

Sociológica, año 22, número 64, pp. 241-267
Mayo-agosto de 2007

Inteligencia afectiva y juicio político*

Segunda parte

George Marcus, Russell Neuman y Michael Mackuenn

LA TEORÍA DE LA INTELIGENCIA AFECTIVA Y LA GUERRA DEL GOLFO

Como la política se extiende más allá del área electoral, nuestro trabajo proporciona evidencia sobre cómo las emociones afectan a los juicios políticos en escenarios no electorales. Esto se torna difícil por la relativa escasez de datos sobre el compromiso emocional durante momentos de aquiescencia política; sin embargo, somos afortunados al contar con una provocativa encuesta dirigida por Donald Kinder y Lisa D'Ambrosio (1996), quienes estudiaron las reacciones del público estadounidense a la Guerra del Golfo Pérsico.¹³



* Del original "Emotion and political judgment", correspondiente al capítulo seis del texto de George Marcus, Russell Neuman y Michael Mackuenn, *Affective Intelligence and Political Judgment*, The University of Chicago Press, Chicago, 2000, pp. 95-125. La presente es la segunda de dos partes en las que se dividió el texto; la primera se puede encontrar en *Sociológica*, año 22, núm. 63, enero-abril de 2007, Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Azcapotzalco, México D. F., pp. 253-266. Traducción de Santiago Espinosa Malagón, Universidad Autónoma de Zacatecas, cuiaspinosa@yahoo.es; <http://uadas.reduaz.mx/~espinosa>. El traductor desea hacer público su agradecimiento a Nicolás Loza Otero por su valioso apoyo en la realización de este trabajo.

¹³ Contamos con el permiso para divulgar los descubrimientos de Kinder y D'Ambrosio, aún no publicados por los autores.

La guerra, por supuesto, presenta una muy diferente clase de estímulo político que la típica campaña electoral. La gente que rutinariamente piensa que la política es “más de lo mismo” no puede ignorar el drama de un enfrentamiento bélico. El conflicto desatado en el Oriente Medio probó este aserto, pues dominó en las noticias de casi todo el mundo en periódicos, revistas y cadenas de televisión, que cubrieron la nota de tiempo completo. Si queremos entender cómo afectan las emociones al juicio público, debemos interesarnos en las formas en que los estadounidenses vieron y evaluaron la guerra.¹⁴

Kinder y D'Ambrosio combinaron dos encuestas del Centro de Estudios sobre Elecciones Nacionales de Estados Unidos (ANES):¹⁵ su investigación sobre la Guerra del Golfo de 1991 (realizada en junio, bastante después que se desatara el conflicto armado) y el estudio sobre la elección nacional de noviembre de 1990 (aplicado después del compromiso inicial de Estados Unidos para defender a Kuwait, pero antes de que estallaran las hostilidades). El diseño del panel, en que las mismas personas fueron entrevistadas antes y después de la guerra, permitió a los investigadores trazar el cambio en los juicios políticos asociados con el compromiso emocional provocado por ella.

La mayoría de los estadounidenses mostraron, naturalmente, alguna reacción emocional ante la conflagración: estaban enfadados con Saddam Hussein, temerosos por el destino de las tropas de su país, disgustados por la matanza, orgullosos, molestos, preocupados porque la lucha pudiera propagarse o sintiendo simpatía por los iraquíes. Entre 70 y 90% de los entrevistados reportaron haber sentido cada una de estas emociones (sólo un estadounidense de cada cien dijo no haber experimentado ninguna reacción). Kinder y D'Ambrosio mostraron que estos sentimientos específicos estuvieron directamente asociados con los juicios sobre el resultado de la guerra, varias de las políticas de guerra y la actuación del presidente Bush.¹⁶ Por ejemplo, aquellos que expresaron un sentimiento de ira contra Saddam Hussein, o un sentimiento más general de orgullo, apoyaron más; aquellos que expre-

¹⁴ Alguien podría pensar que las emociones de vigilancia sólo son importantes cuando los estímulos son típicamente de bajo nivel, es decir, en la toma de decisiones democráticas ordinarias; el argumento sería que en momentos extraordinarios todo el mundo presta atención, de modo que el impulso extra asociado al involucramiento emocional puede no ser muy importante. Más adelante veremos que esto no es así.

¹⁵ Por sus siglas originales en inglés: American National Elections Studies [nota del traductor].

¹⁶ Se refiere, naturalmente, a George Bush padre, presidente de Estados Unidos de 1990 a 1994 [nota del traductor].

saron preocupación sobre la expansión de la guerra, o que tuvieron un sentimiento de malestar, apoyaron menos.

Lo dicho hasta aquí es consistente con nuestra perspectiva general sobre cómo procesa la gente la información, y es clave para el interés de Kinder y D'Ambrosio acerca de la manera en que la gente echa mano de sentimientos específicos para generar consideraciones políticas. No obstante, muchas aproximaciones a la comprensión de la política esperarían estas relaciones, clasificando la emoción como un elemento secundario, un fenómeno derivado. Nosotros, en cambio, buscamos una prueba más poderosa para nuestra teoría, una que la distinga de las explicaciones alternativas.

Para llevar a cabo esta prueba, Kinder y D'Ambrosio combinaron el sentimiento de molestia, el temor por la suerte de las tropas estadounidenses y la preocupación por la posible expansión de la lucha en una medida de *ansiedad*. Si la *inteligencia afectiva* está trabajando aquí, tal ansiedad debería motivar a la gente para estar más atenta e interesada en comprometerse en juicios reflexivos.

En su análisis, los autores mostraron que aquellos estadounidenses que juzgaron que los costos de la guerra valían la pena incrementaron su apoyo tanto a la política general de intervención como al liderazgo del presidente Bush, lo que por sí mismo no sorprende; después de todo, tiene sentido para los que creen que la guerra es elogiada.

El punto de vista de un libro de texto sobre elección política racional sugeriría que la gente que encontró a la guerra como un éxito debería estar dispuesta a acreditar a Bush y a sus políticas administrativas. Cualquier resistencia a darles crédito sería vista como una intrusión irracional de elementos psicológicos. Piénsese cómo observaría un demócrata liberal el éxito de la guerra: debería haber estado más dispuesto a reconocer la competencia y la sabiduría de la Presidencia de Bush. Años de investigación científica enseñan que la gente es bastante buena para racionalizar sus creencias previas y que es reacia a cambiar sus juicios políticos fundamentales, incluso frente a la evidencia contradictoria, que fue el caso de muchos demócratas liberales al revisar sus opiniones sobre la intervención militar y la gestión de su presidente. A nosotros nos interesa saber qué clase de factores disponen a la gente a reconsiderar sus juicios iniciales.

Los datos de la Guerra del Golfo proporcionan una prueba crucial de la relación entre compromiso emocional y juicios reflexionados. Nuestra expectativa era que la gente que experimentó ansiedad du-

rante el conflicto –sobre las tropas o sobre su posible expansión– pensara más a profundidad en las políticas y el liderazgo del mandatario, y que aquellos que no fueron tocados, no lo hicieran. Resultaba especialmente interesante saber si aquellos que estaban comprometidos positivamente con la administración Bush cambiarían sus juicios políticos para ajustarlos a la nueva evidencia.

Un gran porcentaje de ciudadanos estadounidenses se involucró tanto psicológica como emocionalmente en el progreso de la guerra. Aquellos que se sintieron ansiosos pensaron más profundamente, y quizá discutieron más seriamente, los tipos de políticas y las consecuencias que presentó el conflicto. La gente que sintió que la movilización era un éxito estuvo más dispuesta a *cambiar de opinión*, tanto sobre la política de intervención como sobre la calidad del liderazgo del presidente. Asimismo, aquellos que experimentaron sobre todo emociones convencionales en “tiempos de guerra” –orgullo por los esfuerzos de sus tropas o ira contra Saddam Hussein– apoyaron las políticas y la gestión del mandatario no más (ni menos) de lo que lo hacían antes de que comenzara la conflagración.

La evidencia se muestra en el Cuadro 3. El primer renglón prueba la proposición de que la gente que reconoció el éxito de la guerra estaba dispuesta a reconocer la inteligencia del primer compromiso de las tropas. Aunque parezca redundante, esta proposición nos ayuda a entender mejor; la primera columna sugiere que la gente dio crédito a la política, esto es, que la gente que reconoció el éxito de la guerra estaba dispuesta a cambiar su opinión sobre la intervención.

Nótese con cuidado lo que pasa cuando la ansiedad es tomada en cuenta, como se muestra en el segundo renglón del Cuadro 3. El primer coeficiente (0.47) da, para aquellos que no experimentaron ansiedad, la traslación del éxito de la guerra en el cambio en la evaluación. Pero –lo cual es más importante para nuestra teoría– aquellos que encontraron la guerra como una experiencia molesta estuvieron casi dos veces más próximos ($0.80 = 0.47 + 0.22$) a cambiar de opinión. Es decir, los oponentes originales a la guerra estaban mucho más próximos a renunciar a sus creencias originales cuando los acontecimientos de la guerra obtuvieron una reacción ansiosa que cuando no lo hicieron.

Abundar más nos conduciría a ver cómo la gente cambió su evaluación de la presidencia de Bush. Es probable que no sea difícil reconocer que la intervención fue inteligente a la luz de los acontecimientos

CUADRO 3
GUERRA DEL GOLFO PÉRSICO: ANSIEDAD Y JUICIO POLÍTICO

Variable	Hizo lo correcto		Presidencia de Bush	
	Modelo simple	Modelo de <i>inteligencia afectiva</i>	Modelo simple	Modelo de <i>inteligencia afectiva</i>
Evaluación de resultados de la guerra	0.71	0.47	0.14	-0.16 ¹¹⁸
Ansiedad* por evaluación de resultados de la guerra		0.33		0.39

Fuente: Adaptado de Kinder y D'Ambrosio (1996). Los datos son del estudio de ANES de la elección de otoño de 1990 y del estudio de la Guerra del Golfo de junio de 1991.

Nota: Las entradas registran el impacto de la guerra en el *cambio* de evaluación del entrevistado acerca de la decisión de Bush de intervenir y la consideración más general sobre su Presidencia. Cada columna representa una ecuación de regresión TSLS separada con la evaluación del ciudadano sobre la política de intervención en general y sobre la presidencia de Bush como variables dependientes. Las ecuaciones estimadas incluyen también los efectos directos de cada respuesta emocional y una evaluación de las condiciones económicas nacionales y la previa (1990) evaluación de la política y de Bush. Así, los coeficientes representan impactos diferentes en el *cambio* de la evaluación del otoño de 1990 al verano siguiente.

¹¹⁸ No significativo estadísticamente.

finales, pero dar apoyo al mandatario por tal éxito debería encontrar una rígida resistencia psicológica y racional. Después de todo, un demócrata liberal podría fácilmente reconocer la victoria de la guerra sin recompensar a Bush: las tropas lucharon valientemente, el general Schartzkopf fue un brillante estratega y las fuerzas iraquíes se rindieron sin mostrar mucha resistencia. El mandatario apenas presidió otros éxitos o fracasos. Alternativamente, nuestro demócrata podría acreditar al equipo de Bush pero rehusarse a apoyar su presidencia, como si hacerlo implicara apoyar las políticas del Partido Republicano. Evidentemente, tal razonamiento es una resistencia psicológica para la identificación con un arraigado oponente político.

El coeficiente en la primera mitad del Cuadro 3 (adoptado por Kinder y D'Amborsio) confirma esta expectativa. En el "modelo simple" vemos una conversión mucho más débil de "victoria de guerra" en apoyo a Bush. Estas variables están codificadas en un intervalo uniforme (0-1) para hacer una brusca comparación de coeficientes. Entendiendo

lo anterior nos percatamos de que la gente estaba mucho menos próxima a traducir su entendimiento cognoscitivo en apoyo político para el presidente que a revisar sus opiniones sobre política exterior. Vagamente hablando, 71% de los oponentes a la guerra cambiaron sus opiniones para ajustar la evidencia del éxito, mientras que sólo 14% de los oponentes a Bush cambiaron hacia el apoyo a su presidencia en reconocimiento de su liderazgo.

No obstante, cuando la ansiedad es tomada en cuenta la imagen cambia considerablemente. Aquellos que no se sintieron ansiosos sobre la guerra no sufrieron ningún cambio (el coeficiente -0.16 tiene el signo negativo y es estadísticamente insignificante). Sólo aquellos que se sintieron ansiosos alteraron sus opiniones sobre la presidencia de Bush, aunque tal conversión es modesta ($0.23 = -0.16 + 0.39$). Este cambio en el apoyo político palidece en comparación con la evaluación de la guerra misma, lo que uno razonablemente esperaría. Como sea, cualquier transformación en la reevaluación del presidente Bush ocurrió entre aquéllos cuyo sistema de vigilancia se activó.

Nos preguntamos, entonces, si el poder de la ansiedad es sólo la sombra de una excitación emocional más generalizada. Utilizando las clases restantes de emociones (ira, orgullo, disgusto y simpatía) como un índice alternativo de involucramiento emocional, Kinder y D'Ambrosio proporcionaron una réplica al análisis (como en el Cuadro 3) y descubrieron que, aparte de la ansiedad, el despertar emocional carece de un impacto discernible en la disposición de los estadounidenses a cambiar sus puntos de vista. Es decir, no son las emociones en general, sino específicamente la ansiedad, la que alienta a la gente a emitir juicios racionales.

JUICIOS DE VOTACIÓN

Volvamos a las encuestas de ANES para responder a la pregunta sobre el cambio en la forma de tomar decisiones de las personas; o sea, si al estar ansiosas respecto del líder político se inclinan “naturalmente” hacia el apoyo. Nos enfocamos en la decisión del voto tanto porque votar es políticamente importante, cuanto por los datos que tenemos para probar nuestras hipótesis.

Comenzamos con un modelo de fondo, el de la “decisión habitual” de un individuo; la gente desarrolla una respuesta rutinaria hacia la

política, lo que le permite lidiar con elecciones sin comprometerse en pensamientos o consideraciones profundas. Así como en la vida cotidiana, las rutinas dominan porque nadie puede, o necesita, pensar cada decisión. La política electoral no es un tema que la mayoría de la gente considere gran parte del tiempo; lo toma como un tema que exige poco y recompensa aún menos. Así entendemos por qué tomar decisiones sobre candidatos políticos exige aquí la más modesta clase de esfuerzo.

Esta aproximación es una manera enteramente racional de lidiar con la política. Para la mayoría de las personas, la puesta en escena de las elecciones cambia poco año con año y le parece que cada contienda por el poder es similar a la anterior. Desarrollar un repertorio estándar de asuntos políticos para apoyar y un partido político al cual alinearse tiene sentido: ahorra esfuerzo y obtiene buenos resultados la generalidad de las veces. Naturalmente, esta aproximación cobra mayor sentido si la gente desarrolla un mecanismo adicional que le permita prestar atención y reconsiderar hábitos cuando se requiera.

En Estados Unidos, esta línea de fondo se manifiesta en el *partidismo* de un individuo, su identificación psicológica con demócratas o republicanos.¹⁷ En el curso de sus vidas, la mayoría de las personas desarrolla un apego hacia algún partido político que incorpora a su “decisión habitual”, en el sentido de que vota rutinariamente por demócratas o republicanos y está típicamente satisfecha con tal elección. Esta orientación partidaria implica regularmente un arraigado componente de evaluación, así como un sentido de identificación psíquica. Las personas votan rutinariamente por el partido que más les gusta y cuya actuación les parece merecedora de su apoyo. Esta idea del partidismo ha recibido una atención considerable en la literatura de la ciencia política; las discusiones seminales siguen en pie (Campbell *et al.*, 1960; Converse, 1966; Key y Cummings, 1966; Miller, 1991).

La “decisión habitual” puede entenderse como un elemento del sistema de disposición individual que representa la acumulación de decisiones repetidas, transformadas en una representación emocional. Los politólogos discuten con frecuencia el partidismo en términos de “elección racional” o de “psicología personal”, ambos con

¹⁷ En otros países, especialmente en los sistemas multipartidistas, este apoyo habitual puede ir a los partidos asociados con los grupos sociales (como campesinos o católicos) o a las tendencias ideológicas de izquierda o derecha.

buen efecto. Esto es, una persona elige lealtad a un partido porque ese partido demuestra que gobierna mejor. O un individuo desarrolla una profunda identificación psicológica con un partido político en la medida en que éste le demuestra una referencia grupal confiable, un sentimiento de pertenencia dentro del grueso del mundo social. Estas perspectivas son tanto competitivas como complementarias.¹⁸ Nosotros añadimos contenido emocional al partidismo, pues la gente tiene disposiciones emocionales claras hacia los partidos y sus candidatos.

Tales disposiciones son importantes para la política; si hay algo que sabemos sobre el voto es que los partidarios se adherirán más frecuentemente a sus decisiones habituales: los demócratas votarán por los candidatos demócratas y los republicanos por los republicanos. De nuevo, esto no es novedad; aun cuando es coherente con la teoría de la *inteligencia afectiva*, la inclinación de los votantes a desarrollar una elección habitual no distingue a esta teoría de otras.

En lugar de lo anterior, con el fin de probar nuestra teoría nos enfocamos en lo que causa que la gente se desvíe de sus decisiones habituales. Principalmente queremos saber si está más próxima a abandonar sus disposiciones cuando se encuentra ansiosa. Y aún más importante: queremos saber si los mecanismos que la mueven tanto a adherirse como a abandonar sus disposiciones son más o menos “racionales”, en el sentido en que producen decisiones de acuerdo con las preferencias calculadas de la gente.

Empecemos con un retrato general de la relación entre emociones y deserciones. Entre 1980 y 1996 –las cinco elecciones presidenciales para las que tenemos medidas de respuesta emocional– encontramos que 32% de nuestros encuestados reporta alguna clase de ansiedad sobre el candidato de su partido.¹⁹ Es decir, de toda la gente, incluida aquélla con un sutil alineamiento partidario, 68% no reporta ansiedad en absoluto acerca de su “propio” candidato, revelando hasta qué punto se protege el sistema de la disposición de disturbios exteriores.

Naturalmente, la mayoría de los demócratas encuentran preferible al candidato demócrata porque está próximo a las políticas y sim-

¹⁸ Para algunos debates sobre las dinámicas de la racionalidad y el partidismo, véanse Converse, 1976; Erikson, Mackuenn y Stimson, 1998; Fiorina, 1981; Green, Palmquist y Schikler, 1998; Green y Palmquist, 1995; y Mackuenn, Erikson y Stimson, 1989.

¹⁹ Para los propósitos actuales incluimos a votantes independientes que se “inclinan” hacia un partido u otro durante su elección. Esta gente es llamada usualmente “partidarios de incógnito” en tanto que se comportan sistemáticamente sólo como partidarios autoproclamados.

bolos que ellos quieren; de manera similar, los republicanos atraerán a los republicanos. Cuando examinamos la correspondencia entre los asuntos de los candidatos y las preferencias de quienes los apoyan observamos cuán razonable resulta todo esto.

Medimos la “ventaja temática” calculando la congruencia relativa de los candidatos “propios” y “oponentes” con las preferencias políticas declaradas de cada votante.²⁰ La gente encuentra que el candidato de su partido aboga por políticas congruentes con sus propias preferencias, hasta el punto en que las disposiciones representan elecciones habituales sensibles. Entre 1980 y 1996 encontramos que sólo 19% de las veces el candidato “oponente” tiene la ventaja temática, mientras que el candidato del “propio partido” viene a ser la elección preferida en 81% de las ocasiones.

Lo anterior no significa, desde luego, que sólo 19% desertará de su partido y votará por el candidato oponente. Mientras que la gente seguramente presta atención a las promesas políticas, no basa, ni debería hacerlo, sus votos enteramente en éstas. Muchos votantes se quedarán con su “propio” partido aun cuando sea desfavorable la comparación de su candidato con el oponente: el partido significa más que el debate temático. Los republicanos pueden preferir a los candidatos republicanos simplemente porque un presidente republicano está más próximo a hacer avanzar la causa general republicana a la larga; es decir, las particularidades de la campaña actual pueden no dominar la elección. Desde distinta perspectiva, otros votantes pueden quedarse con su “propio” candidato porque sus cualidades personales le parecen más satisfactorias: un republicano puede sentirse incómodo con las propuestas políticas de un candidato republicano, pero más cómodo con la capacidad de liderazgo o la moral del republicano que con las de un demócrata.

Desde luego, las comparaciones de políticas son importantes para la decisión electoral. Los votantes que prefieren al candidato del par-

²⁰ Esto es, tomamos las “escalas temáticas” ideadas por el personal de ANES para representar cada espacio temático de la campaña. Comparamos la suma absoluta de distancia entre las preferencias temáticas individuales (en aquellas escalas) y las percepciones individuales de las posturas temáticas de los candidatos. Estas percepciones representan una buena parte de proyección, pues los ciudadanos deben adivinar las posturas de los candidatos y están próximos a hacerlo en formas coherentes con sus intenciones de voto y sus preferencias partidarias a largo plazo. Cuando examinemos más abajo la dinámica de la toma de decisión “racional”, nos daremos cuenta de que siempre controlamos (estadísticamente) el propio partidismo de la gente antes de darle importancia a estas escalas temáticas.

tido “oponente” están más próximos a desertar que los que no lo hacen. Un resumen rápido en el Cuadro 4 muestra que 15% de los votantes que prefirieron las propuestas políticas de su “propio” candidato desertaron, comparados con 40% de aquellos que prefirieron las políticas del “oponente”. La diferencia, 25 puntos, es sustancial. Las políticas importan.

De forma similar podemos observar que la ansiedad también importa. Cuando algo pone ansioso a un votante sobre el candidato de su “propio” partido esperamos que esté más próximo a desertar. Lo que haya generado la ansiedad, no hace falta decirlo, reflejará la disminución del atractivo. Ese algo pueden ser, evidentemente, las propias preferencias políticas –un candidato que promete hacer las cosas “malas” será una amenaza (Marcus *et al.*, 1996)–, pero también incluirá otros factores como su actuación en la oficina gubernamental o sus cualidades personales. Podemos apreciar en la parte inferior del Cuadro 4 que estar ansioso sobre el propio candidato genera deserción de 14 a 33%.

Sin embargo, estos datos no proporcionan mejores pruebas de la *inteligencia afectiva* que otras teorías. No es suficiente notar que las emociones negativas están asociadas con deserciones mayores del partidismo; la teoría hace esta predicción, pero también lo hacen otras que versan sobre toma de decisiones políticas. Por ello, examinaremos una predicción más específica: la forma en que la gente toma decisiones cambiará cuando su sistema de vigilancia sea activado.

El sistema de vigilancia, como hemos sugerido, incita a la gente a prestar más atención al mundo exterior y a pensar más sobre las elecciones que tomará. Hemos visto que las emociones que disparan el sistema de vigilancia reflejan, de hecho, amenazas a la concepción del mundo del individuo;²¹ pero además, estos mecanismos producen mayor atención hacia el mundo político: la gente aprende más sobre lo que está sucediendo y, específicamente, aprende más sobre cuestiones de política. ¿Le da algún uso a este nuevo aprendizaje? La perspectiva tradicional es la de un electorado en su mayoría ignorante y confiado en el hábito, pero si la habilidad y la disposición del electorado a ganar más y nuevo conocimiento ha sido subestimada, la perspectiva tradicional resulta demasiado restrictiva.

²¹ Véase la nota 1 del capítulo cinco de Marcus, Neuman y Mackuenn (2000) [nota del traductor].

CUADRO 4
IMPACTO DE LA ANSIEDAD Y PREFERENCIA POLÍTICA
EN LAS CIFRAS DE DESERCIÓN DE VOTACIÓN

Porcentajes de deserción	
Ventaja temática	
Candidato propio	15
Candidato oponente	<u>40</u>
Diferencia	25
Sentimientos sobre el propio candidato	
Complaciente	24
Algo de ansiedad	<u>33</u>
Diferencia	9

Fuente: Los datos son de los estudios de 1980-1996 de ANES.

Nota: Las entradas de “deserción” representan el porcentaje de aquellos que desertaron de su propio partidismo –es decir, el porcentaje de los republicanos que votaron por demócratas y de los demócratas que votaron por republicanos. Los independientes “inclinados” hacia un partido están contados como partidarios de ese partido.

Aquí extendemos un poco la teoría de la *inteligencia afectiva*: esperamos que las mismas clases de señales emocionales que incentivaron la mayor atención a las campañas políticas también incentiven razonamientos más profundos sobre su decisión electoral. Cuando la gente siente peligro no sólo se fija más en el mundo exterior, sino que además compromete su conciencia para pensar qué hacer. Los mismos mecanismos se aplican a la política.

No sugerimos, sin embargo, que las personas se vuelvan un Aristóteles o un Rousseau cada vez que se encuentran con noticias políticas negativas; más bien esperamos que activen procesos de toma de decisiones que las lleven a consideraciones reflexionadas. Esto podría incluir amplias lecturas y pensamientos serios, pero está más cerca de implicar conversaciones con amigos, vecinos y miembros de la familia. Al menos, incluirá una mayor apertura a reconsiderar sus juicios.

Una primera muestra de los datos está en el Cuadro 5, en el cual examinamos el papel de las preferencias políticas, las mismas que en el Cuadro 4, pero esta vez con la presencia y ausencia de ansiedad, marcador del sistema de vigilancia. En la columna de la izquierda podemos advertir que para los ciudadanos “complacientes” (aquellos

no excitados emocionalmente) las preferencias políticas juegan un rol modesto con una deserción aumentada para aquellos que encuentran al candidato “oponente” más atractivo; el impacto de la política en la votación es un importante 15%. En la columna de la derecha, sin embargo, el impacto del sistema de vigilancia se vuelve dramáticamente claro: para aquéllos en un estado emocional inquieto, un reparo en la ventaja del “oponente” produce una cifra de deserción de 58%. De forma significativa, el impacto en materia de políticas en votaciones se ha más que duplicado, creciendo de 15 a 34%.²²

CUADRO 5
IMPACTO DE LA ANSIEDAD EN LA RACIONALIDAD DE LA DESERCIÓN

Preferencias políticas	Porcentajes de deserción	
	Niveles de ansiedad por los candidatos	
	Complacientes	Algo ansiosos
Prefieren políticas de:		
Propio candidato	12	24
Candidato oponente	<u>27</u>	<u>58</u>
Diferencia	15	34

Fuente: Los datos son de los estudios de 1980-1996 de ANES.

Nota: Las entradas representan el porcentaje de aquellos que desertaron de su propio partidismo. Los independientes “inclinados” hacia un partido están contados como partidarios del mismo.

La activación del sistema de vigilancia recorre un largo camino, permitiendo a la gente elegir racionalmente; no sólo la estimula a adquirir mayor y más precisa información, sino que además la motiva a decidir a partir de ésta; en otras palabras, ocurre una elección reflexionada. Esto es, cuando la gente toma su decisión electoral, considera dónde se sitúan los candidatos con respecto a los asuntos relevantes y toma decisiones coherentes con sus propias preferencias;

²² En general los niveles de deserción son más altos para los ansiosos que para los complacientes, lo cual es importante pero no suministra evidencia crucial a nuestra prueba teórica. El impacto de las políticas depende del nivel de ansiedad, o bien el voto por políticas depende de la operación del sistema de vigilancia.

cuando entiende que el candidato “oponente” está más próximo a hacerlo bien, vota por él.

UN MODELO ENRIQUECIDO DE VOTACIÓN

Desde luego, la evidencia que proporcionaron estos datos es bastante escueta. Para estar seguros sobre los resultados necesitamos tomar en cuenta otras explicaciones más poderosas sobre cómo la gente toma decisiones reflexionadas.

Lo hacemos generando un modelo multivariado más rico de decisión electoral. Empezamos con una concepción elemental: los votantes sopesan las cualidades personales de los candidatos, sus posturas políticas, y luego las contrastan con sus propios alineamientos partidarios regulares. Este modelo de triple complemento representa el estándar “clásico” contra el que probaremos nuestra teoría de la *inteligencia afectiva*.

Para medir las evaluaciones de los votantes sobre las cualidades personales de los candidatos tomamos los comentarios que los individuos ofrecieron cuando les preguntamos qué les gustaba y qué les disgustaba de cada uno de ellos. Entonces formamos un total de comentarios positivos y negativos sobre los aspirantes.²³ Debemos esperar con razón que la gente que tiene muchas cosas positivas que decir sobre un postulante y muchas malas del oponente votará por el primero. Llamamos a esta medida “cualidades personales”.

Asimismo, construimos un índice de ventajas temáticas políticas como una distancia comparativa entre el punto ideal del individuo en cada tema y su percepción sobre la postura del candidato. Las distancias están señaladas para que el candidato más cercano a las preferencias del individuo consiga su voto. Luego añadimos las ventajas comparativas sobre todos los temas con el fin de crear un índice de “preferencia política”.²⁴

²³ En nuestro índice sólo usamos comentarios sobre las cualidades personales arrojadas por los datos; ignoramos intencionalmente observaciones sobre orientaciones partidistas o posturas políticas. Añadimos el total de los comentarios positivos sobre el “propio” candidato a los comentarios negativos sobre el candidato “oponente” y luego sustrajimos los comentarios negativos sobre el candidato “propio” y los positivos del “oponente”. Así lo regulamos en un intervalo de 0-1.

²⁴ Esta es nuevamente la selección de temas del personal de ANES. Las distancias absolutas comparativas son sustraidas (“oponente” menos “propio”), de modo que un número mayor indique una ventaja. Así lo regulamos en un intervalo de 0-1.

Cuando usamos estos dos componentes –candidato y políticas– para modelar la decisión electoral obtenemos el Cuadro 6. Aquí, además, incluimos el partidismo con la intención de que el impacto evidente de las cualidades personales del candidato (0.54) y de las preferencias políticas (0.84) relacione los efectos de la percepción y la racionalización partidarias;²⁵ luego estimamos el efecto de las cualidades personales y de los temas en los cálculos del voto y eliminamos la confusión de los impactos directos e indirectos del partidismo. El modelo resultante es *vin ordinaire*.²⁶

CUADRO 6
UN MODELO SIMPLE DE VOTACIÓN

Variable	Modelo simple
Partidismo	0.58
Cualidades personales del candidato	0.54
Preferencia política	0.84
Constante	-0.22
Dicotómica	
1984	-0.08
1988	-0.01
1992	0.06
1996	0.12
R ² ajustado	0.58
RMSE	0.25
N total	8,888

Fuente: Los datos son de los estudios de 1980-1996 de ANES.

Nota: La columna representa a una ecuación de regresión OLS con la inclinación de voto como variable dependiente.

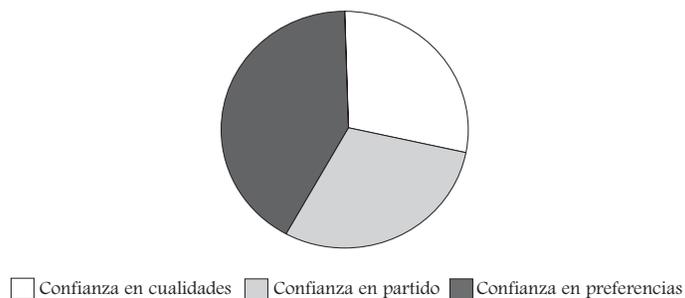
²⁵ Esta es la ventaja de utilizar un análisis multivariado de la manera descrita. El impacto medido de cada variable es estimado durante el control estadístico por el impacto de otras variables. Incluir el partidismo del lado derecho de la ecuación calculada descuenta tanto el impacto directo del partidismo en el voto (como si el votante fuera sin saberlo a tirar la palanca del partido) como el impacto indirecto, en tanto que favorece la percepción y alienta a hacer racionalizaciones sobre la manera en la cual se valora a los candidatos. Las virtudes de esta estrategia de estimación resultan evidentes para nuestro problema.

²⁶ Dejamos de lado, pero sólo por ahora, otros factores que entran con frecuencia en estos modelos, como la educación.

Es claro que tanto las cualidades personales como en general los temas de cálculo son factores de la elección, al igual que el partidismo. La influencia de cada uno de ellos en el votante típico está representada en la Gráfica 2, la cual expresa el impacto de cada componente, regulado a una base de 100%,²⁷ y proporciona el fondo contra el que podemos comparar el efecto al añadir la ansiedad al análisis.

La cuestión que nos interesa es ver si los pesos relativos de una “preferencia habitual” varían si los votantes son estimulados por sus emociones. Nuestra predicción es que cuando la gente está comprometida emocionalmente, en especial cuando está ansiosa, reconsiderará sus preferencias habituales, produciéndose la posibilidad de que elija quedarse con el “propio” candidato –que normalmente le satisface tanto en lo personal como en sus políticas–; sin embargo, esperamos que la persona cuyo sistema de vigilancia esté activado estará más próxima a desertar de sus repuestas regulares que el complaciente, o al menos su reconsideración se abrirá a la posibilidad de una decisión consciente de abandonar el hábito. Semejante expectativa, como hemos argumentado, contrasta con la presunción convencional de que las emociones obnubilan los juicios y que generan decisiones menos pensadas.

GRÁFICA 2
MODELO SIMPLE DE VOTACIÓN: LA INFLUENCIA COMPARATIVA
DEL PARTIDISMO, EL CANDIDATO Y LA PREFERENCIA POLÍTICA
EN LA DECISIÓN ELECTORAL



Fuente: Estudios sobre elecciones de ANES de 1980-1996.

²⁷ Sumamos los tres componentes y luego calculamos el porcentaje del impacto “modelado” total que es atribuido a cada uno de los tres componentes. Para el modelo del Cuadro 4

Como debe ser, insertamos la idea de interacción a nuestros modelos, pues la forma en que juzga la gente a los candidatos dependerá de su nivel de vigilancia a los políticos. Nuestra teoría sugiere que la respuesta del sistema de vigilancia a los estímulos amenazantes deviene en ansiedad, que lleva a las personas a abandonar su confianza en el hábito y a reconsiderar sus decisiones. De tal suerte, probamos la teoría cuando predecimos, por ejemplo, que la ansiedad *disminuye* el impacto general del partidismo en el voto²⁸ y, por el contrario, que su presencia *augmenta* el impacto del candidato y su postura. En primer lugar, consideremos la siguiente fórmula:

$$\text{Voto} = a \text{ partidismo} + b \text{ ansiedad} \times \text{partidismo}$$

donde a partidismo es el impacto del partidismo cuando la ansiedad es nula (entonces desaparece el segundo término). Nótese que podemos obtener el impacto del partidismo en el voto para el complaciente con el coeficiente a , y el impacto del partidismo en el voto para el ansioso con la suma de los coeficientes $a + b$. En teoría, el coeficiente b debería ser *negativo*, indicando que la ansiedad reduce los efectos del hábito en la decisión electoral. Paralelamente, podemos estimar el impacto de la ansiedad en los juicios, examinando los términos de interacción entre ésta y las cualidades personales y la política. En contraste con el partidismo, la teoría de la *inteligencia afectiva* predice aquí coeficientes b *positivos*, en tanto que la ansiedad incrementa la importancia de las propuestas en la decisión electoral.²⁹

obtenemos tres componentes ($0.58 + 0.54 = 1.96$) y calculamos cada proporción como corresponde. Por ejemplo, la parte de la gráfica atribuida al partidismo es $0.58/1.96 = 0.30$; la de las cualidades personales es $0.54/1.96 = 0.28$; y la de los temas es $0.84/1.96 = 0.42$. Nótese que el valor raso de estas proporciones tiene una significación un tanto distinta a la de un indicador general de importancia. Como sea, cuando examinemos el cambio en estas proporciones como una función de la ansiedad haremos comparaciones mucho más significativas, pues veremos cuándo se hace más grande o más pequeño el impacto de un componente en presencia de ella.

²⁸ En el análisis siguiente hemos limitado la prueba a la experiencia de la ansiedad de la gente asociada con los dos candidatos presidenciales. Como hemos visto, éstas no son las únicas fuentes de ansiedad, la cual puede ser introducida, como mencionamos, por la guerra, por otros temas y propuestas, y además por circunstancias como una economía inestable. Sin embargo, en las series de datos de ANES, la emoción por el candidato es lo único que tenemos, así que por lo pronto se trata de una prueba resistente, dado que tenemos cinco elecciones con situaciones bastante diferentes. Aún no hemos explorado exhaustivamente cómo la ansiedad contemporánea cambia las bases de los juicios.

²⁹ Para cuidarnos de inferencias falsas hemos replicado este análisis de forma separada para cada año de elección (esto es, para 1980, 1984, 1988, 1992 y 1996). El patrón permanece

Nuestra medición de la ansiedad tuvo un elemento sorpresa. Originalmente pensamos en la posibilidad de que ambos candidatos pudieran incomodar a la gente como un escenario de “ansiedad total”. Esperábamos que una batalla política desagradable, marcada por campañas negativas, hiciera que las personas estuviesen más dispuestas a prestar atención, pero un análisis detenido de los datos sugiere que esa expectativa era errónea. La ansiedad en general no está relacionada con los modos de toma de decisiones de la gente.

En lugar de eso, nos enfocamos en la “ansiedad sobre el propio candidato”: para los demócratas, ansiedad por el candidato demócrata; para los republicanos, ansiedad por el candidato republicano.³⁰ Ahora entendemos que la información amenazante *novedosa* es la que importa para atraer la atención del público. Cuando los demócratas encontraron peligroso a Ronald Reagan, o cuando los republicanos se sintieron inquietos con Bill Clinton, casi todos experimentaron “la política como siempre”: sus decisiones habituales no fueron amenazadas. Pero cuando los republicanos sintieron malestar por Reagan o los demócratas por Clinton, sus emociones señalaron la necesidad de un escrutinio más agudo y una decisión política más consciente.

Resulta interesante que lo que cambia aquí es el punto de referencia de la “amenaza”; la calidad de los juicios no depende tanto de si

constante en todos los años con una sola excepción: la interacción entre la ansiedad por el candidato y un mayor peso de su evaluación fue nula en 1988. En cada año es claro que la ansiedad por el candidato está asociada con la dramática disminución de la confianza en el partido y el aumento del peso de la evaluación de las políticas; en cuatro de los cinco años el impacto se sintió de igual forma en el peso de las cualidades del candidato.

Además, con el fin de asegurarnos de la especificación del modelo, hemos introducido un término lineal para la ansiedad por el candidato. Es posible que la interacción de la ansiedad con cada uno de nuestros componentes sirva como un *stalking horse* estadístico para una simple conexión ansiedad-voto. En estas formulaciones, el término de ansiedad lineal es estadísticamente significativo pero modesto en su magnitud (-0.15). Las interacciones teóricamente decisivas ansiedad-partidismo, ansiedad-política y ansiedad-candidato son resistentes y mantienen sus magnitudes.

Finalmente, en tanto que las interacciones de ansiedad en el cuadro son significativas estadísticamente, uno podría pensar que los números son meros productos de una muestra muy grande. Sin embargo, nótese que el impacto teórico de las interacciones es dramático, eliminando efectivamente el impacto del partidismo y duplicando el impacto de la política y las cualidades del candidato. Estos son números de sustancial importancia. Asimismo, las interacciones llevan valores *t* de -22.02, 18.27 y 7.52 para partidismo, política y calidad del candidato, respectivamente.

³⁰ Los autoidentificados como independientes que se “inclinan” hacia los demócratas o los republicanos los incluimos como partidistas “de incógnito”. Sólo sobre los independientes “puros” no podemos hacer una predicción utilizando esta medida.

la gente se siente amenazada ella misma como si siente que son sus decisiones habituales las que lo están.

Los resultados empíricos se reflejan en el Cuadro 7. En él podemos ver el modelo para el “complaciente”, ignorando simplemente los términos de la interacción (la interacción de ansiedad es nula) y concentrándonos en los efectos principales. Vemos, así, que el partidismo es decisivo para el votante complaciente (0.78), con importantes aunque más modestos efectos de la evaluación de la calidad personal (0.34) y de la política (0.65) del candidato. De manera más crítica, generamos el modelo para el “ansioso”, añadiendo los términos de interacción a los efectos principales: ahora el impacto de la ansiedad casi elimina la importancia del partidismo (el efecto neto es reducido a $0.17 = 0.78 - 0.61$) y duplica el impacto de la calidad personal ($0.78 = 0.34 + 0.44$) y de la política del candidato ($1.28 = 0.65 + 0.63$).

CUADRO 7
MODELO DE VOTACIÓN: ANSIEDAD Y JUICIO POLÍTICO

Variable	Modelo de <i>inteligencia afectiva</i>
Partidismo	0.78
Ansiedad x partidismo	-0.61
Cualidades personales del candidato	0.34
Ansiedad x cualidades personales de candidato	0.44
Preferencia política	0.65
Ansiedad x preferencias políticas	0.63
Constante	-0.19
Dicotómica	
1984	-0.10
1988	-0.02
1992	0.02
1996	0.10
R ² ajustado	0.63
RMSE	0.24
N total	7,996

Fuente: Los datos provienen de los estudios de 1980-1996 de ANES.

Nota: La columna [del modelo] representa una ecuación de regresión OLS con la inclinación del voto como variable dependiente.

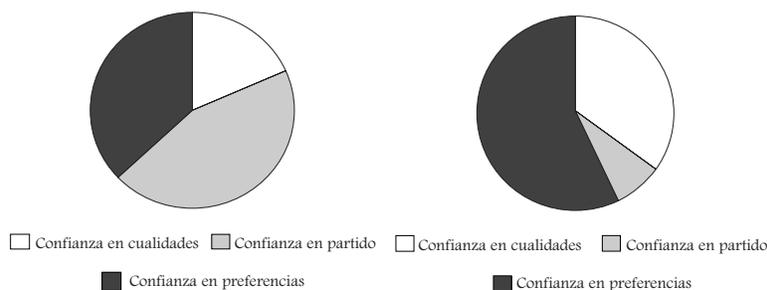
Los resultados de regresión son comunes en las ciencias sociales, pero añadir términos de interacción, como hemos hecho aquí, es menos frecuente. Sin embargo, estas interacciones son centrales para la teoría de la *inteligencia afectiva*, por lo que queremos demostrar efectivamente su impacto con coeficientes estadísticos. La Gráfica 2 sugiere que a falta de cualquier información sobre ansiedad, y modelando la decisión electoral como un promedio para cada categoría, encontramos el resultado tradicional: típicamente, cada uno de los tres elementos (cualidades del candidato, preferencias sobre política y partidismo) importa de forma sustancial. No obstante, como veremos enseguida, el nivel de ansiedad, alto o ausente, cambia de forma dramática el modo en que los votantes deciden a quién apoyar.

En la Gráfica 3 podemos observar muy bien el efecto real comparando ambos pasteles: el de la izquierda retrata a la gente cuando es complaciente con su “propio” candidato; el de la derecha representa a quienes experimentaron cierta ansiedad sobre él.³¹ En el panel del complaciente el partidismo juega el papel mayor; al ver el segundo panel, no obstante, advertimos que cuando el mecanismo de vigilancia se activa la gente le da más importancia a sus evaluaciones sobre política y casi ignora el partidismo. Si las personas están ansiosas

GRÁFICA 3
LA ANSIEDAD Y SU IMPACTO EN LA BASE DE LA DECISIÓN ELECTORAL

Votante complaciente

Votante ansioso



Fuente: Estudios de 1980-1996 de ANES.

³¹ Obsérvese que la distinción es entre quienes *no* experimentaron ansiedad sobre el candidato de su partido y aquellos que reportaron al menos una respuesta emocional “ansiosa”.

sobre su propio candidato abandonan las rutinas partidarias y reconsideran su elección. En este punto la gente contrasta las declaraciones de los candidatos relativas a los temas del día con sus propias preferencias habituales, eligiendo en correspondencia. Tal modo de tomar decisiones está en contraste directo con la forma de decidir del complaciente, quien confía en sus hábitos partidarios.

Este resultado fortalece la teoría de la *inteligencia afectiva*. Cuando la gente está inquieta no sólo experimenta emociones complejas sobre sus candidatos y aprende más sobre política, sino que además cambia la forma en que toma decisiones al activarse una señal emocional específica que hace que merezca la pena prestar atención a sus juicios. Esto es exactamente lo que nuestra teoría predice.

EXPLICACIONES ALTERNATIVAS

En general, confiamos más en los resultados de una propuesta después de haber probado explicaciones alternativas; ahora probaremos explícitamente dos teorías que podrían dar cuenta de nuestros resultados: 1) que las emociones son importantes sólo hasta el punto en que son *despertadas*,³² y 2) que es la atención, y no la emoción, la que gobierna la toma de decisiones.

La primera de estas explicaciones alternativas se deriva de la perspectiva convencional sobre cómo funcionan las emociones. En su forma más amplia, es una extensión del modelo de valencia: la gente experimenta emociones principalmente de forma bipolar, positiva-negativa, y lo que importa para la calidad de la decisión es si la persona estimulada –cognoscitiva y emocionalmente– para emitir mejores juicios. El argumento es que los descubrimientos representados en el Cuadro 7 y en la Gráfica 3 se deben a una relación incentivada entre la ansiedad y los juicios reflexionados: es de hecho la cognición estimulada, y no la ansiedad, la que guía al juicio reflexionado. El patrón se obtiene de manera accidental porque cuando la gente es estimulada políticamente, también se agitan sus emociones.³³

³² El término utilizado en el original es *arousal*, que puede traducirse también como “excitación”. Consideramos más conveniente verterlo como “despertar emocional”; el subrayado es mío [nota del traductor].

³³ Alternativamente, se podría quizás argumentar que el propio despertar emocional lleva consigo mejores decisiones, pese a que es difícil pensar que alguien pueda sostener semejante afirmación.

Como se muestra en el Cuadro 8, probamos si esta explicación alternativa tiene sentido sustituyendo las emociones restantes que expresó la gente con “ansiedad por el candidato”: entusiasmo por el candidato propio u oponente, más ansiedad por el candidato oponente. Tal medida es la respuesta emocional total usada salvo en el Cuadro 7. Si sólo es la estimulación que se refleja en el despertar emocional la que forma el juicio, entonces deberíamos ser capaces de hacer esta sustitución y comprobar que esta nueva medida de “despertar” reproduce el patrón anterior.

De hecho, cuando examinamos los resultados en la primera columna del Cuadro 8 nos damos cuenta de que el “despertar” funciona sólo en la dirección opuesta. Los primeros tres renglones en la columna muestran los efectos del despertar emocional, esto es, cuánto más o menos sopesa el “despertado” el partidismo, la evaluación de las cualidades personales y las posturas políticas del candidato. En la medida en que la gente se va “cargando” emocionalmente, le da más peso al partidismo y menos a las cualidades y posturas políticas del candidato; es decir, el despertar emocional está asociado con la confianza en la elección habitual y no con la reconsideración de las declaraciones del candidato.³⁴ La explicación del “despertar” falla.

Una segunda y quizá más poderosa explicación es que la gente tiene disposiciones habituales para pensar asuntos públicos y que algunas personas recopilan más información política, transformándola en reflexión en sus procesos de toma de decisiones. Los seguidores habituales de la política *tienen* reacciones emocionales más fuertes hacia los candidatos y piensan mucho más sobre política que sus vecinos menos atentos: podríamos engañarnos pensando en que la ansiedad importa, cuando en realidad es la atención la que conduce tanto a la ansiedad como al juicio pensado. Alteramos nuestro modelo estadístico para ver si esta explicación se sostiene.

Como medidas de atención habitual examinamos la atención autoproclamada, la ideología y la educación. Cada una atiende una explicación diferente. La atención autoproclamada es la medida más clara de hábito, pues registra si los individuos se sienten psicológicamente

³⁴ Capturamos la misma idea utilizando el entusiasmo total (acerca de ambos candidatos) o las emociones totales en general (incluyendo todo). Ambos llevan a la misma inferencia: el despertar emocional no produce juicios racionales y, si algo hace, es alentar la confianza en la respuesta habitual.

CUADRO 8
MODELO DE VOTACIÓN: OPERADORES ALTERNATIVOS
EN EL JUICIO POLÍTICO

Variable	Despertar	Atención habitual	Inteligencia afectiva
	(respuesta emocional total, excepto ansiedad, sobre el propio candidato)	(seguimiento de la política)	(ansiedad controlada sobre el propio candidato por el despertar emocional en la atención habitual)
Términos de interacción			
Efectos sobre partidismo	0.59	-0.04 ^{ns}	-0.55
Efectos sobre cualidades personales	-1.67	-0.65	0.71
Efectos sobre preferencias políticas	-0.68	0.04 ^{ns}	0.59
Términos lineales			
Partidismo	0.34	0.60	0.68
Cualidades personales del candidato	1.78	1.55	1.56
Preferencias políticas	1.23	1.02	1.00
Controles (incluido, pero no mostrado aquí)			
Emociones totales, atención, educación, compromiso ideológico			
Constante	-0.27	-0.33	-0.36
Dicotómica			
1984	-0.09	-0.08	-0.08
1988	-0.00	0.01	-0.01
1992	0.05	0.07	0.04
1996	0.12	0.14	0.11
R ² ajustado	0.63	0.63	0.69
RMSE	0.26	0.26	0.22
n total	6,293	5,807	6,611

Fuente: Los datos provienen de los estudios de 1980-1996 de ANES.

^{ns} No significativo estadísticamente

Nota: La tabla representa una ecuación de regresión OLS con la inclinación de voto como variable dependiente. Los controles del tercer renglón incluyen tanto los efectos directos como los indirectos de: 1) las respuestas emocionales totales, salvo la ansiedad por el propio candidato; 2) la atención habitual autodesignada; 3) el grado de compromiso ideológico; y 4) la educación formal. Los coeficientes no se muestran.

recompensados por seguir la política.³⁵ Asimismo, la ideología recoge el compromiso de la elección política, revelando que a los individuos les importa lo suficiente como para declarar lealtad a la izquierda o a la derecha. Por su parte, la educación expresa hábitos de conciencia arraigados sobre asuntos públicos: en Estados Unidos los mejor educados desarrollan un apego más fuerte a las normas sociales y culturales.

En resumen, mostramos los resultados para la atención autoproclamada en la segunda columna del Cuadro 8.³⁶ Es posible advertir ahora que el hábito de seguir la política tiene poco impacto en la calidad de la toma de decisiones: un estadísticamente insignificante 0.04 impacta en el partidismo y en las políticas, y baja modestamente la confianza en las cualidades del candidato. De forma similar, ni la educación ni la fuerza del compromiso ideológico tienen un impacto consistente. Por sí mismas, nuestras medidas de atención habitual no afectan la calidad del juicio político. Los seguidores políticos ávidos, la gente con grados avanzados de educación y los liberales y conservadores incondicionales prestan más atención a la política que el ciudadano promedio, pero no están más próximos a abandonar sus decisiones y a considerar nuevamente las cualidades o las políticas de un candidato.

De hecho, el agudo impacto del sistema de vigilancia opera independientemente tanto del despertar emocional como de la atención habitual. En la última columna del Cuadro 8 repetimos el análisis mostrado en el Cuadro 7, donde era controlado por efectos lineales e interactivos de todas nuestras explicaciones alternativas. Los coeficientes cambiaron un poco, pero el patrón general se sostuvo. Las explicaciones alternativas no vulneraron la confianza en la teoría que proponemos: la ansiedad señala a la gente cuándo debe afirmar (por un lado) o abandonar (por el otro) sus decisiones habituales.³⁷

³⁵ El hábito y su papel como sostén en las actividades políticas es en sí mismo un elemento importante en la teoría de la *inteligencia afectiva*. El sistema de disposición proporciona un apoyo necesario para los otros mecanismos neuronales y biológicos que son centrales en la realización del hábito. Aquí, no obstante, nos enfocamos en el papel del sistema de vigilancia.

³⁶ La “atención autoproclamada” tiene lugar si el ciudadano “sigue la política” cuando no hay una elección en curso; “educación” se refiere a la educación formal; por “ideología” se entiende la fuerza con la que el individuo adopta una postura “liberal” o “conservadora” en la escala de siete puntos de ANES.

³⁷ Incluimos otra hipótesis: que las emociones son enteramente endógenas. Es posible que la ansiedad por el propio candidato sea completamente derivativa y que las interacciones que observamos sean incentivadas. La idea es que el fracaso del propio candidato en las cualidades personales y en sus políticas lleve a la ansiedad por él y simultáneamente a la deserción; la gente satisfecha con las políticas y las cualidades de su propio candidato puede votar en correspondencia, pero parece que vota por las líneas del partido.

Comprendemos ahora que las emociones juegan un papel crítico al hacer que la gente preste atención a la política en un modo eficiente y racional. Confrontadas con la necesidad política de emitir juicios políticos, no sólo durante los periodos de elecciones sino también durante el ir y venir de los acontecimientos nacionales ordinarios, las personas necesitan encontrar una vía para que su mundo cobre sentido sin que siempre tengan que pensar seriamente y por mucho tiempo sobre ello. Así, desarrollan repertorios típicos que funcionan bien la mayor parte del tiempo. Aquí las emociones juegan un papel central porque los hábitos tienen una base emocional.

Lo que es especialmente interesante, sin embargo, es cómo responde de la gente ante lo novedoso, pues seguramente las respuestas la llevarán a veces a emitir juicios políticos incorrectos. El rol central de la emoción proporciona los mecanismos no sólo para anclar las “decisiones habituales” de los individuos, sino también, de manera importante, para señalar cuándo deben abandonarlas y reconsiderar el carácter del mundo político.

Nuestra evidencia sostiene la teoría de la *inteligencia afectiva*: la gente hace uso de las emociones, en particular de la ansiedad, para reconsiderar activamente sus opiniones políticas. Las pruebas incluyen aquí tres clases muy diferentes de juicios políticos. La primera –nuestro examen del TLC y las emociones que evocó– muestra cómo las personas pueden ser impulsadas a abandonar la confianza eficiente en disposiciones ideológicas estables y llevadas a una reconsideración de la política del libre comercio. El análisis de Kinder y D’Ambrosio de

Este argumento está considerado en la problemática de los resultados empíricos de arriba. Podemos apreciar cómo la decepción respecto del candidato importa cuando está acompañada por la ansiedad. Imaginemos un contador frío y calculador que encuentra defectos en su “propio” candidato, pero que no experimenta ningún disparador emocional. La expectativa de que “la emoción es endógena” podría consistir en que nuestro contador desertará por razones sustanciales a pesar de no tener una reacción emocional, pero el peso de los datos sugiere que éste no es el caso. El poder de la evaluación comparativa del candidato entra en juego sólo cuando las emociones de vigilancia son evidentes.

Debido a que la primacía de la cognición sobre la emoción está incrustada profundamente en nuestro modo convencional de ver las cosas, añadimos una prueba más severa. Para eliminar la posibilidad de que la ansiedad refleje meramente juicios cognitivos previos, purgamos la ansiedad por el candidato con una regresión auxiliar de ansiedad en el partidismo, las políticas y las cualidades personales de aquél (por separado para demócratas y republicanos). Tomamos los residuos como “ansiedad purgada” y sustituimos la nueva medida en los análisis de regresión de los cuadros 7 y 8. Aparece un patrón idéntico de coeficientes que confirma nuestras inferencias originales. Es claro que el poder del sistema de vigilancia para dar forma al juicio político no es un mero artefacto de la evaluación cognitiva previa.

las reacciones ante la Guerra del Golfo indica que fue sobre todo bajo el estímulo de la ansiedad que produce una guerra que la gente reevaluó sus opiniones originales sobre ésta y sobre la Presidencia de Bush. De forma similar, dos décadas de evidencia en las elecciones estadounidenses revelan que la ansiedad por el liderazgo lleva a los individuos a abandonar el partidismo y a ponderar nuevamente las cualidades y las propuestas políticas de los candidatos competentes. En cada una de estas situaciones quienes permanecieron complacientes emocionalmente no sintieron la necesidad de reconsiderar a los candidatos o sus políticas.

Al final, advertimos que las emociones realzan la racionalidad del ciudadano porque le permiten ajustar sus juicios políticos a las circunstancias, pues no esperamos que los ciudadanos piensen siempre seriamente sobre sus juicios políticos. La decisión política es, después de todo, un bien público y ningún ciudadano puede proporcionar “buenas decisiones” por la acción individual. Lo que hace posible la racionalidad ciudadana es la atención dinámica de la inteligencia afectiva. La gente cambia la intensidad de su inversión en juicios políticos conforme el carácter del mundo político exterior: cuando el ambiente demanda una consideración real, la ansiedad alienta la reevaluación necesaria; cuando es relativamente benigno, la calma emocional permite la confianza en los hábitos efectivos de los votantes y sus decisiones habituales serán guiadas por el entusiasmo.

Debemos argumentar, de hecho, que el llamado a los votantes, convencional y normativo, para reflexionar uniformemente sobre cada asunto, cada candidato y cada campaña, es ingenuo y quizá contraproducente. Nuestros resultados demuestran que el electorado se conduce en gran parte como convencionalmente se espera, pero que lo hace guiado por evaluaciones emocionales cuando la situación lo demanda. Aunque los datos que hemos explorado no demuestran el papel central de las emociones y de la inteligencia afectiva en todos los ámbitos de la vida, estos resultados tienen algunas implicaciones interesantes tanto para la teoría como para la práctica políticas.

BIBLIOGRAFÍA

- Campbell, Angus, Philip E. Converse, Warren E. Miller y Donald E. Stokes
 1960 *The American Voter*, Willey, Nueva York.
- Converse, Philip E.
 1966 "The Concept of the Normal Vote", en Angus Campbell, Philip E. Converse, Warren E. Miller y Donald E. Stokes (eds.), *Elections and the Political Order*, Willey, Nueva York.
- 1976 *The Dynamics of Party Support: Cohort-Analyzing Party Identification*, Sage, Beverly Hills.
- Erikson, Robert S., Michael B. Mackuenn y James A. Stimson
 1998 "What Moves Macropartisanship? A Response to Green, Palmquist, and Schikler", *American Political Science Review*, vol. 92, pp. 901-912.
- Fiorina, Morris P.
 1981 *Retrospecting Voting in American National Elections*, Yale University Press, Nueva Haven.
- Green, Donald P. y Bradley Palmquist
 1995 "How Stable is Party Identification?", *Political Behavior*, vol. 43, núm. 4, pp. 37-66.
- Green, Donald P., Bradley Palmquist y Eick Schikler
 1998 "Macropartisanship: A Replication and Critique", *American Political Science Review*, vol. 92, pp. 883-899.
- Janis, Irving L.
 1982 *Groupthink*, segunda edición, Houghton Mifflin, Boston.
- Janis, Irving L. y Leon Mann
 1977 *Decision Making*, Free Press, Nueva York.
- Key Jr., V. O. y M. C. Cummings
 1966 *The Responsible Electorate: Rationality in Presidential Voting, 1936-1960*, Vintage, Nueva York.
- Kinder, Donald R. y Lisa D'Ambrosio
 1996 "War, Emotion and Public Opinion", manuscrito inédito, Universidad de Michigan, Ann Arbor.
- Mackuenn, Michael B., Robert S. Erikson y James A. Stimson
 1989 "Macropartisanship", *American Political Science Review*, vol. 80, pp. 505-520.

Marcus, George E.

- 1988 "The Structure of Emotional Response: 1984 Presidential Candidates", *American Political Science Review*, vol. 82, núm. 3, pp. 735-761.

Marcus, George E., W. Russell Neuman, Michael B. Mackuenn y John L. Sullivan

- 1996 "Dynamic Models of Emotional Response. The Multiple Role of Affects in Politics", en Michael Delli Carpini, Lenonie Huddy y Robert Y. Shapiro (eds.), *Research in Micropolitics*, Greenwich, Connecticut, pp. 35-59.

Miller, Warren E.

- 1991 "Party Identification, Realignment and Party Voting: Back to the Basics", *American Political Science Review*, vol. 85, núm. 2, pp. 557-568.

Nadeau, Richard, Richard G. Niemi y Timothy Amato

- 1995 "Emotions, Issue Importance, and Political Learning", *American Political Science Review*, vol. 39, núm. 3, pp. 558-574.