimiento, prosigue, conduce a algunos prejuicios, como pensar “que la política son razones y que las emociones distorsionan, distraen, alteran, de alguna manera condicionan el auténtico núcleo de la política, que son las ideas, las propuestas, las ideo-



Campaña. El republicano Mitt Romney busca votos en Alabama para optar a la Casa Blanca

GETTY IMAGES



LOS TEÓRICOS DE LAS EMOCIONES, SEGÚN BROOKS

Antonio Damasio

“Las emociones miden el valor de las cosas, y nos ayudan a navegar por la vida”

Marco Iacoboni

“Las neuronas espejo recrean los esquemas mentales de quienes nos rodean”

Michael Gazzaniga

“Si el razonamiento moral llevase a un comportamiento moral, las personas menos emocionales serían más morales... (No es así)”

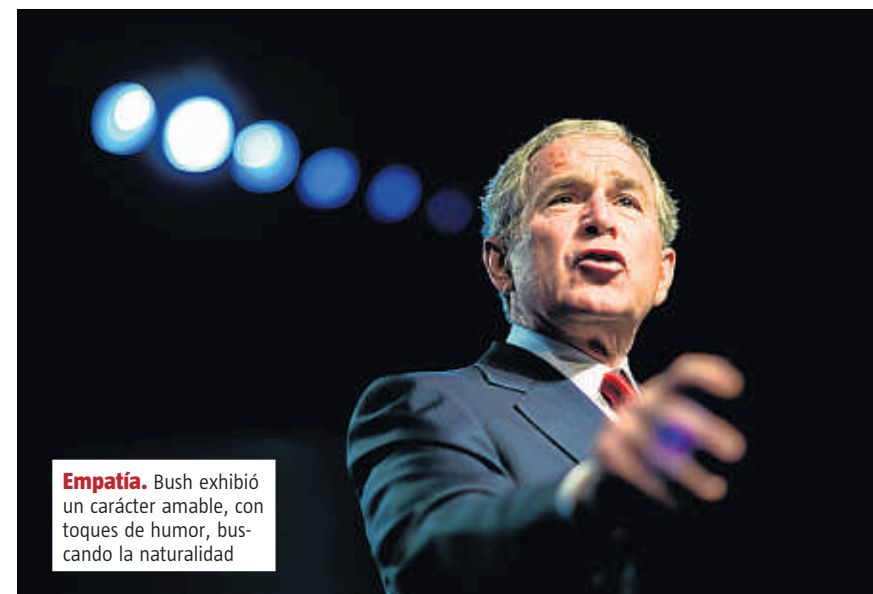
Daniel Kahneman

“Las actividades diarias más asociadas con la felicidad son sociales: sexo, socializar después del trabajo, cenar con amigos”



Intento de cercanía. Barack Obama hace un alto inesperado en un restaurante

PABLO MARTÍNEZ MONSIVÁIS / AP



Empatía. Bush exhibió un carácter amable, con toques de humor, buscando la naturalidad

MANDEL / AFP



Fría Europa. Angela Merkel tutela el futuro de una UE que ha perdido la motivación

MICHAEL SON / AP

sensor social extraordinario”. Y explica que, cuando un político le pregunta qué opina la gente, le dice que tiene dos maneras de saberlo: los análisis demoscópicos y conectarse. La información, en este caso, es “menos precisa desde el punto de vista socioterritorial”. “Pero tiene la información sobre el estado de ánimo de la gente, que es tan relevante como la respuesta precisa, a una pregunta precisa en un cuestionario preciso”, añade.

Esta forma de entender la política no afecta sólo a las campañas. También a la acción de los gobiernos. Las soluciones científicas no lo resuelven todo, según Brooks, el columnista conservador. La complejidad del mundo hace difícil aplicar fórmulas infalibles para resolverla. La tecnocracia no es la panacea. “Pongamos el caso

PROBLEMAS COMPLEJOS

La pobreza no se resuelve sólo con más dinero, según un conservador

CUESTIÓN DE IDENTIDAD

La mayoría de las personas son fieles a un partido más allá de las razones para cambiar

de la pobreza en Estados Unidos. Hay que entender que la pobreza no es sólo falta de dinero o trabajo. También aflora en tejidos sociales débiles, con padres ausentes, vínculos endeble entre madres e hijos, hijos que crecen en hogares desorganizados, que no desarrollan estrategias para controlar los impulsos”, dice Brooks.

Las propias afinidades ideológicas de los ciudadanos tienen más que ver con el cerebro emocional que con la razón, como demuestran Donald Green, Bradley Palmquist y Schickler en *Mentes y corazonas partidistas. Los partidos políticos y la identidad social de los votantes*. Los autores, tras estudiar el comportamiento de los votantes durante décadas, concluyen por ejemplo que la mayoría de los votantes del Partido Republicano a los 32 años probablemente sigan votándolo a los 82. Las recesiones, la corrupción, los cambios en los programas, los errores de los líderes apenas afectan la fidelidad del votante. No siempre votamos en función de nuestros intereses. Ni siquiera de lo que racionalmente parecería más conveniente para la mayoría. “Las identidades partidistas son características perdurables en la imagen que los ciudadanos se hacen de sí mismos”, escriben Green, Palmquist y Schickler. Ser de izquierdas o de derechas va más allá de la racionalidad de los programas; es una cuestión de identidad. Y es difícil modificarla, porque “los partidistas ignoran o rechazan la información que no concuerda con sus adhesiones de partido”. A veces la política de la emoción se parece a la religión.●

“La emoción es el fundamento de la razón”

David Brooks, autor de ‘El animal social’

WASHINGTON Corresponsal

David Brooks, columnista de *The New York Times*, ha publicado *El animal social* (Ediciones B). A través de dos personajes ficticios, expone lo que él llama la reciente “revolución cognitiva” en el estudio del cerebro.

¿Qué hace un columnista político escribiendo un libro de sociología, psicología, autoayuda?

La política afecta a cómo viven las personas. Pero su efecto es secundario. Las principales cosas que modelan nuestras vidas son sociales y culturales. Nuestra moral, nuestra psicología es mucho más importante que lo que haga un político. Si se quiere explicar la movilidad social, o cómo se estructura el matrimonio, o cómo se estructura la vida de una persona –si tiene éxito, o es feliz, o infeliz– un 10% es política y un 90% cultura, tradición, genética...

¿Lo ignoran los políticos?

Y el debate público. La economía ha ascendido a la primera posición respecto a cómo analizamos quiénes somos. Y los economistas tienen una visión de la naturaleza humana según la cual somos individuos autónomos. Es falso. El libro desea presentar otro punto de vista, se-

UN NUEVO PUNTO DE VISTA

“No somos criaturas autónomas, racionales, sino emocionales y muy sociales”

gún el cual no somos criaturas individuales autónomas y racionales, sino emocionales, muy sociales, muy influidas por quienes nos rodean, sin que seamos plenamente conscientes.

Escribe usted de una “revolución cognitiva”. ¿El ser humano ha cambiado?

No creo que hayamos cambiado, sino que hemos entendido cómo hemos cambiado. Solíamos darnos por satisfechos con la voz que escuchamos en nuestras cabezas, pero sólo es una porción pequeña de lo que estamos pensando. La emoción no distrae de la razón, sino que es el fundamento de la razón. Las emociones nos dicen a qué otorgamos valor, y sin emociones no puedes adoptar decisiones realmente racionales. Todo es-



ARCHIVO

David Brooks

to nos revela lo que en las viejas filosofías era correcto y lo que era equivocado. Y las filosofías racionalistas, la Ilustración francesa, están equivocadas. La filosofía más emocional, más sentimental, de la Ilustración escocesa de Hume es la correcta.

¿Vivimos bajo el influjo de la Ilustración francesa?

Sí, y no para bien (...). Cubrí el declive de la Unión Soviética y Rusia. Enviamos a economistas en busca del plan monetario adecuado. Pero no enviamos a personas que entendiesen lo que es la confianza en una sociedad, y si tienes una sociedad sin confianza todo el mundo lo robará todo. Y soslayamos todo esto porque sólo pensábamos en lo que era racional.

En Europa estamos en la era de los tecnócratas.

Es necesario equilibrar los presupuestos. Pero desconfío mucho de esto. Si reescribes el contrato social no puedes hacerlo sin un vínculo con la gente. La gente debe estar de acuerdo y formar parte de ello. Serán los que pagarán el precio. Así que desconfío mucho de la idea de nombrar un tecnócrata que remodele el país. En Grecia veremos si pueden sacar adelante estas políticas. Al final la gente podrá votar, y si no desean vivir bajo el nuevo contrato social, este no sobrevivirá. Para mí este fue el problema del proyecto desde el principio. Fue impuesto por tecnócratas. Tienes que tener un líder que una al país.●