Asustar o seducir (y II)

Posted on 3 de octubre de 2016 by Manuel Arias Maldonado

Aunque la actualidad se ha empeñado en desplazar el foco hacia los desgarradores dilemas del Partido Socialista, andábamos aquí dirimiendo los que afligen a su rival por la izquierda, Podemos, cuya irrupción en el panorama político español es, por lo demás, causa destacada de las desdichas socialistas. Y veíamos cómo el debate interno en el seno de la organización parece dibujar dos grandes corrientes: de un lado, la errejonista, partidaria de seducir más que asustar, por la vía de normalizar el partido y abrirlo a un mayor entendimiento con los socialistas; de otro, la iglesista, defensora de la conveniencia de dar miedo para así diferenciarse de los partidos ordinarios, eludiendo el riesgo de confundirse con ellos haciendo política «normal». ¡Hagan juego!

Es posible que esta disputa quede en nada, si la implosión socialista aúpa a Podemos al primer puesto en la izquierda del espectro político, validando así las tesis de Iglesias. Pero tiene interés, en cualquier caso, como ilustración del papel que desempeñan las emociones en la política democrática. No se trata de una novedad, como quedó claro la semana pasada cuando recurrimos a Maquiavelo para hablar de esto mismo; pero las ciencias sociales sí están prestando una nueva atención a la faceta política de los afectos, potenciada a su vez por los avances neurocientíficos. Todo ello permite observar las emociones, políticas o con valencia política, desde otro ángulo. O, mejor dicho, desde muchos ángulos distintos, como trato de mostrar en un libro de próxima aparición (*La democracia sentimental. Política y emociones en el siglo XXI*, Barcelona, Página Indómita, 2016). Me limitaré a señalar aquí alguno de ellos, en particular la chocante tesis según la cual el miedo quizá sea la emoción más democrática de todas. Si Hobbes levantara la cabeza…

Hay que empezar por señalar que las emociones políticas han cobrado una nueva importancia debido en gran parte a la mutación comunicativa de nuestras sociedades. Ahora, tecnologías de la información y redes sociales mediante, sin olvidarnos de la extraordinaria relevancia que sigue conservando la televisión, líderes políticos y movimientos sociales entran más fácilmente en contacto directo con los ciudadanos. ¡Si hasta visitan los programas del corazón! Sería absurdo pensar que la movilización emocional del público desempeñaba un papel más limitado en los sistemas democráticos de principios de siglo, cuando el nivel educativo general era menor y las ideologías de masas conservaban intacto su atractivo. Pero tiene, en cambio, sentido afirmar que los afectos operan de otra manera, pero acaso con idéntica fuerza, en el espacio público contemporáneo. En su interior, el conflicto político es en gran medida una lucha por la percepción del público; por influir en lo

que el público cree. Y esas creencias, vamos averiguando, no son tan racionales como creíamos. Ahí tenemos el auge de la posfactualidad, según la cual una afirmación es verdadera si se *siente* como tal, con independencia de su correspondencia con la realidad.

La manufactura de relatos verosímiles con fuerza emocional, dirigidos al público, es quizá la principal tarea que cualquier partido –o movimiento social– tiene por delante. Y es que los seres humanos poseen una natural inclinación a estructurar la realidad a través de narraciones o historias que les permiten vincularse afectivamente con los acontecimientos. No por casualidad se ha propuesto el principio narrativo –la idea de que los seres humanos piensan, perciben, imaginan y toman decisiones morales de acuerdo con estructuras narrativas– como fundamento para la psicología política, esto es, como herramienta para la comprensión de fenómenos psicológicos como la cognición política, la toma de decisiones, la identificación ideológica o las emociones colectivas. Esos relatos pueden tener carácter instrumental, si sirven para obtener acceso al poder, o finalista, cuando se trata de desplazar una idea de los márgenes al centro del debate público: ya se trate de la protección de los animales o del *Brexit*. Por eso Manuel Castells ha podido decir que los medios de comunicación, que son el espacio donde se escenifica el enfrentamiento entre esos distintos relatos, son, de hecho, el lugar donde se *crea* el poder. Que la mente humana sea antes un procesador de historias que una maquinaria lógica nos ayuda a entender también el fenómeno del «tribalismo moral», pues no en vano progresismo y conservadurismo constituyen «grandes narrativas» que se ofrecen al público para su identificación emocional.

Todo esto presupone, como es evidente, un ciudadano que atiende menos a razones que a emociones. Y, a grandes rasgos, eso somos. Aunque establecer una oposición entre razones y emociones es algo inadecuado; más bien corresponde estudiar sus relaciones recíprocas. A estas alturas, es de conocimiento general la teoría de Daniel Kahneman sobre los dos sistemas de razonamiento: el intuitivo y el deliberativo. Es claro que las emociones desempeñan un mayor papel en el primero, pero no dejan de estar presentes en el segundo. Por ejemplo, saturando afectivamente nuestra percepción: las cosas las vemos ya teñidas por nuestros afectos. ¿O una revuelta social es contemplada del mismo modo por los miembros de tribus morales rivales? Tampoco las palabras «reforma» o «revolución» tienen la misma tonalidad afectiva para distintos públicos, si bien es claro que ambas se encuentran ya, de entrada, emocionalmente connotadas.

No puede, así, extrañarnos que la naturaleza misma de la cognición sea objeto de debate. Para Milton Lodge y Charles Taber, por ejemplo, no tiene sentido separar cognición y emoción. A su juicio, el sujeto es un «razonador motivado» que combina ambas en un proceso de «cognición caliente», conforme al cual la información es evaluada afectivamente de manera automática. Desde este punto de vista, la deliberación «fría» sería imposible, ya

que esta respuesta inmediata deriva de actitudes implícitas que no pueden ser desactivadas. Hay incluso enfoques neuropolíticos que encuentran un distinto cableado cerebral para progresistas y conservadores. Esto último es tan discutido como discutible, ya que la actividad neuronal no se correlaciona de manera simple con los estados mentales. Pero es indudable que, al menos en circunstancias normales, el ciudadano/votante no propende al examen racional de sus creencias ni a modificarlas con frecuencia. ¿Para qué? Ese proceso tiene un coste y todos tenemos muchas cosas –mejores– que hacer. Por eso el votante medio, en memorable expresión de Samuel Popkin, puede ser descrito como un «avaro cognitivo»: tiene unas creencias prefijadas que trata de apuntalar con el mínimo posible de información. ¿O acaso escuchamos las emisoras «enemigas» para poner a prueba nuestros argumentos? El votante medio es un gran simplificador de la realidad; de otro modo, carente como está de información suficiente sobre ésta, no podría abarcarla. Es también, por tanto, una criatura sensible al impacto de categorías simplificadoras como la «casta», «los inmigrantes» o «la derecha». Y es que tan importante como los efectos políticos de la emoción es que los actores políticos conocen su potencial y lo emplean para lograr sus objetivos. Por eso, justamente, se plantea Podemos su dilema racional entre dos itinerarios emocionales.

Ahora bien, la neurociencia sugiere también que el cerebro opera modularmente, dotados como estamos de diferentes mecanismos para hacer frente a lo inesperado, sentir empatía y miedo, o conceptualizar lo que sea justo. En este sentido, es claro que la información novedosa que contradice la que atesorábamos es procesada más dificultosamente: nos resistimos a ella. Es la respuesta del «ego totalitario», como lo llama Anthony Greenwald: un ego que no tiene demasiado interés en desajustar la organización cognitiva existente. ¡Menuda pesadez! Esto es especialmente cierto si hablamos de un sujeto políticamente activo, que se encuentra *comprometido* con sus propias creencias; comprometido identitariamente, quiere decirse. Por eso no abjuran de su pasado antiguos comunistas o nazis, y, si lo hacen, se desplazan bruscamente al extremo opuesto: signo del converso. De manera que lo decisivo será comprobar si el contacto con nueva información produce un ajuste en los juicios del individuo. Para los defensores de la teoría de la inteligencia afectiva, que es una de las existentes en este concurrido campo disciplinar, ese cambio de preferencias se producirá cuando circunstancias sobrevenidas nos fuercen a adquirir nueva información.

Más concretamente, George Marcus ha reivindicado las cualidades democráticas de la ansiedad por esa misma razón: porque provocarla, por ejemplo mediante el miedo, es una de las pocas formas de conseguir que los ciudadanos presten atención a la información y reevalúen sus preferencias. Es decir: «Si queremos que todo el mundo sea racional, la

solución que parece más efectiva es poner a todo el mundo nervioso». Marcus lo explica recurriendo al sistema cerebral de vigilancia, automático e independiente de nuestra voluntad, que dirige nuestra atención a los estímulos exteriores detectados y suspende –en un movimiento defensivo– el hábito en que estábamos instalados. Porque si el estímulo exterior resulta ser una amenaza, debemos prepararnos ante ella. Pero en ese aviso cesa la actividad del sistema defensivo, que no prescribe una reacción determinada; se genera así un incentivo para el aprendizaje. En el caso del juicio político –dice Marcus–, la investigación empírica sugiere que la ansiedad modifica nuestros juicios porque nos abrimos a las alternativas en oferta. De ahí que las crisis provoquen con frecuencia sacudidas en el panorama político y un cierto realineamiento del voto: es el empujón que nos pone nerviosos y nos abre a nuevos contenidos. En tiempos ordinarios, si es que los hay, las campañas electorales girarán también en torno al miedo: miedo a la alternativa representada por la oposición (en nuestro caso, la presunta bolchevización representada por Podemos) o por quien ostenta el poder (la «derecha del sufrimiento», como la ha descrito hace unos días Patxi López). No hay emoción política más movilizadora, con la excepción, claro está, del odio. Su combinación, huelga decirlo, es explosiva.

Y esa combinación –crisis, miedo, odio– nos ayuda a explicar la exitosa trayectoria de Podemos hasta ahora, así como la posición de Iglesias en el debate interno. Porque la crisis habría creado la circunstancia inesperada que fuerza a los ciudadanos a abrirse a nueva información, o al menos a nuevos relatos sobre la realidad. En ese contexto, el discurso político de Podemos, marcadamente populista, habría señalado a la famosa «casta» como chivo expiatorio de los males del «pueblo», virtuoso éste y maligna aquélla, permitiendo a los ciudadanos ubicarse en ese continente emocional cargado de aversión hacia los culpables. Es mérito de Podemos haber añadido a ese cóctel buenas dosis de ilusión política, o esperanza en la posibilidad de reconstruir la comunidad política. El problema, señalado por los errejonistas, es que la esperanza de unos es el miedo –no a la crisis, sino a su partido– de otros. Y las cuentas, quizá, no salen. Se entiende que los errejonistas dan la crisis por amortizada, cumplida su función de atraer al partido a sus votantes por efecto de la ansiedad socioeconómica. Para Iglesias, partidario, en cambio, de «politizar el dolor», la crisis no habría terminado de hacer su trabajo y sólo la movilización permanente, basada en ella, permite al partido conservar el apoyo electoral. Se deja ver aquí el peso en Iglesias de la teoría y práctica del populismo, que se parece mucho a un tren que no puede detenerse: un partido-movimiento que depende para su éxito de la percepción –real o imaginaria– de un estado de crisis. Ya sea económica o, como se insiste a raíz de la catástrofe socialista, «de régimen». Sufrimos, luego cabalgamos.

Si bien se mira, la concepción agonista de la democracia, explícitamente defendida por la

cúpula intelectual de Podemos, encaja como un guante en las tesis de Marcus. Y es que si el agonismo defiende la promoción de individuos pugnaces y comprometidos con la discusión pública, capaces de situar el conflicto en el centro de la vida democrática sin aspirar a resolverlo, la teoría de la inteligencia afectiva sostiene que sólo las amenazas que producen en nosotros ansiedad suspenden nuestras rutinas cognitivas, abriéndonos a nueva información y reanimando con ello una democracia adormecida por el consensualismo. Aunque, naturalmente, uno mira por la ventana y no encuentra democracias adormecidas en ninguna parte, sino lo contrario. De hecho, la tesis de Marcus presenta el mismo problema que suele afligir al agonismo: un déficit institucional irremediable. Ya que, ¿cómo podemos diseñar unas instituciones o procedimientos que *pongan nerviosos* a los ciudadanos a fin de que se comporten racionalmente? ¿Tiene sentido concebir una democracia desasosegante, cuyo objetivo sea desestabilizar afectivamente a sus miembros para así sacarlos de la pasividad política? Más aún, ¿acaso decidimos *mejor* cuando padecemos ansiedad?

Digamos que las emociones políticas más poderosas pueden agruparse bajo el signo de la ilusión, pues todas ellas nos ciegan en buena medida a las consecuencias de nuestras decisiones. Quizás esto sea especialmente cierto en el caso de esa ansiedad en la que Marcus deposita tantas esperanzas democratizadoras. Si ese avaro cognitivo que es el votante se encuentra repentinamente compelido a evaluar nueva información y ponderar nuevas ofertas políticas, esa información no se integrará en un *stock* de conocimiento preexistente demasiado amplio; quien apenas nada sabía sólo pasa a saber algo que quizá no puede evaluar de forma competente. Por lo tanto, podemos concluir que el ciudadano ansioso será más volátil en lugar de más reflexivo; también, claro, más fácil de manipular. Porque Marcus e Iglesias piensan en el tránsito de la ansiedad a las buenas decisiones, pero, ¿qué hay del auge de los partidos xenófobos, populistas y nacionalistas? Tampoco parece demasiado sofisticado adherirse a la creencia de que uno pertenece al pueblo virtuoso que debe levantarse contra la elite corrupta. Ahí tenemos, para ilustrar esta sospecha, al *swing voter* histérico que parece poblar la democracia española: aquel que otorga y retira su apoyo a velocidad de vértigo a unos y a otros, hasta encontrar aquel que solucione los problemas por arte de magia.

En términos de estrategia política, en cualquier caso, parece que el dilema entre asustar y seducir será resuelto por los propios acontecimientos externos. Si la percepción de crisis termina por desvanecerse, o es reemplazada por un tipo de crisis que perjudique a Podemos en lugar de beneficiarlo (por ejemplo, la territorial), no les quedará más remedio que seducir en vez de asustar. Irónicamente, la recuperación de la economía también puede verse como una novedad que produce un desajuste cognitivo; en este caso, conduciendo de la ansiedad a una relativa tranquilidad. Está, pues, por ver la medida en que Iglesias podrá mantener

viva la *sensación* de crisis en un número de votantes suficiente para auparlo al poder. Su discurso en la fallida sesión de investidura de Mariano Rajoy muestra la dificultad de lograr ese propósito: su tono exaltado, cercano al fraseo de un rapero colérico, parecía –justamente– fuera de tono. Pero podemos pensar lo mismo de Donald Trump si escuchamos uno de sus discursos mientras ojeamos las estadísticas socioeconómicas sobre Estados Unidos: el contraste entre la palabra y la realidad es llamativo. Aun así, millones de norteamericanos están dispuestos a votarle y el resultado de las elecciones de noviembre está lejos de haberse decidido. Y es quizás hayamos pasado, en este y otros casos, del enseñar deleitando al seducir asustando.